

# MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA.

---

# Índice

1

## GLOSARIO Y TERMINOS

- I. CALIDAD DE LOS CLIENTES
- II. CLIENTE
- III. CLIENTE INVERSIONISTA PROFESIONAL
- IV. CLIENTE INVERSIONISTA
- V. PORTAFOLIOS
- VI. PERFIL DEL CLIENTE
- VII. PERFIL DE PRODUCTO
- VIII. PRODUCTO
- IX. PRODUCTO SIMPLE
- X. PRODUCTO COMPLEJO
- XI. PRODUCTO UNIVERSAL
- XII. ANÁLISIS DE CONVENIENCIA
- XIII. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

- IV. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO GENERALES PARA EL MONITOREO DE LAS ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA
- V. IDENTIFICACIÓN, REVELACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERESÉS
- VI. CONDICIONES PROFESIONALES EXIGIDAS A LOS FUNCIONARIOS RESPONSABLES DE CADA UNA DE LAS ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA
- VII. CAPACITACIÓN EN LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

2

## ASPECTOS GENERALES

- I. OBJETIVO
- II. ALCANCE
- III. AUDIENCIA

3

## POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES

- I. TOMA DE DECISIONES Y DISEÑO DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA
- II. DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE LAS ÁREAS EN LAS ETAPAS DE ASESORÍA
- III. ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y MODIFICACIÓN DE LAS ÁREAS EN LAS ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

4

## POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS

- I. CALIDAD DEL CLIENTE
- II. PERFILAMIENTO DEL CLIENTE
- III. CLASIFICACIÓN Y PERFIL DE LOS PRODUCTOS
- IV. ANÁLISIS DE CONVENIENCIA
- V. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL
- VI. DOCUMENTACIÓN Y REGISTRO
- VII. ENTREGA DE INFORMACIÓN AL CLIENTE
- VIII. REVELACIÓN DE TARIFAS Y COMISIONES
- IX. DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS
- X. PERSONAS AUTORIZADAS POR COLFONDOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA
- XI. MODALIDAD NO INDEPENDIENTE PARA EL SUMINISTRO DE LA ASESORÍA

## GLOSARIO Y TÉRMINOS

### I. Calidad de los Clientes

Mecanismos y procedimientos establecidos para definir la calidad de Cliente Inversionista o Inversionista Profesional.

### II. Cliente.

Persona natural o jurídica con quien Colfondos establece relaciones de origen legal o contractual, para el suministro de productos o servicios, en desarrollo de su objeto social.

### III. Cliente Inversionista Profesional.

Cualquier Cliente que cuente con la experiencia y conocimientos necesarios para comprender, evaluar y gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a cualquier decisión, además de acreditar un patrimonio igual o superior a seis mil (6.000) salarios mínimos mensuales vigentes y contar con las condiciones relacionadas en el párrafo segundo del artículo 7.2.1.1.2 y artículo 7.2.1.1.3 del Decreto 2.555 de 2.010 o cualquier otra norma que la modifiquen, sustituyan o complementen.

### VI. Cliente Inversionista

Todo Cliente que no tengan la calidad de Cliente Inversionista Profesional.

### V. Portafolios

Son el conjunto de vehículos de inversión mediante los cuales se desarrollan las operaciones de inversión del Fondo Voluntario de Pensión.

### VI. Perfil de Cliente.

Evaluación del Cliente acorde a la situación financiera, intereses, necesidades, conocimientos en inversiones, experiencia, objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, capacidad para asumir riesgos, horizonte de tiempo, capacidad para hacer contribuciones y cumplir con requerimientos de garantías.

### VII. Perfil de Producto.

Resultado del análisis profesional frente a la complejidad, estructura, activos subyacentes, rentabilidad, riesgo, liquidez, volatilidad, costos, estructura de remuneración, calidad de la información disponible, prelación de pago y cualquier otro tendiente a determinar las necesidades de inversión a satisfacer y los potenciales inversionistas que puedan encajar en estos.

## VIII. Producto.

Son las operaciones legalmente autorizadas que se instrumentan en un contrato celebrado con el Cliente. Para efectos del presente manual, se limitará al Fondo Voluntario de Pensión administrado por Colfondos y particularmente a cada uno de los Portafolios y/o alternativas de inversiones que hacen parte del FVP.

## IX. Producto Simple.

Productos cuya estructura, características, riesgo costos, valor, precio, términos, rendimientos esperados y procedimiento de enajenación sean transparentes, claros, de fácil acceso y comprensión para el Cliente, sin perjuicio de las condiciones propias que establezca la ley para este tipo de productos.

## X. Producto Complejo.

Aquellos que no reúnan las condiciones de los Productos Simples y aquellos que la ley determine como complejos.

## XI. Producto Universal.

Productos que por sus características y análisis profesional están dirigidos a cualquier tipo de Cliente sin ninguna característica o exigencia particular.

## XII. Análisis de Conveniencia.

Análisis realizado por Colfondos para determinar si de acuerdo con el perfil del Cliente, el Perfil del Producto es adecuado para un Cliente.

## XIII. Recomendación Profesional.

Opinión idónea, individual y personalizada sobre una determinada inversión dada a un Cliente o su ordenante para comprar, conservar, vender, disponer o realizar cualquier transacción.

## ASPECTOS GENERALES

### I. Objetivo.

Implementar políticas y procedimientos para el ejercicio de la actividad de asesoría en el mercado de valores, las cuales están encaminadas entre otras, al suministro de información completa, veraz, idónea y actualizada para brindar una adecuada protección a los Clientes con el fin que tomen decisiones de inversión debidamente informados y asesorados.

### II. Alcance.

Otorgar una asesoría adecuada, completa, transparente e idónea a los Clientes en el manejo e inversión de sus recursos. Lo anterior, implementando la reglamentación de la Ley 661 de 2018, Circular Externa 019 de 2021 emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia y demás normas que las complementen, desarrollen o modifiquen.

### III. Audiencia.

La audiencia son todas las áreas y personal de Colfondos, incluido los corredores externos, involucrado en el desarrollo de cada una de sus etapas del deber de asesoría en cumplimiento del Decreto 661 de 2018, Circular Externa 19 de 2021 emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia y cualquier otra disposición normativa que modifique adicione o complementen.

## PARTE GENERAL

### POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES

El presente Manual en su parte general fue aprobado en la sesión del quince (15) de septiembre de dos mil veintidós (2.022) por la Junta Directiva de Colfondos S.A. Pensiones y Cesantías (“Colfondos”).

#### I. Toma de decisiones y diseño de la actividad de asesoría

- **Toma de decisiones en la actividad de asesoría.**

De conformidad con lo dispuesto en la Circular Externa 19 de 2021 emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia y el Decreto 661 de 2018, la Junta Directiva como mayor órgano administrativo dentro de sus facultades legales y administrativas designó al Comité de Producto como órgano interno, facultado para elaborar, aprobar, modificar, diseñar y tomar decisiones que infieran directa o indirectamente en las políticas y procedimientos especiales de la actividad de asesoría. El comité contará con el apoyo permanente de las distintas áreas de la compañía en ejercicio de su función.

Para la toma de decisiones que afecten directa o indirectamente las políticas y procedimientos generales de la actividad de asesoría debe mediar previa aprobación de la Junta Directiva.

- **Diseño de la actividad de asesoría.**

El diseño de la actividad de asesoría se encuentra conformado por las siguientes etapas: (i) elaboración del perfil del Cliente; (ii) elaboración del perfil del Producto; (iii) análisis de conveniencia del Producto; (iv) suministro de Recomendaciones Profesionales; (v) entrega de información al Cliente; (vi) y distribución de los Productos. De esta manera, el desarrollo de la actividad de asesoría llevará el siguiente orden:



## II. Deberes y responsabilidades de las áreas en las etapas de la actividad de asesoría

El Comité de Producto, previa validación estudio y análisis de las áreas respectivas, será el órgano encargado de aprobar las políticas y procedimientos específicos y cualquier modificación que se haga de estos. Teniendo en cuenta lo siguiente:

1. La elaboración del perfil del Cliente está a cargo de la Vicepresidencia Comercial y la Vicepresidencia de Riesgos, quienes tendrán el deber y responsabilidad de determinar la información mínima requerida del Cliente que pretenderá determinar el conocimiento en inversiones, experiencia, objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, capacidad para asumir pérdidas, horizonte de tiempo, capacidad para realizar contribuciones y para cumplir con requerimientos de garantías. Asimismo, determinaran el alcance del formulario de perfilamiento para cumplir con la presente actividad. Conforme a lo anterior, se deberá evaluar y definir:
  - a) Mecanismos que permitan determinar la Calidad de Cliente.
  - b) Identificación del tipo de información que será solicitada para los Clientes para realizar su perfilamiento.
  - c) Mecanismos que permitan a Colfondos obtener toda la información necesaria para la elaboración del Perfil del Cliente.
  - d) Criterios para determinar y actualizar el Perfil del Cliente
  - e) Periodicidad para la actualización del Perfil del Cliente.

2. La elaboración del perfil del Producto está a cargo de Vicepresidencia de Inversiones, la Vicepresidencia de Riesgos, la Vicepresidencia Comercial y la Vicepresidencia Jurídica. Dichas áreas serán las responsables de evaluar y clasificar mediante los mecanismos y criterios que se definan los Productos como Productos Simples, Complejos y Universales. Asimismo, dichas áreas deberán realizar un monitoreo con el fin de evaluar la clasificación de los Productos en los términos señalados en el presente manual. Conforme a lo anterior, deberán evaluar y definir:
  - a) Criterios para evaluar la clasificación del Producto
  - b) Procedimientos para modificar la clasificación del Producto.
  - c) Procedimiento para llevar a cabo el monitoreo periódico de la clasificación del Producto.
  - d) Criterios para el perfilamiento del Producto.
  - e) Políticas y procedimientos para el monitoreo de los elementos que se utilizan para el perfilamiento del Productos y
3. El Análisis de Conveniencia del Producto estará a cargo de la Vicepresidencia Comercial quienes tendrán el deber y responsabilidad de determinar las políticas y procedimientos para el análisis que determine si el Perfil del Producto es adecuado para un Cliente, de acuerdo con su perfil.
4. El Suministro de Recomendaciones Profesionales está a cargo de la Vicepresidencia Comercial, la Vicepresidencia Jurídica y la Vicepresidencia de Operaciones quienes estarán a cargo de determinar las políticas y procedimientos encaminadas a cubrir los siguientes aspectos:
  - a) Selección y análisis periódico de algunas Recomendaciones Profesionales.
  - b) Garantizar el cumplimiento de los lineamientos para el envío de informes de investigación y comunicaciones generales que reciban el tratamiento de recomendación profesional.
  - c) Informar al inversionista los productos y operaciones que han formado parte del suministro de la recomendación profesional, para el caso de inversiones de manera agregada, a través de uno o varios productos u operaciones.
5. La entrega de información al Cliente está a cargo de la Vicepresidencia Comercial quien tendrá el deber y responsabilidad de determinar las políticas y procedimientos tendiente a evitar contenidos que en la entrega de información general de los productos o en las interacciones con la entidad induzcan al receptor a pensar que está recibiendo una recomendación profesional respecto del producto.

6. La distribución de los productos está a cargo de la Vicepresidencia Comercial quien tendrá el deber y responsabilidad de determinar entre otras las políticas y procedimientos para:
- a) Determinar el mercado objetivo de cada uno de los Productos que desarrollen o distribuyan, incluyendo la identificación de las características del tipo de Cliente compatibles con cada uno de Producto.
  - b) Implementar estrategias de distribución de los Productos, la cual debe estar de acuerdo con el mercado objetivo de los Productos y ser objeto de monitoreo periódico.
  - c) Desarrollar mecanismos de monitoreo que permitan identificar situaciones que puedan afectar las condiciones iniciales del Producto y las estrategias para evaluar posibles modificaciones al mismo.

Una vez efectuadas las definiciones, criterios, políticas y procedimientos, las áreas respectivas las remitirán al Comité de Producto quien será el órgano de aprobar cada una de las políticas y procedimientos específicos.

### III. Elaboración, aprobación y modificación de las políticas y procedimientos específicos

El Comité de Producto es el órgano designado para aprobar las políticas y procedimientos específicos y cualquier cambio que se presente a estos. Para lo cual contará con la participación de las distintas vicepresidencias y gerencias asignadas para cada etapa.

De esta manera, una vez determinada(s) la(s) etapa(s) política(s) y/o procedimiento(s) de la actividad de asesoría y la determinación pretendida (*modificación, adición, supresión y aprobación*) el área y/o personal involucrado en la(s) etapa(s) involucrada(s) deberá someter la misma a aprobación del Comité de Producto. Ante cualquier modificación, adición, supresión y aprobación se deberá identificar y mantener los lineamientos mínimos establecidos en la legislación vigente.

### IV. Políticas y procedimientos generales para el monitoreo de las etapas de la actividad de asesoría

Colfondos cada vez que se presenten cambios normativos (*modificaciones, sustitución y/o reglamentaciones*) deberá revisar y actualizar el presente manual en su parte general como específica. Para el efecto, la Vicepresidencia Jurídica informará los cambios y los impactos de las distintas disposiciones normativas y

establecerá el respectivo plan de acción. La modificación podrá hacerse para una o varias de las etapas impactadas y surtirá el proceso fijado en el punto anterior.

Asimismo, cada Vicepresidencia realizará de forma constante un monitoreo de las etapas de asesoría que le fueron asignadas, y cuando a su discreción, determine que se requiere alguna modificación con el fin de implementar nuevas prácticas y/o cambios lo elevará al Comité de Producto para su evaluación y aprobación.

## V. Identificación, revelación y gestión de conflictos de interés

Colfondos cuenta con políticas y procedimientos orientados a privilegiar los intereses de los Clientes, tales como, el Código de Conducta, Política de Conflictos de Interés en el Mercado de Valores, Modelo de Actuación Comercial, Manual de Producto (Product Program de Pensión Voluntaria), Política de Remuneración Variable.

Ahora bien, como parte de la actividad de asesoría que desarrolla Colfondos en su calidad de intermediario del mercado de valores se ha establecido respecto de la identificación, revelación y gestión de los conflictos de interés, lo siguiente:

- a. Las situaciones generadoras de conflicto de interés en que puede estar Colfondos y sus asesores son: (i) realización simultánea de varias actividades comerciales; (ii) esquemas de compensación inadecuados; (iii) intereses financieros indebidos; (iv) relaciones de reporte irregular; y (v) la elaboración de informes de investigación sobre inversiones.
- b. Los asesores de Colfondos solo distribuirán los Portafolios de la compañía, es de resaltar, que Colfondos no tiene productos en los cuales pueda ser contraparte de un Cliente. Igualmente, no se ofrecen productos de entidades o compañías vinculadas<sup>1</sup> a Colfondos.
- c. Colfondos, por el ofrecimiento de sus productos no recibirá o pagará incentivos monetarios y/o no monetarios indebidos o que puedan llevar a conflictos de interés.
- d. Los asesores de Colfondos que realicen la actividad de asesoría serán independientes en relación con las personas que participan en la elaboración de informes de investigación sobre inversiones.
- e. Los asesores de Colfondos que realicen la actividad de asesoría no realizarán actividades comerciales simultáneas con otras compañías.
- f. El esquema de remuneración de los asesores tiene en cuenta la salvaguarda de los intereses de los Clientes en el cumplimiento de la actividad de asesoría.

<sup>1</sup> De acuerdo con el numeral 2 del artículo 7.3.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010, se entiende por vinculado a cualquier participante que sea: (i) Él o los accionistas o beneficiarios reales del diez por ciento (10%) o más de la participación accionaria en el intermediario. (ii) Las personas jurídicas en las cuales, el intermediario sea beneficiario real del diez por ciento (10%) o más de la participación societaria. Se entiende por beneficiario real el definido en el artículo 6.1.1.1.3 del presente decreto. (iii) La matriz del intermediario de valores y sus filiales y subordinadas. (iv) Los administradores del intermediario, de su matriz y de las filiales o subordinadas de ésta.

- g. Los asesores de Colfondos que realicen la actividad de asesoría no tendrán acceso a información confidencial o reservada que pueda ser compartida previa divulgación al público en general que pueda afectar el cumplimiento de la actividad de asesoría.
- h. En caso de presentarse algún conflicto de interés en la actividad de asesoría, este será informado al cliente en los documentos que se entreguen como parte de la vinculación y asesoría.

Cualquier conflicto de interés será escalado al jefe inmediato de la persona incurso en tal situación, con copia a la Coordinación de Cumplimiento, quienes podrán definir la forma adecuada de administración y el escalamiento respectivo al Comité de Conducta.

## VI. Condiciones profesionales exigidas a los funcionarios responsables de cada una de las etapas de la actividad de asesoría

La Vicepresidencia Comercial en conjunto con la Vicepresidencia de Gestión Humana, establecerán en los descriptivos del cargo para los asesores responsables de la actividad de asesoría, las calidades personales, experiencia requerida, estudios académicos y demás condiciones profesionales que se requieran para cumplir con el perfil, bajo el cual en todos los escenarios como requisito indispensable se incluirá la certificación correspondiente ante la AMV.

De acuerdo con lo contemplado en el artículo 129 del Reglamento de AMV al igual que lo descrito en el Procedimiento de Control al Cumplimiento del Deber de Certificación AMV,

Colfondos no permitirá que los profesionales sujetos a certificación desempeñen las funciones relacionadas en el artículo 128 del Reglamento de AMV sin estar previamente certificados e inscritos en el RNPMV, en la respectiva modalidad y especialidad; para tal efecto, los asesores de Colfondos deberán dar cumplimiento a lo descrito en las mencionadas normas, cuando haya lugar a ello. Colfondos con el fin de dar cumplimiento a dicha obligación y como forma de control, realizará las siguientes acciones:

- a. Se verificará que el aspirante acredite el conocimiento y experiencia necesarias en la materia y se ajusten al descriptivo del cargo establecido para el efecto.
- b. La Vicepresidencia de Gestión Humana, a través de la Coordinación de Selección, verificará en el proceso de contratación que el aspirante aporte las evidencias de las certificaciones correspondientes, las cuales deben estar vigentes en el sistema SIMEV y SIAMV+. Si por algún motivo el aspirante cuenta con todas las capacidades (profesionales y personales exigidas para

dicho cargo) para ejercer el cargo, pero no tiene la certificación del AMV podrá contratarse, pero no podrá realizar ninguna actividad relacionada con las etapas de asesoría.

- c. La Vicepresidencia de Riesgos, a través de la Coordinación de Monitoreo Wealth, mediante las listas de distribución de \*OnBoarding o el medio idóneo que se genere para el efecto, será notificada de los colaboradores que ingresen nuevos a Colfondos, con el fin de realizar un control adicional y verificar que estos cumplen con los certificados vigentes.

Es responsabilidad de la Vicepresidencia de Gestión Humana - Dirección de Formación de Gestión Humana- y de la Coordinación de Corredores, según corresponda, el de realizar el proceso de notificación de vinculación y desvinculación de los asesores involucrados en la actividad de asesoría. Colfondos no permitirá que los asesores sujetos a certificación desempeñen las funciones relacionadas a la actividad de asesoría sin estar previamente certificados e inscritos en el RNPMV, en la respectiva modalidad y especialidad. Colfondos implementará y ejecutará los controles correspondientes para asegurar el cumplimiento de la presente disposición.

## VII. Capacitación en la actividad de asesoría

Colfondos realizara con una periodicidad mínimo anual las capacitaciones a las personas involucradas en la actividad de asesoría en aquellas materias que requieran actualizar los conocimientos para el desarrollo adecuado de sus funciones. El procedimiento seguirá los lineamientos de las capacitaciones internas en los espacios formativos definidos por la Colfondos en el marco de la ejecución de las mallas de las Escuelas de la Universidad Corporativa Colfondos y aquellas que se originen en necesidades específicas del negocio.

## PARTE ESPECIFICA

### POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS ESPECÍFICOS

Las áreas responsables de cada una de las etapas, en ejercicio de las funciones, deberes y responsabilidades asignados, desarrolló las siguientes políticas y procedimientos específicos, los cuales fueron aprobados por el Comité de Producto. Al presente manual se le incorporaran todas las disposiciones legales que resulten aplicables, las cuales complementaran y adicionaran los criterios, políticas y procedimientos establecidos para cada una de las etapas de la actividad de asesoría determinados en el documento.

#### I. Calidad del Cliente

Tendrá la calidad de Cliente Inversionista Profesional todo Cliente que cuente con la experiencia y conocimientos necesarios para comprender, evaluar y gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a cualquier decisión de inversión. Para efectos de ser categorizado como tal, deberá acreditar, en el momento que lo determine Colfondos, las condiciones que se establezcan en la ley para el efecto.

Ahora bien, el proceso para determinar la Calidad del Cliente se realizará a través de las siguientes preguntas, las cuales están incluidas en las afiliaciones físicas y digitales:

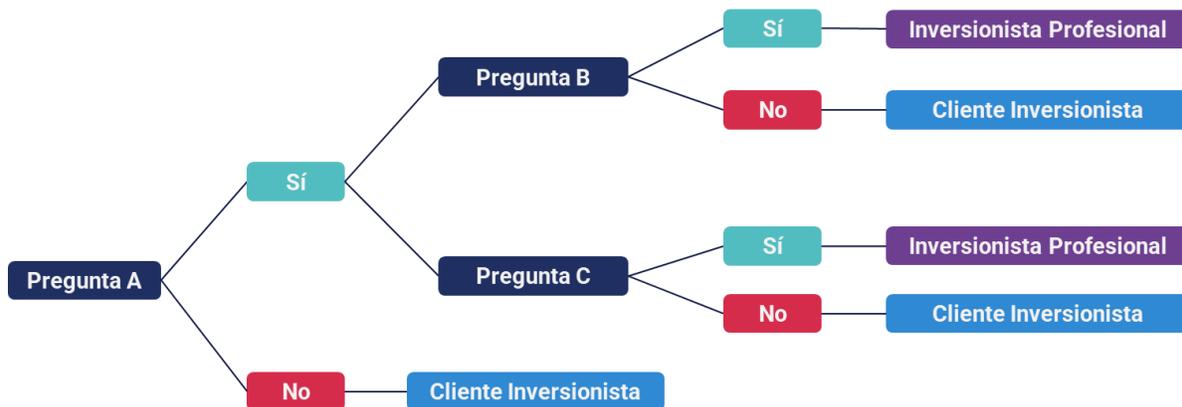
<b>1.</b>	¿Tiene usted un patrimonio igual o superior a ciento cincuenta y siete mil ochocientos setenta y ocho coma doce (157.878,12) Unidades de Valor Tributario - UVT	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
<b>2.</b>	¿Tiene un portafolio de inversión de valores igual o superior a setenta y ocho mil novecientos treinta y nueve coma cero seis (78.939,06) Unidades de Valor Tributario - UVT	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
<b>3.</b>	¿Ha realizado directa o indirectamente quince (15) o más operaciones de enajenación o de adquisición, durante un período de sesenta (60) días calendario en un tiempo que no supere los dos años anteriores al momento en que se vaya a realizar la clasificación del cliente. El valor agregado de estas operaciones debe ser igual o superior al equivalente a quinientos cincuenta y dos mil quinientos setenta y tres coma cuarenta y un (552.573,41) Unidades de Valor Tributario - UVT.?	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO

Para determinar el valor del portafolio a que hace mención el numeral 2, se deberán tener en cuenta los valores que estén a nombre del Cliente en un depósito de valores debidamente autorizado por la Superintendencia Financiera de Colombia o en un custodio extranjero. Adicionalmente, serán tenidas en cuenta las inversiones realizadas por medio de contratos de fiducia de inversión, administración de portafolios de terceros, las participaciones que el Cliente tenga en fondos de inversión y, demás vehículos que administren recursos del Cliente, distintos a los de seguridad social.

Para determinar el período de sesenta (60) días calendario a que hace mención el numeral 3, se tendrá como fecha inicial la que corresponda a cualquiera de las operaciones de adquisición o enajenación de valores realizadas.

Ahora bien, el resultado de la encuesta y para la clasificación Cliente se seguirá el siguiente árbol de decisión:

## Árbol de decisión Clasificación del Cliente



Para efectos de consulta solo se almacenará el resultado, es decir, la clasificación si el Cliente es Inversionista Profesional o Cliente Inversionista. Sin perjuicio de lo anterior, Colfondos podrá categorizar como Cliente Inversionista Profesional los siguientes:

1. Las personas que tengan vigente la certificación de profesional del mercado como operador otorgado por un organismo autorregulador del mercado de valores;
2. Los organismos financieros extranjeros y multilaterales;
3. Las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia;
4. Aquellos inversionistas clasificados como inversionista profesional, o su equivalente, en las jurisdicciones que hacen parte de la Alianza del Pacífico.

Los Clientes Inversionistas Profesionales podrán solicitar una Recomendación Profesional cuando en su criterio la requieran para tomar decisiones de inversión en valores y la entidad que ofrece o distribuye el producto o servicio estará en la obligación de suministrarla.

Colfondos cada vez que se presenten cambios normativos a las definiciones del tipo de Cliente (*modificaciones y/o reglamentaciones*) deberá revisar y actualizar el presente numeral. Para el efecto, la Vicepresidencia Jurídica informará los cambios

y los impactos de las distintas disposiciones normativas y establecerá el respectivo plan de acción, con las vicepresidencias encargadas para la presente etapa. Asimismo, se modificará cuando por política interna se decida hacer cualquier cambio.

## II. Perfilamiento del Cliente

El Perfil del Cliente corresponde a la evaluación de su situación financiera, intereses y necesidades para determinar el perfil de los Productos en los cuales resulta conveniente la realización de inversiones. Para construir el Perfil del Cliente, Colfondos analizará como mínimo la información que el Cliente entregue sobre los siguientes aspectos: conocimiento en inversiones, experiencia, objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, capacidad para asumir pérdidas, horizonte de tiempo, capacidad para realizar contribuciones y para cumplir con requerimientos de garantías.

### **A. Información que será solicitada a los clientes y sin la cual la entidad no puede realizar la elaboración y actualización del perfil del cliente.**

Sin perjuicio de cualquier otra información adicional que requiera Colfondos, el Cliente tendrá la obligación de diligenciar y remitir la siguiente información, la cual hace parte de la encuesta de perfil:

- 1) ¿Cuál de las siguientes opciones reflejaría mejor tu experiencia y conocimiento actual para invertir?
  - i. **Experto:** Amplia experiencia en inversiones; conocimiento completo de los 3 principales tipos de activos/instrumentos (renta fija, renta variable y derivados) y de volatilidad.
  - ii. **Alto:** Alto grado de Experiencia en inversiones; comprende que existen diferentes tipos de inversión con diferentes niveles de riesgo-rendimiento.
  - iii. **Moderado:** Alguna experiencia en inversiones; se familiariza con tipos básicos de inversión, tales como cuentas de ahorro, CDTs.
  - iv. **Bajo:** Con experiencia y conocimiento muy limitados en inversiones.
  - v. **Muy Bajo:** Ninguna experiencia o conocimiento en inversiones, apenas empieza a aprender del tema.
  
- 2) ¿Dentro de cuál de los siguientes rangos, estimas tu Ingreso Bruto Anual? *(Incluye todas las fuentes):*
  - i. Mayores o iguales a 324 millones.

- ii. Mayores o iguales a 242 millones y menores a 324 millones.
- iii. Mayores o iguales a 162 millones y menores a 242 millones.
- iv. Mayores o iguales a 100 millones y menores a 162 millones.
- v. Menores a 100 millones.

3) ¿Qué proporción de tu Patrimonio destinarás a la inversión?

- i. Menos del 20%.
- ii. Entre 20% a 40%.
- iii. Entre 40% a 50%.
- iv. Entre 50% a 60%.
- v. Más de 60%.

4) ¿Cuándo crees que vas a utilizar el dinero que estás invirtiendo? Horizonte de Tiempo. (*Es el periodo desde ahora hasta cuando necesites acceso a una significativa porción del dinero de esta cuenta*)

- i. De 0 a 1 año.
- ii. De 1 a 2 años.
- iii. De 2 a 5 años.
- iv. De 5 a 10 años.
- v. Mas de 10 años.

5) Si tienes invertido \$1.000.000 de pesos, y situaciones económicas negativas derivan en una caída en tus inversiones en un espacio de un (1) año, con cuál de los siguientes escenarios te sentirías más identificado:

- i. **Conservador.** No tolerarías que el saldo fuera inferior a \$990.000, es decir, que tus pérdidas superaran el 1% del capital invertido. tu principal preocupación es la seguridad de tu inversión.
- ii. **Prudente.** Prefieres inversiones con baja volatilidad. Aceptarías un saldo de \$970.000, es decir, pérdidas de tu capital de hasta 3% del valor de tus inversiones si esto representa la posibilidad de tener un mayor rendimiento al ofrecido por activos más seguros.
- iii. **Moderado.** Puedes aceptar inversiones con media volatilidad, aceptando un saldo de tus inversiones de \$940.000, es decir pérdidas cercanas al 6% del valor de tus inversiones en la búsqueda de mejores retornos en el largo plazo.
- iv. **Decidido.** Puedes aceptar alta volatilidad y fluctuaciones por un monto considerable. Aceptarías un saldo en tus inversiones de \$900.000, equivalente a pérdidas del 10% del valor inicial, buscando mayores rentabilidades en el largo plazo.

- v. **Mayor Riesgo:** Puedes aceptar alta volatilidad y significativas fluctuaciones. Aceptas saldos iguales o inferiores a \$700.000, es decir, aceptas pérdidas de capital importantes que pueden ser superiores al 30% en búsqueda de altas rentabilidades en el largo plazo.
- 6) ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor los Objetivos de tu Inversión?
- i. **Conservación de Capital:** Buscas preservar el valor de tus inversiones y estás dispuesto a aceptar menores rendimientos para reducir el riesgo.
  - ii. **Ingresos:** Buscas generar un ingreso estable y contante, pero también proteger tus inversiones contra la inflación al largo plazo.
  - iii. **Ingresos y Crecimiento:** Buscas un balance entre la generación de ingresos estable y el crecimiento en el valor de las inversiones sin bajas significativas.
  - iv. **Crecimiento:** Buscas incrementar el valor de tus inversiones en el largo plazo, sin embargo, para reducir el riesgo de una baja considerable, estas dispuesto a recibir un menor rendimiento.
  - v. **Crecimiento Agresivo:** Buscas alcanzar el máximo potencial de rendimiento en el largo plazo, sabiendo que el valor de tus inversiones a veces puede tener una disminución significativa.

La encuesta se revisará cada dos (2) años, contados desde el siete (7) de octubre de dos mil veintidós (2.022), fecha en la cual entra a regir la obligación de implementar la actividad de asesoría, o cuando haya una necesidad de actualización por temas normativos o definiciones internas

## **B. Mecanismos para obtener toda la información necesaria del Cliente para la elaboración y actualización del Perfil del Cliente.**

Colfondos recopilara la información entregada por el Cliente a través del respectivo formulario. Con base en las respuestas del Cliente, se categorizará en uno de los siguientes perfiles:

- a) **Conservador:** Orientado a Clientes cuyo objetivo es la seguridad en sus inversiones. Aceptan muy poco o ninguna fluctuación en el valor de sus inversiones en el evento de una desaceleración de mercado. Están dispuestos a sacrificar retornos a cambio de tener mayor seguridad en su inversión. Los Clientes con este perfil buscan seguridad y tranquilidad con sus inversiones, tienen baja tolerancia al riesgo.
- b) **Prudente:** Orientado a Clientes cuyo objetivo principal es mantener volatilidades por debajo del promedio. Están dispuestos a aceptar retornos

modestos a cambio de tener mayor seguridad en la inversión. Aceptan fluctuaciones esporádicas menores en el valor de su inversión. Los Clientes con este perfil buscan un mejor retorno, pero no aceptan mayor volatilidad.

- c) **Moderado:** Orientado a Clientes cuyo objetivo es que su inversión crezca con un nivel mayor de ingreso y exposición a diferentes tipos de activos. Aceptan que el valor de su cartera fluctúe moderadamente. Los Clientes con este perfil tienen un mejor entendimiento de la relación riesgo-retorno y un enfoque balanceado al invertir.
- d) **Decidido:** Orientado a Clientes cuyo objetivo es alcanzar un alto nivel de crecimiento en su inversión, por ende, una expectativa de retorno superior al de los perfiles más conservadores. Aceptan que el valor total de su inversión fluctúe considerablemente. Los Clientes con este perfil tienen disposición favorable al riesgo y un horizonte de inversión de mediano o largo plazo.
- e) **Mayor Riesgo:** Orientado a Clientes cuyo objetivo es alcanzar el máximo potencial de crecimiento en el largo plazo. Aceptan que el valor de su inversión tenga fluctuaciones extremas. Los Clientes con este perfil están dispuestos a asumir mayor riesgo que cualquiera de las anteriores.

Será obligación del Cliente suministrar la información requerida para la elaboración y actualización del perfil del Cliente, por lo cual, Colfondos asumirá que la información suministrada se dio de manera precisa, cierta, completa y transparente.

Ahora bien, una vez el Cliente adquiera productos con Colfondos, y si así se decide internamente, el perfil de este puede enriquecerse con esa información histórica. De esta forma se pueden construir perfiles que se actualizan en la medida en que el Cliente realiza transacciones y/o adquiere Productos.

Por último, resaltamos que, para facilitar la actualización del Perfil del Cliente, Colfondos a su discreción, podrá hacer habilitar los siguientes canales y/o mecanismos:

- i. Líneas de atención y/o página web.
- ii. Campañas de actualización de datos.
- iii. Aviso personalizado e individualizado a la dirección de correo registrada.

## **C. Criterios y periodicidad para determinar y actualizar el Perfil del Cliente.**

Colfondos para determinar y actualizar el Perfil del Cliente seguirá los siguientes criterios y periodicidad:

- 1) Al momento de vinculación, el Cliente deberá suministrar la información requerida en el respectivo formato de afiliación.
- 2) Durante el tiempo de permanencia del Cliente en Colfondos, se seguirán los siguientes criterios:

- a) Cuando se identifiquen alguna de las siguientes alertas, Colfondos podrá determinar si se realiza una actualización del Perfil del Cliente:

<b>Alertas por transacciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Recomposiciones.</li><li>▪ Retiros.</li><li>▪ Aportes nuevos.</li></ul>
<b>Alertas por cambio en la Calidad del Cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cambio en la clasificación del Cliente (Inversionista o Inversionista profesional).</li></ul>
<b>Alertas por cambio en el Perfil del Producto</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cambio o actualización en la Clasificación del Producto</li></ul>

- b) Cuando no se identifique ninguna alerta, Colfondos realizará la actualización del Perfil de Cliente por lo menos cada dos (2) años, contados desde el siete (7) de octubre de dos mil veintidós (2.022), fecha en la cual entra a regir la obligación de implementar la actividad de asesoría.
- c) Cuando el Cliente lo solicite a Colfondos a través de su asesor asignado y/o las líneas de atención.
- d) Cuando Colfondos, en cualquier tiempo, lo solicite a través de campañas de actualización.

Es obligación de los Clientes registrar y mantener actualizada (además de la información ya mencionada) su información personal, comercial, dirección, domicilio, correo electrónico y celular.

Sin perjuicio de lo anterior, no se requerirá realizar el Perfil del Cliente, ni durante su vinculación ni durante su permanencia en el Fondo Voluntario de Pensión, a los Clientes que inviertan y/o realicen recomposiciones en productos clasificados como Universales.

Es importante resaltar que, para planes institucionales, se considerará como Cliente a Patrocinador hasta el momento en que se consoliden los aportes en cabeza de los partícipes.

### III. Clasificación y perfil de los Productos

La clasificación de los Productos estará conformada por los siguientes aspectos generales que orientaran el desarrollo de esta etapa:

- a. La clasificación de los Productos se realiza a través de una evaluación completa de las características agregadas del portafolio bajo su política de inversión, la cual forma parte de su respectivo prospecto.
- b. El análisis de cada Portafolio es realizado por las vicepresidencias de Inversiones, Riesgos y Comercial, teniendo en cuenta la complejidad de la estructura, riesgos asociados, activos subyacentes, rentabilidad, volatilidad, costos, estructura de remuneración, información disponible para el Cliente, límites del portafolio y tiempos de permanencia.
- c. En el análisis de clasificación de los Portafolios que estén compuestos por diferentes tipos de activos u operaciones, se considerará las características agregadas del Portafolio. En consecuencia, la inclusión de productos complejos no implica, por sí mismo, la clasificación del producto resultante como complejo.
- d. Colfondos procederá con la actualización de la clasificación y Perfil del Producto cuando se produzcan cambios materiales en los principales elementos que se utilizan para el análisis de los mismos.
- e. La clasificación del Portafolio como simple o complejo será un elemento adicional para definir el Perfil del Portafolio y el del Cliente objetivo del mismo.

**i. Criterios para evaluar la clasificación de un Producto**

Conforme a los aspectos generales enunciados anteriormente, Colfondos seguirá los siguientes criterios para evaluar la clasificación de un Producto entre simple, universal o complejo:

*(i) Producto Simple*

Se considerarán como Productos Simples aquellos que cumplan con los siguientes criterios:

- a) Productos que según su estructura son fácilmente comprensibles para los Clientes en sus términos, riesgos, costos, rendimientos esperados y características.
- b) Productos en los cuales la información sobre sus características, riesgos y costos sea transparente y de fácil acceso por parte del Cliente.
- c) Productos en los cuales exista información disponible para el Cliente sobre su valor o precio o se negocien en sistemas de negociación de valores.
- d) Productos en los cuales el Cliente tiene la posibilidad de salir de su posición en un término razonable y a precios razonables de mercado. El presente criterio no implica que los Productos que incorporen limitaciones temporales para salir de la posición o penalidades por retiro anticipado, por este solo hecho, sean Productos Complejos. Para aquellos Productos que incorporan barreras de salida, éstas deberán serán claras y fácilmente comprensibles para los Clientes.

En cuanto a los criterios para los instrumentos financieros derivados, los Productos Simples pueden realizar operaciones con instrumentos financieros derivados siempre y cuando se encuentren en las siguientes categorías descritas en capítulo IV de la Circular Externa 019 de 2021 o cualquier otra norma que la modifique, complemente o sustituya:

- a) Forward.
- b) Futuros.
- c) Permutas financieras básicas ('swaps' genéricos).
- d) Opciones europeas estándar de compra o de venta ('Call – Put')

Dado que la inclusión de Productos Complejos dentro de la política de inversiones del Portafolio no implica por sí mismo la clasificación del Portafolio como Complejo, seguirán siendo considerados como Productos Simples aquellos Productos que no tengan concentraciones superiores al diez por ciento (10%) sobre el total del Portafolio en los siguientes Productos Complejos:

- a) Instrumentos financieros derivados exóticos.
- b) Instrumentos financieros derivados que no tengan un valor razonable diario disponible para el inversionista.
- c) productos estructurados.
- d) Instrumentos de deuda cuyo pago esté subordinado al reembolso de la deuda en poder de otros, que carezcan de una fecha de vencimiento o rescate específica o que tengan mecanismos de garantía sobre el principal o fuentes de pago que resulten difícilmente comprensibles

## *(ii) Producto Universal*

Los Productos Universales son Productos que son clasificados como simples pero los cuales se encuentran dirigidos a cualquier tipo de Cliente sin ninguna característica o exigencia particular, independientemente de su perfil.

Como política interna, los Productos Universales serán aquellos Portafolios que cumplen con los criterios categorizados como simples y que además fueron clasificados con bajo perfil de riesgo. Lo anterior, dado que al indicar que los universales deben ser para cualquier tipo de Cliente, implícitamente se está excluyendo de la clasificación de universales a aquellos Portafolios con altas volatilidades, sobre los cuales no todos los Clientes tienen apetito de riesgo y/o educación financiera suficiente que permita que por sí solos entiendan los riesgos derivados de la inversión en Portafolios con perfiles de riesgo mayores.

Los Productos Universales no requerirían la realización del Perfilamiento del Cliente, Análisis de Conveniencia, ni el suministro de una Recomendación Profesional. Por lo cual, para los Clientes actuales y/o futuros que tengan recursos en los Portafolios

clasificados bajo esta categoría, para aportes nuevos, recomposiciones a otros Productos Universales y/o retiros, Colfondos se limitará a la entrega de información y/o distribución de los Productos y/o recursos.

### *(iii) Producto Complejo*

De acuerdo con el capítulo IV de la circular 019 de 2021, son clasificados como Productos Complejos todos los Portafolios que de acuerdo con su prospecto de inversión pueda realizar inversiones en los siguientes activos:

- ✓ Que inviertan en títulos valores, documentos de contenido crediticio y cualquier otro documento representativo de obligaciones dinerarias, no inscritos en el RNVE ni listados en una bolsa de valores o sistema de negociación autorizado por la Superintendencia Financiera de Colombia o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la Superintendencia Financiera de Colombia.
- ✓ Que inviertan en acciones u otros títulos de participación en el capital de sociedades u otras personas jurídicas de cualquier naturaleza, no inscritos en el RNVE ni listados en una bolsa de valores o sistema de negociación autorizado por la Superintendencia Financiera de Colombia o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la Superintendencia Financiera de Colombia.
- ✓ Que inviertan en commodities, siempre y cuando estos commodities no estén representados en un valor.
- ✓ Que realicen operaciones de naturaleza apalancada.
- ✓ Inmobiliarios, siempre y cuando sus participaciones no se negocien a través de un sistema de negociación de valores.
- ✓ Bursátiles o ETFs que repliquen o sigan índices nacionales o internacionales, siempre y cuando estos índices no correspondan a aquellos elaborados por bolsas de valores, entidades nacionales o del exterior reconocidas por la Superintendencia Financiera de Colombia, divulgadas a través de la página web de la Superintendencia Financiera de Colombia.
- ✓ Bursátiles o ETFs que repliquen o sigan subyacentes que no sean claros o fácilmente comprensibles.
- ✓ Fondos de capital privado.

Asimismo, serán considerados productos complejos aquellos que tengan en su composición total una concentración superior al 10% en los siguientes tipos de activos:

- ✓ Instrumentos financieros derivados exóticos.
- ✓ Instrumentos financieros derivados que no tengan un valor razonable diario disponible para el inversionista.
- ✓ Productos estructurados

- ✓ Instrumentos de deuda cuyo pago esté subordinado al reembolso de la deuda en poder de otros, que carezcan de una fecha de vencimiento o rescate específica o que tengan mecanismos de garantía sobre el principal o fuentes de pago que resulten difícilmente comprensibles.

Por último, si el Portafolio tiene restricciones que: (i) impiden al Cliente obtener liquidez de la inversión en el corto plazo; (ii) salir de su posición a precios de mercado en un plazo razonable; o (iii) las restricciones de salida son difíciles de entender, los Portafolios serán considerados como Productos Complejos.

## ii. Definición de la clasificación y monitoreo de la clasificación de los Productos

La clasificación de los Portafolios se hará en el momento de la creación de cada Portafolio, previo al ofrecimiento al Cliente, la cual se realizará acorde a las disposiciones que se encuentre aprobadas en la política de inversión de cada Portafolio que está contenida en el respectivo prospecto. Para la clasificación se tendrán en cuenta los criterios indicados en cada uno de los tipos de productos explicados anteriormente. Asimismo, se hará un monitoreo de los distintos activos, operaciones y límites de cada uno de los Portafolios, con el fin de evaluar y/o determinar la necesidad de modificar y/o actualizar la Clasificación de un determinado Producto. Cualquier modificación a la clasificación deberá ser previamente evaluada y aprobada por la vicepresidencia de riesgos, inversiones y producto. Sin perjuicio de lo anterior, en el evento que el Portafolio no tenga cambios en los activos admisibles y/o en los límites establecidos no se requerirá realizar ningún ajuste a su clasificación.

En caso de que se modifique la política de inversión del Portafolio y/o se presente algún cambio normativo, en la estructura del Portafolio, en el perfil de riesgo del Portafolio o en los costos, las vicepresidencias de Inversiones, Riesgos y Producto harán nuevamente la evaluación completa del Portafolio para identificar si se requiere realizar alguna modificación en la clasificación del mismo. Todos los cambios que se den en la política de inversión del portafolio deberán ser aprobados previamente por el Comité de Inversiones.

Ahora bien, tanto la primera clasificación como cualquier modificación posterior deberá llevarse para aprobación del Comité de Inversiones de Colfondos, el cual basado en los criterios establecidos en el presente manual, establecerá la clasificación correspondiente para cada uno de los Portafolios.

## iii. Perfilamiento del Producto.

*(i) Criterios para el perfilamiento del Producto*

Los Productos ofrecidos por Colfondos podrán tener los siguientes perfiles: (i) conservador; (ii) prudente; (iii) moderado; (iv) decidido; y (v) mayor riesgo. La clasificación de un Producto como simple o complejo no será el único criterio para el Perfilamiento del Producto. Por lo tanto, la asignación de perfil de riesgo se realiza de forma individual para cada Portafolio, teniendo en cuenta principalmente criterios de riesgo de mercado, riesgo de crédito, liquidez y máximas caídas (drawdown). Para cada criterio se tienen valores máximos para cada perfil de riesgo, conforme se señala a continuación:

- a) **Riesgo de Mercado:** De acuerdo con los niveles de volatilidad de las diferentes clases de activos que se encuentran en el mercado, a cada perfil de riesgo se asigna el rango máximo de volatilidad aceptable. De este modo, para asignar el perfil de riesgo a un Portafolio, se calcula con base en la volatilidad de los rendimientos de retornos diarios, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales en ventanas de doce (12) meses y en diferentes escenarios de mercado (que incluyen crisis), a qué perfil corresponde de acuerdo con los rangos en los que se encontró su volatilidad histórica. En el caso de nuevos Portafolios, la asignación se realiza con base en el comportamiento histórico del benchmark.
- b) **Riesgo de Crédito:** Para el perfil de riesgo de crédito del Portafolio no se tendrán en cuenta requisitos mínimos de calificación externa. Así mismo, se pueden invertir en instrumentos emitidos en el segundo mercado e inversiones restringidas acorde a la regulación. En el caso de instrumentos con calificación inferior a grado de inversión, se deberán tener en cuenta los requisitos de provisión de acuerdo con lo estipulado en el numeral 8 del Capítulo I de la Circular Básica Contable y Financiera. Lo anterior aplica tanto para emisores locales como internacionales, salvo los de segundo mercado que aplican únicamente a nivel local.
- c) **Riesgo de liquidez:** Para cada perfil de riesgo se determina el horizonte máximo de inversión de los recursos del cliente, es decir en qué plazo máximo el Cliente va a requerir su inversión.

	Riesgo de Liquidez
Perfil	Horizonte de inversión
Conservador	Entre 0 y 2 años
Prudente	Entre 2 y 5 años
Moderado	Entre 2 y 5 años
Decidido	Más de 5 años
Mayor Riesgo	Más de 5 años

*(ii) Monitoreo de los elementos usados para el Perfilamiento del producto*

La asignación del perfil de riesgo de cada portafolio es aprobada por el Comité de Riesgos de Colfondos y hace parte del contenido de la Gestión de Riesgos contenida en el reglamento de Pensión Voluntaria. Periódicamente, el área de Riesgos revisa

que cada uno de los portafolios administrados cumpla con el perfil de riesgo previamente establecido.

*(iii) Criterios para evaluar los cambios que generen la necesidad de actualización del Perfil de los Productos.*

En caso de que se modifique la política de inversión del Portafolio y/o se presente algún cambio normativo, en la estructura del Portafolio, en el perfil de riesgo del Portafolio, volatilidad, las vicepresidencias de Inversiones, Riesgos y Producto harán nuevamente la evaluación completa del Portafolio para identificar si se requiere realizar alguna modificación en el Perfilamiento del mismo.

**iv. Mecanismos que permitan determinar el mercado objetivo de cada uno de los Productos que desarrollen o distribuyan, incluyendo la identificación de las características del tipo de Cliente compatibles con cada uno de los Productos.**

Para determinar el mercado objetivo de cada uno de los Productos que se desarrollen o distribuyan, se tendrá en cuenta la información que se encuentra en el prospecto de cada Portafolio en dónde se identifica las siguientes características de la inversión:

- a. **Objetivo del Portafolio:** se explica la finalidad del Portafolio y el horizonte de inversión recomendado.
- b. **Perfil de riesgo:** Fija el tipo de cliente al que está orientado el Portafolio según su perfil (desde conservador hasta mayor riesgo).
- c. **Activos aceptables y límites por tipo de activo:** Define los activos admisibles y límites que son establecidos de acuerdo con el perfil de riesgo de cada Portafolio.

Estos parámetros son establecidos para cada Portafolio en el momento de su creación y en caso de que se quiera modificar se debe cambiar la política de inversión del Portafolio y es necesario contar con las aprobaciones de los comités de Inversiones y Riesgo. Adicionalmente, se tendrá en cuenta para determinar la idoneidad de un determinado Producto los objetivos, horizonte de tiempo y perfil de riesgo del Cliente para así seleccionar el Portafolio más adecuado.

## IV. Análisis de Conveniencia.

Colfondos mediante la respectiva evaluación interna determinará si el Perfil del Producto es adecuado para un Cliente de acuerdo con su perfil asignado. En este ejercicio, se determinarán las distintas alternativas por medio de las cuales se pretende satisfacer las necesidades, posibilidades e intereses, sin que esto se constituya una recomendación profesional. Sin perjuicio de lo anterior, No se

realizará el Análisis de Conveniencia para los Productos Universales.

Resaltamos que el Análisis de Conveniencia no comprende el suministro de la Recomendación Profesional, pues se limita exclusivamente a una evaluación del tipo de Perfil de Producto con el Perfil de Cliente. Dicho lo anterior, cualquier modificación y/o actualización que se realice a las políticas y procedimientos específicos para el perfilamiento del cliente o producto, automáticamente se entenderán incorporadas en el Análisis de Conveniencia.

## V. Recomendación Profesional

Colfondos, para garantizar el suministro de una opinión idónea y personalizada a un Cliente sobre una determinada inversión para comprar, vender o realizar cualquier otra transacción dará cumplimiento a las siguientes políticas y procedimientos:

- a. La opinión se elaborará con fundamento en el Perfil del Cliente y el Perfil del Producto.
- b. No se considerarán como Recomendación Profesional los informes y comunicaciones generales remitidas al Cliente.
- c. El Cliente que recibe una Recomendación Profesional tiene la libertad de proceder de conformidad con la misma o de actuar de forma diversa. En este último caso, en el evento de que se trate de Clientes Inversionistas que decidan realizar su inversión en condiciones más riesgosas que las incorporadas en la Recomendación Profesional, Colfondos dejará registro de dicha decisión de forma previa a la realización de la operación, a través de cualquier medio verificable.
- d. No será necesaria la Recomendación Profesional cuando se trate de Productos Universales.
- e. No existirá obligación de entregar una Recomendación Profesional cuando los Clientes Inversionistas renuncien a su derecho de obtener una Recomendación Profesional respecto de inversiones en Productos Simples.
- f. No existirá la obligación de entregar una Recomendación Profesional a los Inversionistas Profesionales, salvo que estos lo soliciten y la requieran para tomar una decisión de inversión.
- g. La Recomendación Profesional será individual o personalizada toda vez que se dirigirá al Cliente debidamente identificado y tendrá en cuenta sus condiciones particulares.
- h. El Cliente Inversionista podrá efectuar una renuncia con carácter general respecto de aquellos Productos Simples en los cuales hubiere realizado inversiones previas.
- i. La Recomendación Profesional podrá comprender la realización de inversiones de manera agregada, a través de uno o varios productos u operaciones. En este caso, se le informará y detallará todos los

productos para los cuales se entiende se ha suministrado una Recomendación Profesional.

El soporte, físico o electrónico, que permita verificar el suministro de una Recomendación Profesional incluirá los siguientes aspectos:

- a. Clasificación del Cliente.
- b. Perfil del Cliente.
- c. Clasificación y Perfil del Producto recomendado y mercado objetivo.
- d. Modalidad de la asesoría prestada, la cual en todos los escenarios será bajo la modalidad no independiente, incluyendo las limitaciones que permitan calificarla en esta categoría.
- e. La Recomendación Profesional con una síntesis de los argumentos que le sirven de fundamento.
- f. Descripción general de todos los gastos y demás factores que influyen en el precio del Producto.
- g. Los conflictos de interés y la forma en que puedan afectar al Cliente, así como los mecanismos utilizados para administrarlos o mitigarlos.
- h. La identificación del asesor, la calidad en que actúa, su forma de vinculación con la Colfondos y las certificaciones profesionales con que cuenta.
- i. Las políticas de remuneración de Colfondos que tienen relación con el Producto ofrecido.

La información anterior podrá incorporarse vía referencia siempre que la misma esté a disposición del Cliente por cualquier medio. Colfondos en cumplimiento de los deberes legales, suministrará al Cliente información justa, transparente, clara, comprensible y completa. Asimismo, a través de las distintas herramientas y según las políticas internas de archivo, llevará un registro que conserve todos los soportes de las Recomendaciones Profesionales suministradas con el fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones prevista en la Ley.

Colfondos suministrará la Recomendación Profesional para la vinculación de Clientes al Fondo Voluntario de Pensión, la cual le permita al Cliente la realización de la selección de los Portafolios y/o alternativas de inversión a los que quiera destinar sus aportes. En el Reglamento del Fondo Voluntario de Pensión se establecerá si se le suministraran las Recomendaciones Profesionales mientras se encuentre afiliado, así como lo términos y condiciones para la prestación del servicio.

## **(i) Procedimientos frente a la Recomendación Profesional**

La Recomendación Profesional es suministrada al Cliente, durante el proceso de afiliación física o digital a través de dos formatos. Lo anterior una vez efectuadas y cumplidas las etapas previas cuando así se requiera.

Periódicamente, Colfondos seleccionará y analizará alguna de las Recomendaciones Profesionales suministradas con el objetivo de evaluar internamente los procesos, para dicho efecto la Vicepresidencia Jurídica en conjunto con la Vicepresidencia Comercial tomarán una muestra aleatoria para realizar dicha verificación.

## **(ii) Envío de informes de investigación y comunicaciones generales**

Colfondos garantizará la independencia de quienes suministran la asesoría en relación con las personas que participan en la elaboración de informes de investigación sobre inversiones que podrían ser recomendadas a los Clientes.

Los informes de investigación sobre inversiones y las comunicaciones de carácter general que sean remitidos a los Clientes, cualquiera sea el canal o medio de distribución, deberán aprobarse previamente por la Vicepresidencia Jurídica e incluir una leyenda con el siguiente texto: "El contenido de la presente comunicación o mensaje no constituye una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen". Además, los mensajes o comunicaciones que se utilicen para difundir recomendaciones generales no pueden incluir un lenguaje o contenido que induzca al Cliente a pensar que la inversión es adecuada en atención a su perfil.

El envío o entrega de los informes de investigación y/o de las comunicaciones generales no reemplazan o sustituyen el suministro de la Recomendación Profesional. Sin perjuicio de lo anterior, recibirán el tratamiento de Recomendaciones Profesionales cuando cumplan con los siguientes criterios:

- a) El Cliente haya aceptado expresamente la posibilidad de recibir Recomendaciones Profesionales por medio de informes de investigación o comunicaciones generales.
- b) Se envíe a Clientes debidamente identificados según su perfil y el Perfil del Producto comprendido en el informe de investigación o comunicación general.
- c) Se informe expresamente al Cliente que, según su perfil y el Perfil del Producto comprendido en el informe de investigación o comunicación general, se está suministrando una Recomendación Profesional.

- d) Se informe al Cliente las condiciones para acceder a un asesor certificado en caso de requerir un complemento de la Recomendación Profesional.
- e) No se incluyan Productos Complejos en el caso de Clientes Inversionistas.
- f) No se incluya la leyenda a la que se hace referencia en el presente numeral.

## VI. Documentación y registro.

Colfondos cuenta con políticas y procedimientos internos de gestión y actualización documental que garantizan el cumplimiento de las obligaciones de documentación y registro de la actividad de asesoría. Por lo tanto, en el desarrollo de dicha actividad se dará cumplimiento a dichas políticas con el fin de garantizar la seguridad, confidencialidad y reserva de la información.

Dicha política es administrada por la Dirección de Compras y Administrativa / Área de Administración Documental. Cualquier cambio a la misma, debe ser aprobado por los niveles respectivos y el Comité de Archivo. Ahora bien, cada área de Colfondos, como parte del normal funcionamiento de las operaciones, debe identificar, clasificar, conservar y disponer todos los registros, los cuales se encuentran relacionados en la tabla de retención documental de cada una de las áreas.

## VII. Entrega de Información al Cliente

Con el fin de evaluar la claridad y pertinencia de la información entregada a los Clientes, Colfondos contará con los parámetros que garantizan que la información del Producto sea entrega de manera homogénea y actualizada.

Dicho lo anterior, Colfondos informará a los Clientes sobre todos los aspectos del Producto a través de los siguientes mecanismos: (i) Prospecto de Portafolio; (ii) Ficha técnica; (iii) Extracto de cuenta; y (iv) Informe de rendición de cuentas. Por lo tanto, se verificará que toda la información contenida en dichos documentos sea expresada de forma sencilla, clara y precisa de tal manera que sea de fácil comprensión para los Clientes y les permita conocer el estado de su inversión. Para el efecto, Colfondos en su diseño deberá:

- a) Utilizar palabras de uso común y evitar el lenguaje técnico para las explicaciones y contenidos, a menos que la explicación de los términos técnicos sea incorporada para su comprensión.
- b) Utilizar una redacción y estructura concisa en los textos escritos que facilite su lectura y comprensión.

- c) Utilizar elementos de diseño, tales como: fuentes, tamaños, colores, diagramación, títulos y el uso de espacio negativo o en blanco, de una manera que se logre la comunicación efectiva de los contenidos.
- d) Incorporar elementos adicionales que promuevan la comunicación y comprensión efectiva de los contenidos. Para el efecto pueden incluir: gráficas, tablas, infografías, listados, recuadros, íconos, formatos de preguntas y respuestas y otros elementos visuales, gráficos o de texto en los cuales se agreguen contenidos al documento.

Asimismo, a través de la Vicepresidencia Jurídica se verificará que en la entrega de información general respecto de los Productos no se incluyan contenidos que induzcan al Cliente o receptor a pensar que está recibiendo una Recomendación Profesional respecto del Producto.

## VIII. Revelación de tarifas y comisiones

Colfondos no realizará ningún cobro adicional para dar cumplimiento a la actividad de asesoría, por lo tanto, Colfondos percibirá como único beneficio por su gestión de administración las comisiones establecidas en el reglamento del FVP según las reglas contenidas en el Anexo No. 4 - Metodología para determinar la Comisión Fija y Variable, en el cual se encuentra la descripción general de la metodología de cálculo de las comisiones aplicables.

## IX. Distribución de los Productos

Colfondos para la etapa de distribución de los Productos, dará cumplimiento a las políticas y procedimientos que se señalan a continuación.

Para la vinculación y distribución de los Productos, el foco comercial se centrará en los segmentos medio y preferente, según las políticas y procedimientos de segmentación internos (Mercado Objetivo).

La distribución será realizada en forma presencial en o desde las oficinas de Colfondos, en sitio seleccionado por el Cliente, mediante mecanismos de comunicación telefónica u otro similar. Igualmente podrá utilizarse medios digitales en el sitio web u otra herramienta tecnológica que se desarrolle para el efecto. En el caso de que la distribución la realicen personas naturales se requerirá que éstas se encuentren certificadas en la modalidad correspondiente ante la AMV.

## **(i) Distribución de Productos Simples**

La distribución de Productos Simples se podrá realizar sin el suministro de una Recomendación Profesional cuando el Cliente Inversionista haya renunciado a su derecho a recibir dicha recomendación.

Por lo tanto, no existirá obligación de entregar una Recomendación Profesional cuando el Cliente Inversionista renuncie a su derecho de obtener una Recomendación Profesional respecto de inversiones en Productos Simples, siempre y cuando, se cumplan las siguientes condiciones:

- a. De forma previa a la renuncia reciba la información del Producto Simple y una explicación de sus características y riesgos.
- b. El Cliente manifieste de forma expresa mediante un formato físico y/o electrónico independiente, que conoce y entiende el Producto Simple y por tanto renuncia a recibir la Recomendación Profesional.
- c. Colfondos previo a la realización de la inversión realice un análisis de conveniencia.

Como se mencionó previamente el Cliente Inversionista podrá efectuar una renuncia con carácter general respecto de aquellos Productos Simples en los cuales hubiera realizado inversiones previas.

Sin perjuicio de lo anterior, en el evento que el Cliente Inversionista no renuncie Colfondos deberá dar cumplimiento a suministrar una Recomendación Profesional, cuando así se requiera.

## **(ii) Distribución de Productos Complejos**

Para la distribución de Productos Complejos, al Cliente Inversionista, se le suministrará una Recomendación Profesional previa a la ejecución de la operación, la cual incorporará los siguientes criterios:

1. Descripción clara, completa y suficiente de la complejidad y estructura del Producto.
2. Revelación de los riesgos asociados al Producto.
3. La estructura de riesgo-remuneración debe ser conveniente para los intereses y necesidades del Cliente Inversionista.
4. El Perfil del Producto debe ser adecuado para el Perfil del Cliente al cual se ofrece, sin perjuicio de lo anterior, se aclara el carácter no vinculante de la Recomendación Profesional establecido en el presente documento.

Al Cliente Inversionista se le podrán ofrecer productos alternativos que puedan ser menos complejos y/o costosos siempre y cuando se ajusten a su perfil.

## X. Personas autorizadas por Colfondos para la ejecución de la actividad de asesoría.

Para el desarrollo de la actividad de asesoría, el personal autorizado para la ejecución de la actividad de asesoría contará con las condiciones profesionales y personales reseñadas en la parte general del presente Manual. Por lo cual, para la selección, vinculación y autorización del personal para desarrollar la actividad de asesoría se dará cumplimiento a los criterios de experiencia, conocimiento, certificación y profesionalidad según se defina en el descriptivo del cargo y en las demás políticas internas (Procedimiento de Control al Cumplimiento del Deber de Certificación, entre otras). Adicionalmente, Colfondos garantizará que se realicen capacitaciones periódicas para reforzar el cumplimiento de las disposiciones normativas de la actividad de Asesoría, así como de las políticas y procedimientos establecidos en el presente manual.

El área de control interno ejecutará un monitoreo con periodicidad mensual, con el objetivo de consultar a los colaboradores y/o corredores sujetos al cumplimiento del deber de certificación estén activos en el SIMEV, en el SIAMV+. Sin perjuicio de lo anterior, es responsabilidad del colaborador tener su certificación actualizada y vigente en la modalidad que corresponda; además cuando resulte necesario deberá ejecutar el proceso correspondiente para actualizarla en los tiempos estipulados y notificar los eventos por ausencia, vacaciones, incapacidad y/o licencia al jefe directo.

La Vicepresidencia de Riesgo a través de la gerencia de AML y cumplimiento deberá revelar a la AMV posibles irregularidades o presuntos incumplimientos al deber de certificación junto con las medidas adoptadas a más tardar dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha en que se tenga conocimiento de esa circunstancia, esto es, a partir de la verificación y hallazgo de evidencias que permitan determinar el presunto incumplimiento.

Ahora bien, Colfondos incluirá en la página web información que permitirá a terceros identificar las personas autorizadas para la ejecución de la actividad de asesoría, junto con la información de los Productos respecto de los cuales la persona está autorizada para brindar recomendaciones profesionales. Dicho lo anterior, Colfondos hará un monitoreo permanente y garantizará que las personas naturales autorizadas para ejecutar la actividad de asesoría cumplan con todas las obligaciones derivadas del desarrollo de dicha actividad, y con las políticas y procedimientos.

## XI. Modalidad no independiente para el suministro de la asesoría

Colfondos realiza asesoría en la modalidad no independiente, teniendo en cuenta que no realiza un análisis del mercado relevante de los productos disponibles en que podría invertir el Cliente para recomendar la opción que pueda satisfacer de mejor forma las necesidades del Cliente en atención a su perfil. El análisis se limita a los Productos ofrecidos por Colfondos.

Conforme a lo anterior, Colfondos deberá garantizar:

- a. Se le informe al Cliente, de forma previa y a través de medio verificable, que la asesoría se suministra bajo la modalidad no independiente y las diferencias con la modalidad independiente.
- b. Se le revele al Cliente, de forma previa y a través de medio verificable, el alcance de las limitaciones de la asesoría y las circunstancias por las cuales ella se suministra bajo la modalidad no independiente.