

Pasos para reinventar la relación con sus asesores de inversión

Por: Lic. William A. Chinchilla Sánchez
williamch@wchyasociados.com



En esta oportunidad, deseamos darle una serie de TIPS para que “reinvente” la relación con su Asesor de Inversión. La idea fundamentalmente NO es que usted se aleje de ellos, sino que con nuestros consejos esa relación se fortalezca. Adopte los siguientes pasos:

1. Reposiciónese como lo que es, un Inversionista-Consumidor. En muchas ocasiones, el inversionista no se ha percatado de que es un “consumidor” y consecuentemente NO desarrolla su papel como tal ni ejerce sus derechos y cumple sus obligaciones.
2. No tome decisiones en base a la publicidad. La publicidad está dirigida al consumidor para “activar sus emociones y comprar” y todo inversionista debe comprenderlo para poderlas controlar. Su visita puede ser provocada por la publicidad pero no sus decisiones, la emoción debe ceder el campo a la razón.
3. Pregunte tanto como lo hace cuando compra un artefacto eléctrico. Es usual que cuando usted compra un artefacto pregunte sobre sus características, garantías, precio, sobre su respaldo, etc. Bueno, traslade ese cuestionario al asesor y pregúntele las características de la inversión ofrecida; en qué puede beneficiarle, si se adecua a su perfil de inversionista, cuáles son los riesgos, qué legislación le regula en caso de un reclamo, etc.
4. Adquiera el hábito de leer y entender antes de firmar. El principio es que si usted firma, se presume que lo hace porque leyó y entendió el contenido de cada documento. Por esa razón, usted debe capacitarse para ello o bien contratar a una “asesor de contraparte” que le oriente.
5. Comprenda el mundo al cual ingresa cuando realiza una inversión. Dos de las características principales de nuestro mundo financiero o de inversiones, es que no se garantizan rendimientos ni liquidez, de manera que no se puede exigir lo que no se vende.
6. Respete el rol del asesor de inversión, no lo idealice. En ocasiones el inversionista idealiza a su Asesor de Inversión como el “omnisciente” y descuida darle el seguimiento adecuado a sus inversiones. Acostúmbrase a revisar los estados de cuenta y a pedir que le aclaren cualquier duda.
7. Si contrató asesoría, evidencie asesoría. Si contrató el servicio de asesoría, entonces tiene el derecho de exigir que toda la cadena documental evidencie ese servicio; si en el transcurso de esa relación la Asesoría ha tenido lugar, entonces igualmente permita y colabore para que la cadena documental, cruce de correos y correspondencia la evidencie. Ni usted ni su Asesor están obligados a firmar documentos que digan otra cosa.

Pida Información sobre nuestro WCH-Programa Anual de Seminarios y Suministro de Informes Legales Financiero-Bursátiles.

WCH
William Chinchilla S.
& Asociados

Despacho Legal Especializado en Mercados Financieros y de Capitales.

- Asesoría en Estructuración e implementación de instrumentos financieros modernos para captación y gestión de recursos.

- Asesoría en la Estructuración de Servicios Financieros.

- Asesoría en estrategia de manejo de relaciones de servicio con los operadores financieros.

WCH-Programa Anual de Seminarios y Suministro de Informes Legales Financieros y Bursátiles.

Programa Internacional-Certificado De Experto En Prevención y Control Del Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo.

Teléfonos:
(506) 2253-6474
(506) 2253-6346
Fax: (506) 2253-6230