

پهلوان پنبه‌های بازار سرمایه

دکتر عبده تبریزی در ارائه آمار شرکت‌های برتر راهنمای سرمایه‌گذاری در امریکا آمار زیر را ارائه کرد:

۴۰ شرکت برتر راهنمای سرمایه‌گذاری در امریکا	
متوسط دارایی تحت مدیریت	۸/۱۵ میلیارد دلار
تعداد متوسط دفاتر مشاوره	۳۱ محل کار
تعداد متوسط کارشناسان مشاور سرمایه‌گذاری	۸۳ نفر
تعداد متوسط مشتریان	۸,۰۱۲ نفر
متوسط سرمایه‌گذاری هر مشتری	۹۷/۱ میلیون دلار

۴۰ شرکت برتر راهنمای سرمایه‌گذاری در امریکا

رتبه‌بندی شرکت	نسبت مشتری به کارشناس	تعداد مشتری در برابر یک کارشناس
۱	۳۷۳۵۱ ۱۶۳	۲۲۹ مشتری برای هر مدیر حساب
۲	۲۱۰۲۱ ۲۲۱	۹۵ مشتری برای هر مدیر حساب
۳	۱۴۰۸۹۰ ۲۰۵	۷۳ مشتری برای هر مدیر حساب
۴	۴۰۳۹۵ ۹۵	۴۶ مشتری برای هر مدیر حساب
۵	۷۲۲ ۲۷	۲۷ مشتری برای هر مدیر حساب
۶	۴۰۹۳۳ ۲۷	۶۶ مشتری برای هر مدیر حساب
۷	۲۲۳ ۴۸	۵/۴ مشتری برای هر مدیر حساب
۸	۱۳۶ ۲۸	۵ مشتری برای هر مدیر حساب
۹	۴۰۶ ۳۷	۱۱ مشتری برای هر مدیر حساب
۱۰	۶۰۸۶۶ ۱۵۰	۴۶ مشتری برای هر مدیر حساب
۱۲	۱۰۰۰۰۰ ۲۶۳	۴۱۸۲ مشتری برای هر مدیر حساب
۱۳	۱۶۵۴ ۷۳	۲۲/۵ مشتری برای هر مدیر حساب
۱۶	۹۰۰۰ ۶۴	۱۴۱ مشتری برای هر مدیر حساب
۱۷	۱۱۰ ۱۲	۹ مشتری برای هر مدیر حساب

۵ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{309}{60}$	۱۸
۵ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{72}{14}$	۱۹
۱۰۷ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{2951}{37}$	۲۰
۱۶ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{65}{4}$	۳۰
۱۶۴ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{1150}{7}$	۳۱
۵/۴ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{45}{10}$	۳۷
۵۵ مشتری برای هر مدیر حساب	$\frac{88}{16}$	۴۰

جمع‌بندی از داده‌های بالا در مورد این ۴۰ شرکت آن است که:

تعداد مشتریان	از	۴۵ تا ۱۰۰۰۰۰	مشتری
تعداد مشاوران سرمایه‌گذاری	از	۴ تا ۶۲۰	کارشناس
دامنه نسبت تعداد مشتری به یک مشاور	از	۴ تا ۴۱۸۰	کارشناس

بنابراین، شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری مخاطبان مختلفی دارند. بعضی فقط به تعداد بسیار محدودی سرمایه‌گذار پاسخ می‌دهند

و عده‌ای محصولات استاندارد دارند و به عده بسیار زیادی از مشاوران پاسخ می‌دهند. بنابراین، سرمایه‌گذار می‌باید از بین مشاوران

سرمایه‌گذاری، آن‌هایی را انتخاب کند که متناسب با وضعیت خودش است.

وی آن‌گاه از مشاورانی گفت که نمی‌توان به حرف‌های آنان اعتماد کرد و ادعاهایی از قبیل زیر دارند:

۱. حتماً خیلی بهتر از بازار عمل می‌کنم و بازده بالاتر دارم.
۲. مشاوره‌ای که قسم می‌خورم همیشه منافع شما را بر همه چیز مقدم داشته است.
۳. این سهم را بخرید، زندگیتان عوض می‌شود.
۴. تخصص من سرمایه‌گذاری در همه رشته‌هاست.
۵. ما هیچ دستمزدی نمی‌گیریم.
۶. الان وقت عمل است، یک روز بگذرد، هیچ چیز معلوم نیست.
۷. بازده شما روی این سرمایه‌گذاری عظیم است.

۸. این اوراق هیچ ریسکی ندارد.
۹. شما مهم‌ترین مشتری من و همواره در بالای فهرست اولویت‌های من هستید.
۱۰. سرمایه‌گذاری بلندمدت شما نیاز به تعقیب وضع سهام مربوطه را ندارد.
۱۱. ما هیچ وقت نمی‌گذاریم شما ضرر کنید.
۱۲. من مشاور سرمایه‌گذار درست و حسابی هستم، خیلی‌ها مدعی مشاور بودن هستند.
۱۳. مردم با پول خودشان به من اعتماد کامل می‌کنند.
۱۴. این سرمایه‌گذاری حتماً به ریسک آن می‌ارزد و شک نکنید.
۱۵. سرمایه‌گذاری در این استارت‌آپ نیاز به بررسی و ریزکاوی ندارد.

دکتر عبده معتقد است که سرمایه‌گذاران نباید فرصت‌های زیر را به مشاوران سرمایه‌گذاری بدهند:

<p>درهم آمیزی To Commingle</p>	<p>استفاده از نامی غیر از نام سرمایه‌گذار (حتی نام خودش) در حساب سرمایه‌گذار. راه‌حل: همیشه حساب را به نام خود نگاه دارید.</p>
<p>وکالت (وکالت بلاعزل) power of attorney</p>	<p>شنیده‌اید از کسانی که با وکالت سهام دیگران را می‌فروشند، و پول آنان را به جیب می‌زنند. راه‌حل: اگر ناچارید چنین وکالت‌هایی بدهید، حوزه عمل آن را محدود کنید.</p>
<p>پیشنهاد پرداخت تسهیلات به شما</p>	<p>مثال: واگذاری اسناد مالکیت ملکی برای جبران وجه‌الضمان (call margin) شما</p>
<p>سرمایه‌گذاری‌ها غلط</p>	<p>خرید دارایی‌هایی برای شما که نقدینگی / بازده ندارد و غیر از تحمیل زیان به شما، ممکن است ناچار باشید برای نقد کردن آن‌ها، مدت‌ها منتظر بمانید.</p>

سخنران در پایان به مخاطبان همایش نکاتی را ارائه داد که می‌باید در انتخاب مشاور سرمایه‌گذاری رعایت کنند.

۴. مشاورانی که عملکرد سرمایه‌گذاری را تضمین می‌کنند. اگر مشاور شما اخذ نرخ حداقلی را تضمین می‌کند یا تضمین می‌کند که از بازار بهتر عمل کند، چندان نمی‌توانید به او اطمینان کامل کنید.

۱. مشاوره که دستمزد ثابتی از شما می‌گیرد (نرخ ساعتی یا درصدی از ارزش سبد اوراق بهادار) احتمال بیشتری دارد که از منافع شما دفاع کند تا مشاوره که کمیسیون می‌گیرد.

۲. مشاور با «امین» شما متفاوت است. «مشاور» شما قانوناً وکیل شما هم نیست. مشاور مسئولیت وکالتی ندارد.

۳. مشاور باید مفهوم «سبد» را دریابد. اگر مشاور سرمایه‌گذاری کامل وجوه شما را در یک ابزار خاص داد، از او فاصله بگیرید.

۵. مقام ناظر اطلاعاتی در مورد مشاوران سرمایه‌گذاری رسمی دارد و می‌توانید سابقه کاری آن‌ها را کنترل کنید. بازار نیز اطلاعاتی به شما می‌دهد. باید از مشاورانی که سابقه مناسب ندارند، اجتناب کرد.

به علاوه، وی معیارهایی برای ارزیابی مشاوران سرمایه‌گذاری ارائه داد.

- ❖ آیا کارشناس مشاوره‌دهنده کارآمد است؛ همه جوانب مربوط به سرمایه‌گذاری را بیان می‌کند و می‌تواند سبد سرمایه‌گذاری متناسب با مشتری را طراحی کند. آیا دائماً آماده مشاوره چهره به چهره است؟
- ❖ عملکرد سرمایه‌گذاری او مثبت است. (سوگیری خاص میان سرمایه‌گذاران ندارد و همواره آماده است که شرح ابزارهای مورد استفاده را ارائه کند؟
- ❖ آیا اطلاعات حساب مشتری را صحیح می‌دهد؟ (گزارشده‌ی مناسب، صورت حساب‌های شفاف، برخط بودن اطلاعات حساب)
- ❖ آیا خدمات جانبی به حساب شما ارائه می‌شود؟ (ارائه خدمات یکپارچه، دامنه دسترسی مناسب به مشتریان، آموزش و خدمات توسعه دانش مشتریان)
- ❖ آیا کارمزدها و دستمزدهای دریافتی روشن و قابل فهم است و توضیح کافی قبل از سرمایه‌گذاری داده شده است؟
- ❖ آیا مشاور وبگاه مناسبی برای حل مسئله دارد؟ (کیفیت APP، ارائه رویکردهای حل مسئله به مشتری، روابط نزدیک)