

BBVA

Asset Management
Sociedad Fiduciaria

Actividad De Asesoría En El Mercado De Valores

Implementación del Decreto 661 de 2018
& la Circular Externa 019 de 2021

Lo Que Debes Saber De La Actividad De Asesoría

Para BBVA ASSET MANAGEMENT S.A., Sociedad fiduciaria, (BBVA AM) es importante la educación financiera de nuestros inversionistas, por ello te invitamos a conocer aspectos relevantes de la nueva **ACTIVIDAD DE ASESORÍA EN EL MERCADO DE VALORES**, que se implementó desde el pasado 7 de octubre de 2022, de acuerdo con el decreto 661 de 2018 y la Circular Externa 019 de 2021 expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC).

¿Qué es la actividad de asesoría?

- La asesoría es una actividad del mercado de valores que únicamente puede ser desarrollada por entidades Vigiladas por la SFC conforme a las reglas que disponen el funcionamiento de los elementos e instrumentos requeridos para que los inversionistas puedan tomar decisiones de inversión.
- Para el caso de BBVA AM, esta actividad se realiza en el marco de la distribución del Fondos de Inversión Colectiva y para la celebración y ejecución de negocios fiduciarios que tengan por finalidad invertir en valores.

¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

1. Clasificación y Perfilamiento de los productos

- La sociedad fiduciaria ha realizado la clasificación de sus fondos de inversión entre productos simples y complejos, a través del análisis de variables como: complejidad de la estructura, riesgos asociados y capacidad de análisis por parte del inversionista o adherente, información disponible, limitaciones de salida de un producto y demás criterios establecidos normativamente. Como resultado de ello han sido clasificados los Fondos de inversión colectiva actuales de BBVA AM como productos SIMPLES.
- Una vez realizada la clasificación, se procede a analizar el riesgo de crédito, el riesgo de mercado, el riesgo de liquidez, las condiciones del Reglamento, la propuesta de valor al cliente, la volatilidad, los límites y niveles de liquidez, la duración, las calificaciones y principalmente, el marco de actuación actual del Fondo; todo esto con el fin de perfilar el Fondo de inversión colectiva correspondiente, entre UNIVERSAL, CONSERVADOR, MODERADO y AGRESIVO, el perfil del Fondo de inversión lo puedes consultar a través del prospecto, reglamento y la información publicada en la página web, para cada FIC.

¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

- ¡Recuerde! Si el fondo de inversión ha sido perfilado como UNIVERSAL, es decir, está dirigido a cualquier tipo de inversionista sin ninguna característica o exigencia particular, esto es, que es adecuado para cualquier inversionista, independientemente de su perfil, el análisis de este perfilamiento se encuentra a su disposición y no se requerirá llevar a cabo el perfilamiento del inversionista, el análisis de conveniencia, ni el suministro de una recomendación profesional.

2. Calificación y Perfilamiento del inversionista

- La sociedad fiduciaria realiza la calificación del inversionista entre inversionista profesional y cliente inversionista*, para ser calificado como inversionista profesional el inversionista debe acreditar criterios como patrimonio, portafolio u operaciones y/o naturaleza y deberá ser manifestado por parte del inversionista en el momento de su vinculación (presencial y/o ante asesores certificados de BBVA AM), o en cualquier momento en caso de que ella aparezca de manera sobreviniente (presencial y/o ante asesores certificados de BBVA AM), sin embargo, en caso de que el cliente no manifieste el cumplimiento de dichas condiciones o las mismas no son acreditadas será calificado como cliente inversionista.
- Una vez calificados, se procede a su perfilamiento de riesgo, es por ello que todo inversionista que desee vincularse a un fondo de inversión colectiva deberá responder una encuesta de perfilamiento que arrojará su perfil de riesgo, entre Conservador, Moderado y Arriesgado/Agresivo**.

3. Análisis de conveniencia

- En desarrollo de la actividad de asesoría previo a la entrega de una recomendación profesional deberá evaluarse si el perfil del o los productos es adecuado al perfil del inversionista. Conforme esto, la realización del análisis de conveniencia estará precedida del perfilamiento tanto del **producto como del inversionista**.

* Podrá tener la calidad de "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, acreditando ciertos criterios a la entidad. Tendrán la categoría de "cliente inversionista" aquellos clientes que no tengan la calidad de "inversionista profesional".

** Perfil conservador: Objetivo de ahorro a corto plazo y poca tolerable al riesgo.

Perfil Moderado: Objetivo de ahorro a mediano plazo y un balance entre rentabilidad y riesgo.

Perfil Agresivo o Arriesgado: Objetivo de inversión a largo plazo, están dispuestos a asumir mayor riesgo por obtener una mayor rentabilidad.

¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

- Esta etapa deberá surtirse de manera previa a la contratación de un Fondo de inversión Colectiva y a la celebración de negocios fiduciarios a los cuales les aplique la actividad de asesoría
- Es por ello que en el proceso de contratar un Fondo de inversión colectiva (ya sea presencial o a través de herramientas tecnológicas) se le ofrece una gama de productos específicos, los cuales corresponden a los adecuados según su perfil de riesgo.

4. Suministro de recomendaciones profesionales

- El suministro de una recomendación individual o personalizada a un inversionista, que tenga en cuenta el **perfil del cliente y el perfil del producto**, para la realización de inversiones, La recomendación profesional comprende una opinión idónea sobre una determinada inversión dada a un inversionista o a su ordenante para comprar, vender, suscribir, conservar, disponer o realizar cualquier otra transacción.
- BBVA AM y sus asesores realizan la recomendación profesional en modalidad No Independiente, esto significa que la evaluación de productos a ofrecer no incluyen la totalidad de productos relevantes del mercado, sino que se limita a los productos ofrecidos por BBVA AM, así mismo las personas autorizadas para entregar una recomendación profesional en nombre de BBVA AM pueden recibir beneficios monetarios y no monetarios por parte de BBVA AM en relación con la distribución del respectivo producto.
- A quien se le suministra la recomendación profesional: Serán destinatarios de la recomendación profesional:
 - a) El cliente inversionista respecto de productos simples y complejos, no obstante, el cliente inversionista podrá renunciar a su derecho de obtener una recomendación profesional respecto de inversiones en productos simples.
 - b) El inversionista profesional solo en caso que realice la solicitud expresa de requerir una recomendación profesional cuando en su criterio la requieran para tomar decisiones de inversión.

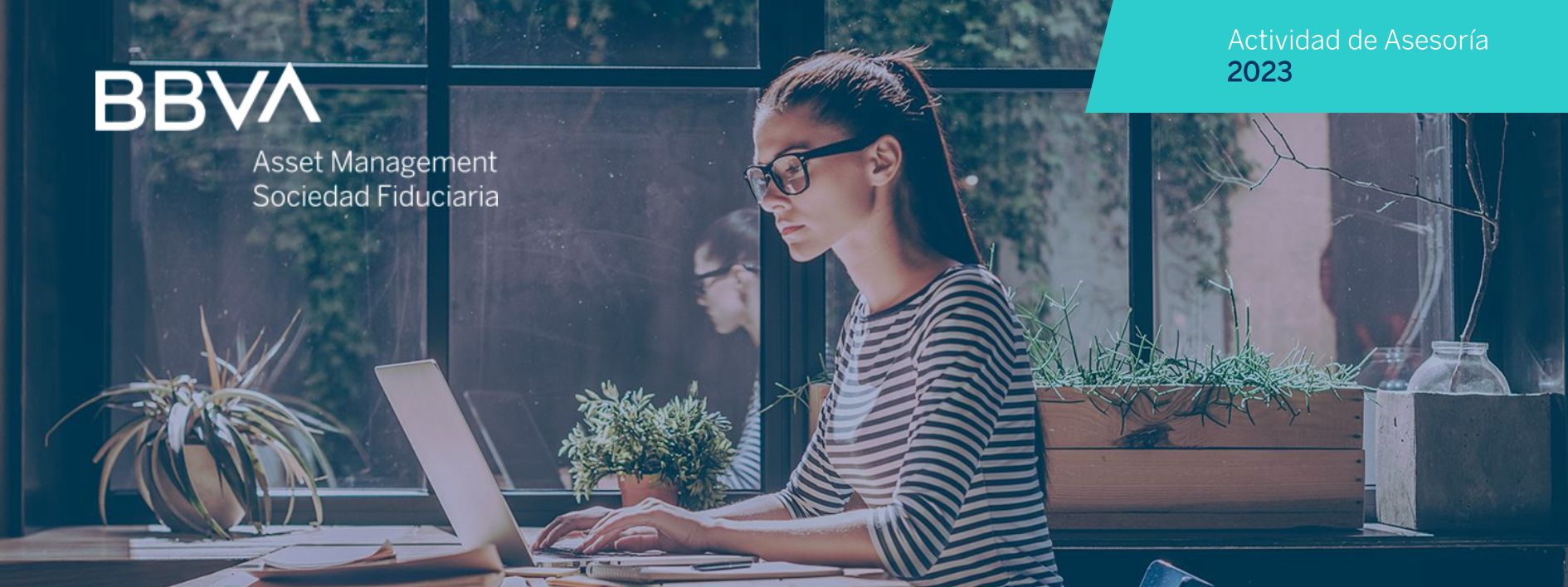
¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

- La recomendación profesional se suministrará en el proceso de contratación del Fondo de inversión colectiva correspondiente y durante la vigencia de la inversión, esta se prestará en cualquier momento siempre y cuando el cliente inversionista de manera expresa lo solicite y/o cuando sobrevenga una circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, se suministrará ya sea presencialmente o a través de herramientas tecnológicas (contratación digital), no obstante, el inversionista podrá solicitar complementación de la recomendación profesional por parte de asesores certificados de BBVA AM, solicitándolo a través de correo electrónico y del contacto telefónico informado en ese momento.



Puedes solicitar la complementación de la presente recomendación profesional por un asesor certificado, si quieres más información ingresa a <https://bbvaassetmanagement.com/co>, contáctanos en el **3214603778** o escríbenos a: **comercial.am@bbva.com**

- **Soporte de la recomendación:** El inversionista podrá solicitar el soporte del suministro de la recomendación profesional a través del correo electrónico anunciado.
- **Carácter no vinculante de la recomendación profesional.** El inversionista que recibe la 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 deciden realizar su inversión en condiciones más riesgosas que las incorporadas en la recomendación profesional, deberá aceptar el mayor riesgo, decisión que deberá dejar plasmada en el proceso de la contratación (presencial o digital) siendo esto requisito para culminar la contratación.
- **Renuncia a la recomendación profesional.** El cliente inversionista podrá renunciar a recibir una recomendación profesional al momento de la contratación de un fondo de inversión colectiva solo si se cumplen las siguientes condiciones:
 - a) De manera previa a la renuncia BBVA AM haya entregado información del FIC o del negocio tales como sus características y riesgos.



¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

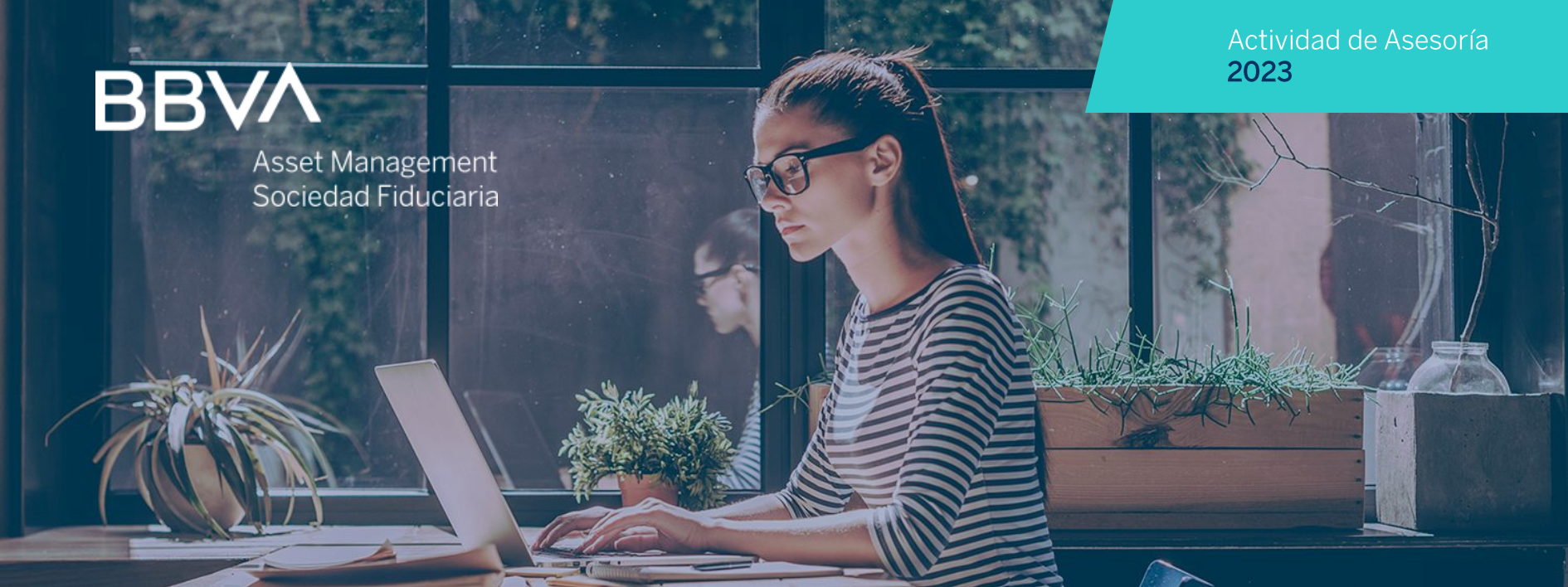
- b) El cliente inversionista manifieste de manera expresa que conoce y entiende el producto y por tanto renuncia a la recomendación profesional conociendo las consecuencias.
- El inversionista podrá realizar una Renuncia general respecto del fondo de inversión colectiva (siempre y cuando se traten de productos simples) en el cual haya invertido anteriormente.
- Los asesores comerciales serán el responsables de asegurar la constancia de renuncia para el caso de contratación presencial, por otro lado la herramienta tecnológica no permitirá la contratación de productos con perfil de riesgo que no se adecue al perfil del cliente, o por fuera del análisis de conveniencia sin previamente asegurar la asunción de los riesgos y entendimiento por parte del inversionista.

5. Entrega de información

- Los inversionistas deben ser adecuadamente atendidos durante las etapas de promoción, vinculación, vigencia y redención de la participación en el fondo de inversión colectiva, haciendo entrega y manteniendo toda la información disponible, y la misma debe ser justa, transparente, clara, comprensible y completa y se deberá entregar de forma que no resulte engañosa.
- Los inversionistas pueden consultar permanentemente el [Directorio de la Actividad de Asesoría](#), en el cual se informan los asesores certificados autorizados para prestar la Actividad de Asesoría para cada producto, igualmente pueden consultar las [tarifas de la Actividad de Asesoría](#) que permanecen publicadas en la parte baja del home de la página web.

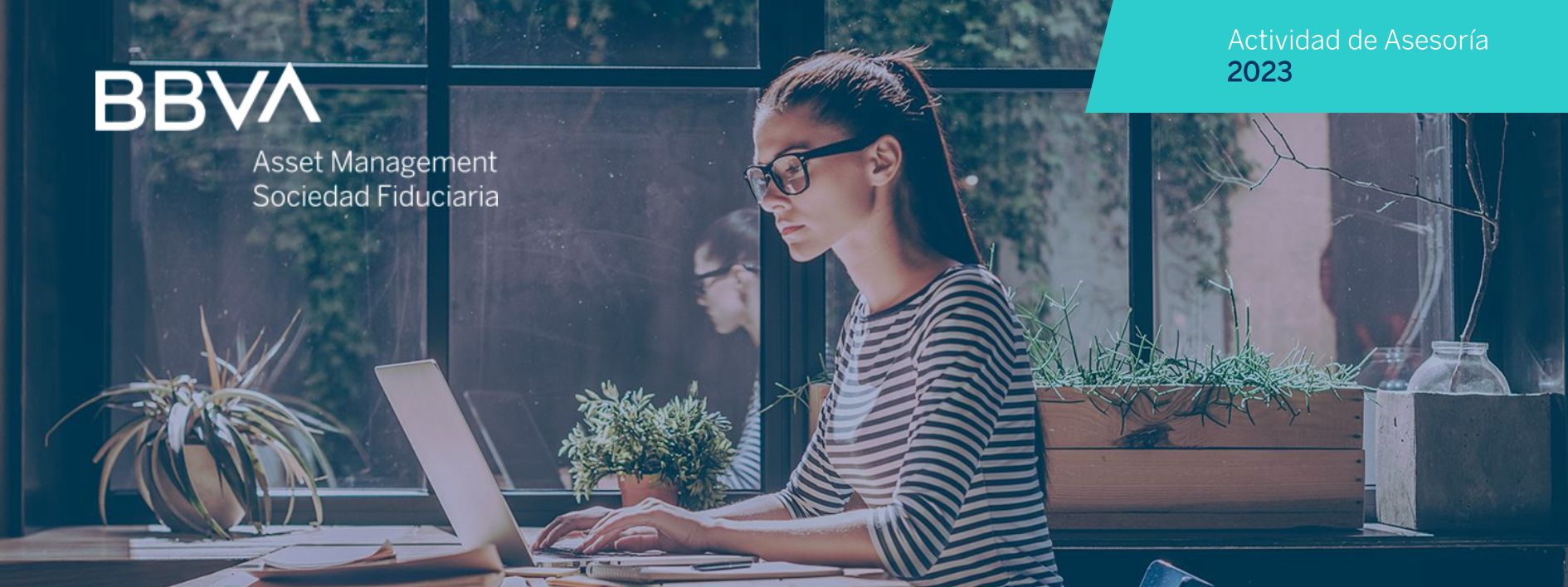
6. Distribución de los productos

- Para la distribución de Fondos de Inversión Colectiva, BBVA AM utiliza mecanismos como su fuerza de ventas directa, los contratos de uso de red, los contratos de corresponsalía (estos pueden ser consultados en el prospecto de cada FIC), entre otros.
- BBVA AM, en desarrollo de la actividad de distribución de los productos complejos que tenga o llegará a tener deberá propender por la debida protección al inversionista y a brindar información clara, responsable y transparente.



¿Cuales son las etapas de la actividad de asesoría?

- Cuando se pretenda la distribución de productos clasificados como complejos, a clientes inversionistas se deberá asegurar:
 - a) Que la información brindada y entregada al cliente inversionista sea suficiente y contenga una descripción clara de la complejidad y la estructura del producto, para el pleno entendimiento y así sea manifestado por el cliente inversionista.
 - b) Que dentro de la información que se le entrega al cliente inversionista se revelen de los riesgos asociados al producto complejo de forma suficiente para el entendimiento de éstos y sus efectos en las condiciones del producto, así como la identificación de los escenarios en los cuales estos riesgos se pueden materializar.
 - c) Que el perfil del producto debe ser adecuado para el perfil del cliente al cual se le ofrece, de acuerdo con el análisis de conveniencia realizado.
 - d) Es obligatorio entregar al cliente inversionista de manera previa a la vinculación al producto complejo el documento soporte del suministro de la recomendación profesional de un producto complejo, siempre y cuando este lo solicite expresamente.
 - e) La recomendación profesional suministrada al cliente por parte de un asesor debidamente certificado o a través de herramientas tecnológicas debe considerar la inversión del producto complejo en un análisis integral del portafolio del inversionista, su situación financiera y su capacidad para asumir pérdidas, de acuerdo con la información que este haya suministrado, por lo que no será responsabilidad de la sociedad fiduciaria corroborar la información suministrada frente a productos o portafolio en otras entidades.
 - f) La sociedad deberá indagar por los intereses y necesidades del cliente inversionista en el momento en el cual se realiza la inversión, en consecuencia, la estructura riesgo-retorno del producto debe ser adecuada para dichos intereses. No obstante, al cliente inversionista se le podrán ofrecer productos alternativos que sean menos riesgosos y/o costosos, siempre y cuando se ajusten a su perfil.



Para mayor información:



Acércate a cualquier oficina de BBVA en todo el país.



Ingresa a www.bbvaassetmanagement.com/co
(en formulario del vínculo ¿le ayudamos?)



Puedes escribirnos al correo electrónico
comercial.am@bbva.com