

Cuídese de su asesor financiero: cuatro consejos para dejar de regalar su dinero a brokers y ejecutivos de cuenta.

¿Cómo manejar la relación con nuestro asesor de la manera más inteligente posible? ¿Cuáles son los aspectos más importantes que tenemos que tener en cuenta para que el asesor se convierta en nuestro aliado a la hora de invertir nuestros ahorros? ¿Cómo elegir el asesor justo? En la siguiente nota Nicolás Litvinoff (autor del libro **“¡Es tu dinero! Finanzas personales sin asesores”**) ofrece cuatro consejos para mejorar la calidad de nuestras inversiones.

“Wall Street es el único lugar del mundo en donde gente que viaja en subte le da consejos a gente que viaja en limusina”

Warrent Buffet.

Ante malestares físicos en el cuerpo concurrimos al médico, si nos tenemos que mudar llamamos a un agente inmobiliario, si estamos deprimidos vamos al psicólogo, si se nos rompe la computadora llamamos a un técnico en PC: desde siempre en la historia de la humanidad existieron especialistas para los distintos temas que nos ocupan.

De la misma manera, si queremos saber donde invertir nuestro dinero, concurrimos a un asesor financiero o llamamos al ejecutivo de cuenta del banco o broker donde tenemos nuestros dinero.

A lo largo de mi experiencia en el mercado, comencé a notar un aspecto por demás curioso: la mayoría de los inversores suelen aceptar los consejos y opiniones de sus ejecutivos de cuenta como si fuesen “palabra santa”. Si dice “vender” se vende sin pensarlo, si dice esperar (o lo que suena más sofisticado: “lo más conveniente es *wait and see*”) se espera sin chistar, si dice comprar se compra sin cuestionar. Esta obediencia ciega es algo que no se ve prácticamente en ninguna otra relación experto-cliente, ni siquiera la tienen los pacientes con los médicos, ya que muchas veces consultan a más de uno antes de tomar una decisión importante como una intervención quirúrgica.

La relación inversor-asesor financiero es de por sí bastante difícil, y esto tiene su lógica: **imagínense dos personas buscando tomar decisiones que involucran el dinero de uno de ellos mirando hacia un futuro la mayoría de las veces incierto y basándose en información imperfecta. Ahora agregue a este panorama un latente conflicto de interés, ya que mientras la energía del inversor está focalizada en conservar o aumentar sus ahorros, la del ejecutivo de cuenta muchas veces se encuentra en generar dinero para el banco donde trabaja, ya sea haciendo que el cliente realice un gran número de operaciones (para poder cobrar comisiones por las mismas) o vía la venta de fondos comunes u otro tipo de instrumentos financieros.**

¿Cómo manejar esta relación con nuestro asesor de la manera más inteligente posible? ¿Cuáles son los aspectos más importantes que tenemos

que tener en cuenta para que el asesor se convierta en nuestro aliado a la hora de invertir nuestros ahorros? ¿Cómo elegir el asesor justo?

A continuación, 4 tips para revertir la situación y poder multiplicar nuestro dinero:

1) Debemos comenzar haciéndonos responsables del destino de nuestros ahorros. **Es muy importante que esté bien claro quién es el que toma las decisiones de inversión: o las toma el inversor o las toma el asesor.** Tomar decisiones en conjunto es la mejor manera de diluir responsabilidades y un camino seguro al fracaso.

2) Buscar asesores capacitados. No nos tiene que dar vergüenza realizarle preguntas a nuestro asesor del tipo: **¿cuál es tu track record en el mercado? ¿Hacés con tu dinero lo mismo que les recomendás a tus clientes? ¿Cuántos años de experiencia tenés en el mercado? ¿Tenés referencias de otros clientes que puedas facilitarme?**

3) **Es muy importante saber como es que gana dinero nuestro asesor financiero. Principalmente, esto puede ocurrir por cuatro canales distintos:**

a) **Pago trimestral por la custodia de nuestros valores.**

b) **Comisiones pagadas por cada operación realizada.**

c) **Comisiones que gana por los fondos comunes (*mutual funds*) que le compramos.**

d) **Porcentaje de las ganancias de nuestra cartera si realiza un manejo activo de la posición.**

No debemos tener miedo de preguntarle de donde provienen sus ingresos para poder identificar luego si los consejos que nos da son neutros o tienen un sesgo hacia lo que a él/ella le conviene para ganar dinero con nuestro accionar.

4) **Importancia de la capacitación.** Capacitarnos genera un doble beneficio en la relación: el asesor tiene un interlocutor válido y el inversor logra acceso a inversiones más sofisticadas.

Para finalizar esta nota advierto sobre un efecto peligroso de seguir estos consejos: ya no tendremos a quién responsabilizar de nuestros errores y tendremos que necesariamente hacernos cargo de la responsabilidad (responsabilidad = responder con habilidad) que implica este apasionante mundo de las inversiones financieras.

Mag. Nicolás Litvinoff