

TABLA DE CONTENIDO

1. OBJETIVO
2. ALCANCE
3. GLOSARIO
4. NORMATIVIDAD APLICABLE
5. ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA
 - 5.1. Elaboración del perfil del inversionista.
 - 5.2. Elaboración del perfil del producto.
 - 5.3. Análisis de conveniencia del producto.
 - 5.4. Suministro de recomendaciones profesionales.
 - 5.5. Entrega de la información al inversionista.
 - 5.6. Distribución de los productos
6. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA.
 - 6.1. CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE
 - 6.1.1. Aplicación del procedimiento.
 - 6.1.2. Captura de información
 - 6.1.3. Resultado de la evaluación.
 - 6.1.4. Actualización.
 - 6.2. PERFILAMIENTO DEL CLIENTE.
 - 6.2.1. Aplicación del procedimiento
 - 6.2.2. Criterios para el perfilamiento del Cliente
 - 6.2.3. Revelación del proceso de perfilamiento.
 - 6.2.4. Metodología de perfilamiento.
 - 6.2.5. Resultado de la evaluación
 - 6.2.6. Revelación, aceptación y modificación del perfilamiento del Cliente
 - 6.2.7. Actualización
 - 6.3. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO
 - 6.3.1. Productos Simples
 - 6.3.2. Productos complejos
 - 6.3.3. Criterios para evaluar la clasificación del producto
 - 6.3.4. Documentación de la justificación de la clasificación del producto
 - 6.3.5. Procedimiento para el monitoreo y modificación de la clasificación del producto
 - 6.4. PERFIL DEL PRODUCTO.
 - 6.4.1. Aspectos generales
 - 6.4.2. Principios
 - 6.4.3. Identificación del Mercado Objetivo
 - 6.4.3.1. Proceso de Perfilamiento
 - 6.4.3.2. Captura de información sobre las características del Producto.
 - 6.4.3.3. Metodología de ponderación de las características del producto
 - 6.4.3.4. Resultado de la evaluación
 - 6.4.3.5. Aprobación del Perfil del Producto y del Mercado Objetivo
 - 6.4.3.6. Evaluación previa por parte de la Gerencia Jurídica y/o asesor externo.
 - 6.4.3.7. Evaluación por el Comité de Producto.
 - 6.4.4. Perfil de los Productos de la Fiduciaria
 - 6.5. ANÁLISIS DE CONVENIENCIA
 - 6.5.1. Productos en los cuales resulta conveniente la realización de las inversiones
 - 6.5.2. Distribución por fuera del Mercado Objetivo y el perfil del Cliente
 - 6.6. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL
 - 6.6.1. Procedencia de la recomendación profesional
 - 6.6.2. Aplicación
 - 6.6.3. Reglas generales para el suministro de las recomendaciones profesionales para los Productos de la Fiduciaria
 - 6.6.4. Carácter no vinculante de la recomendación profesional
 - 6.6.5. Obligación de los asesores.
 - 6.6.6. Documento soporte del suministro de una recomendación profesional
 - 6.6.7. Procedimientos especiales en el suministro de Recomendaciones profesionales
 - 6.7. SUMINISTRO DE ASESORÍA
 - 6.7.1. Suministro de asesoría
 - 6.7.1.1. Modalidad Independiente
 - 6.7.1.2. Modalidad No Independiente
 - 6.7.1.3. Condiciones Especiales para la Asesoría en la Modalidad No Independiente
 - 6.7.1.4. Procedimiento para determinar la Modalidad de la Asesoría
 - 6.8. CONFLICTOS DE INTERÉS
 - 6.8.1. Políticas generales sobre conflictos de interés
 - 6.8.2. Políticas sobre conflictos de interés
 - 6.9. MEDIOS VERIFICABLES Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS
 - 6.10. CONTRATOS DE USO DE RED.
 - 6.11. INFORMES DE INVESTIGACIÓN
 - 6.12. MONITOREO Y CONTROL A LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

1. OBJETIVO

La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX ofrece a sus Clientes Fondos de Inversión Colectiva FIC, Fondos de Capital Privado y Negocios Fiduciarios de Inversión (Contratos de Fiducia Mercantil y Encargo Fiduciario).

Con el objeto de dar a los Inversionistas los elementos de juicio y los instrumentos para tomar decisiones informadas frente a sus productos del mercado de valores, se establece como objetivo principal de este Manual determinar las políticas, procedimientos y metodologías para el desarrollo de la Actividad de Asesoría regulada en el Libro 40 del Decreto 2555 de 2010 y en la Parte III, Título II y Capítulo IV de la Circular Básica de la Superintendencia Financiera de Colombia.

2. ALCANCE

El presente Manual será objeto de aplicación a los funcionarios responsables del desarrollo de la Actividad de Asesoría en cada una de sus etapas, en: i) La distribución de Fondos de Inversión Colectiva y la atención de los inversionistas mientras se encuentren vinculados a los mismos ii) La vinculación y atención de inversionistas en los Fondos de Capital Privado y iii) La celebración y ejecución de negocios fiduciarios que tengan por finalidad invertir en valores, ya sea a través de Contratos de Fiducia Mercantil o de Encargo Fiduciario.

3. GLOSARIO

. **ACTIVIDAD DE ASESORÍA:** La asesoría es una actividad del mercado de valores que únicamente puede ser desarrollada por Fiduciarias vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia conforme a las reglas que disponen el funcionamiento de los elementos e instrumentos requeridos para que los inversionistas puedan tomar decisiones de inversión según lo previsto en Libro 40 del Decreto 2555 de 2010 adicionado por el Decreto 661 de 2018, y cualquier otra norma que lo modifiquen, complementen o adicionen.

. **ANÁLISIS DE CONVENIENCIA:** Corresponde a la evaluación que realiza la Fiduciaria para determinar si el perfil del producto es adecuado para un inversionista de acuerdo con el perfil del cliente. El análisis de conveniencia no comprende el suministro de una recomendación profesional al inversionista en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010.

. **ALTA GERENCIA:** Es el grupo de personas responsables de la gestión de los riesgos y quienes reportan directamente a la Junta Directiva y/o al representante legal, incluido este último. La Alta Gerencia bajo la dirección y supervisión de la Junta Directiva es responsable de dirigir, ejecutar y supervisar las operaciones de la Fiduciaria, de manera consistente con el plan de negocio, apetito de riesgo y demás políticas.

. **CIRCULAR BÁSICA JURÍDICA:** Se refiere a la Circular Externa 029 de 2014 expedida por la SFC, y las demás normas que la modifiquen.

. **CLIENTE POTENCIAL O CLIENTE:** Es la persona natural o jurídica, Fiduciaria pública, privada, o vehículos de propósito especial / estructuras sin personería jurídica cualquiera sea su denominación, con quien Fiducoldex adelanta tratativas previas que puedan derivar en un vínculo legal o contractual, para la distribución o el suministro de los productos de la Fiduciaria que impliquen la administración de portafolios de terceros o se involucren operaciones sobre valores.

. **CLIENTE INVERSIONISTA:** Son aquellos Inversionistas que no cumplan los requisitos establecidos en Artículo 7.2.1.1.2. del Decreto 2555 de 2010 para ser considerados con Inversionistas Profesionales.

. **COMITÉ DE PRODUCTO:** Comité conformado por el Presidente de la Fiduciaria, Vicepresidente Corporativo, Vicepresidente de Negocios, Gerente Comercial Corporativo, Gerente de Inversiones, el Gerente Jurídico- Secretario General, órgano que tiene dentro de sus funciones:

Proponer y definir nuevas alternativas para productos fiduciarios alineados con la estrategia y a las necesidades del mercado.

Aprobar nuevos productos y sus correspondientes perfiles.

Evaluar y viabilizar la factibilidad comercial, financiera, jurídica y técnica de los nuevos productos, o mejoras a los existentes.

Establecer acciones de mejora en términos de eficiencia/efectividad para el conjunto de productos y servicios ofrecidos.

Realizar seguimiento a las acciones de mejora establecidas y a la gestión requerida para la creación y/o mejora de nuevas soluciones fiduciarias.

Asistirán a este Comité como invitados permanentes el Gerente de Riesgos, Gerente de Auditoría Interna, Director Administrativo, Director de Planeación, Gestión Financiera y Control, y asistirán las demás áreas de acuerdo con los temas a tratar.

Las decisiones tomadas por parte del Comité de Producto quedarán documentadas en actas de las reuniones, conforme con los procedimientos previstos por la Fiduciaria.

. **COMITÉ DE ESTRUCTURACIÓN:** Órgano compuesto por un grupo interdisciplinario de la Fiduciaria para los negocios fiduciarios que inviertan en activos del mercado de valores, que tiene como objetivos específicos:

Analizar, aportar y complementar con conocimiento e ideas basados en su experiencia laboral y en las actividades que desarrolla al interior de la Fiduciaria, la estructuración del prospecto de negocio presentado por la Gerencia Comercial Corporativa.

Realizar y solicitar las aclaraciones que considere necesarias sobre el prospecto del negocio.

Identificar los requerimientos y/o recomendaciones técnicas que en cada área tiene la fiduciaria para asumir el desarrollo de prospecto del negocio y generar alternativas para resolverlas, las cuales, en caso de ser requerido, deberán plasmarse en el respectivo costeo.

Aprobar o rechazar negocios según sus atribuciones por tipo de negocio.

Recomendar la presentación del negocio ante el Comité de Aprobación, si así lo determina el comité en pleno y siempre que se encuentre debidamente sustentada tal decisión.

. COMITÉ DE APROBACIÓN. El Comité de Aprobación de la Fiduciaria, tiene como objetivos específicos:

Analizar, aportar y complementar con conocimiento e ideas basados en su experiencia laboral y en las actividades que Desarrolla al interior de la Fiduciaria y las obtenidas del comité de estructuración del prospecto presentado por la respectiva Dirección Comercial.

Realizar y solicitar las aclaraciones que considere necesarias sobre el prospecto del negocio.

Aprobar o rechazar negocios y sus correspondientes perfiles según sus atribuciones por tipo de negocio.

. FIDUCIARIA: Se refiere a la FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A.- FIDUCOLDEX.

. ESMA: Se refiere al "European Securities and Markets Authority" como organismo regulador y supervisor de los mercados financieros de la Unión Europea.

. FIDUCIA DE INVERSIÓN: Son los negocios fiduciarios que tengan por finalidad u objeto invertir en valores registrados en el RNVE, o listados en sistemas de cotización de valores en el exterior. Estos negocios podrán ser contratos de fiducia mercantil o de encargo fiduciario.

. FUERZA DE VENTAS: Se compone de los sujetos promotores vinculados a la sociedad administradora o al distribuidor especializado por cualquier medio, para desarrollar la distribución de los fondos de inversión colectiva distribuidos. Vinculación que podrá realizarse directamente con las personas naturales denominados sujetos promotores o indirectamente a través de personas jurídicas con las cuales se celebre un contrato con dicho objeto.

. FONDO DE CAPITAL PRIVADO: (FCP) Los Fondos de Capital Privado son fondos de inversión colectiva cerrados que deben destinar al menos las dos terceras partes (2/3) de los aportes de sus inversionistas a la adquisición de activos o derechos de contenido económico diferentes a valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores - RNVE. Para efectos de este cálculo, no computarán los activos que indirectamente impliquen inversiones en valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores - RNVE.

. INVERSIONISTA PROFESIONAL: 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.

Para efectos de ser categorizado como "inversionista profesional", el cliente deberá acreditar al intermediario, al momento de la clasificación las condiciones previstas en el Decreto 2555 de 2010 y aquellos que lo modifiquen, adicionen o complementen, y que en principio corresponde a contar con 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 y al menos una de las siguientes condiciones.

1. Ser titular de 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, o

2. Haber 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.

En adición a los clientes que cumplan las condiciones antes previstas, podrán ser categorizados como Inversionista Profesional:

Las personas que tengan vigente la certificación de profesional del mercado como operador otorgada por un organismo autorregulador del mercado de valores;

Los organismos financieros extranjeros y multilaterales, y

Las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Aquellos inversionistas clasificados como inversionista profesional, o su equivalente, en las jurisdicciones que hacen parte de la Alianza del Pacífico.

. JUNTA DIRECTIVA: Además de las funciones contenidas en otros documentos institucionales y la normatividad aplicable vigente, de acuerdo con el artículo 2.40.3.2.1. del Decreto 2555 de 2010 y el numeral 2.1. y 2.2. del Capítulo IV del Título II de la Parte 3 de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia y demás normas que las sustituyan, modifiquen o deroguen, en materia de la Actividad de Asesoría, la Junta Directiva de la Fiduciaria deberá:

Aprobar las políticas y procedimientos generales y específicos contenidos en el Manual de Asesoría.

Aprobar las políticas y procedimientos para la identificación, prevención, administración y revelación de los conflictos de interés que puedan afectar el desarrollo de la actividad de asesoría.

. NORMAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA: Corresponden a las reglas establecidas en el Libro 40 de la Parte 2 del Decreto 2555 de 2010, aparte normativo que contiene las normas que regulan la actividad de asesoría en el mercado de valores, así como las instrucciones impartidas por la Superintendencia Financiera de Colombia contenidas en el Capítulo IV, Título II, Parte III de la Circular Básica Jurídica, y demás normas que los modifiquen, adicionen o complementen en relación con la actividad de asesoría.

. MERCADO OBJETIVO: Clientes a los cuales están dirigidos los Productos de la Fiduciaria según sus características, perfil y clasificación de los mismos.

. PRODUCTOS: De conformidad con el literal e) del artículo 2 de la Ley 1328 de 2009, se entiende por productos las operaciones legalmente autorizadas que se instrumentan en un contrato celebrado entre el cliente y la Fiduciaria o que tienen origen en la ley. Son Productos para efectos del presente Manual, los Fondos de Inversión Colectiva (FICs), los Fondos de Capital Privado (FCP), los contratos de Fiducia Mercantil o Encargo Fiduciario de Inversión que actualmente ofrece la Fiduciaria a sus Clientes.

. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL: Es 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.

. SFC: Superintendencia Financiera de Colombia

4. NORMATIVIDAD APLICABLE

Decreto 2555 de 2010 y las normas que lo modifiquen o adicionen, Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia y reglamento del Autorregulador del Mercado de Valores (AMV).

5. ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

5.1. Elaboración del perfil del inversionista.

Esta etapa abarca la clasificación y perfilamiento del cliente. La clasificación se establece de acuerdo con la calidad del cliente, pudiendo ser Cliente Inversionista o Inversionista Profesional de acuerdo con los criterios definidos en el Libro 2 de la Parte 7 del Decreto 2555 de 2010. El perfil del cliente se determina con base en la evaluación que realiza la Fiduciaria de la información que el cliente está obligado a suministrar para la elaboración y actualización de su perfil como inversionista.

5.2. Elaboración del perfil del producto.

Esta etapa contempla la clasificación y perfilamiento del producto. La clasificación se divide en productos "simples" o "complejos" de acuerdo con sus características y criterios definidos en la normatividad aplicable y el perfilamiento se da como resultado de los análisis que realice la Fiduciaria sobre las características del producto y los potenciales inversionistas destinatarios del mismo. Para efectos del perfilamiento del producto se tiene el FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO.

5.3. Análisis de conveniencia del producto.

Esta etapa se ejecuta para establecer si el o los productos conforme su perfil, se ajustan al perfil del cliente, sin que sea considerada una recomendación profesional. El análisis de conveniencia es incorporado en el FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

5.4. Suministro de recomendaciones profesionales.

Esta etapa contempla el suministro de una recomendación personalizada al cliente mediante la emisión de una opinión idónea sobre una determinada inversión, lo cual implica la debida identificación del inversionista y sus condiciones particulares. Dicha opinión idónea debe elaborarse con fundamento en el perfil del cliente y del producto, incorporando el respectivo análisis profesional que responda al interés del inversionista, lo cual constará en el FT-GCO-006 SOPORTE DE SUMINISTRO DE UNA RECOMENDACIÓN PROFESIONAL.

5.5. Entrega de la información al inversionista.

Esta etapa se prevé la entrega al cliente de los documentos que soporten el desarrollo de la actividad de asesoría. Aquella información general de sus productos e interacciones no podrá incluir contenidos que induzcan al receptor a pensar que está recibiendo una recomendación profesional respecto del producto.

5.6. Distribución de los productos

En esta etapa se realiza la distribución de los productos de acuerdo con los criterios definidos en los artículos 2.40.2.1.3 y 2.40.2.1.4. del Decreto 2555 de 2010 y en la Parte III, Título II, Capítulo IV de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia

Las anteriores etapas se desarrollarán en el presente Manual de Actividad de Asesoría, respecto de los productos que administra la Fiduciaria.

6. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

6.1. CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE

De acuerdo con el artículo 2.40.2.1.1 del Decreto 2555 de 2010, para la aplicación de las Normas de la Actividad de Asesoría se debe tener en cuenta la calidad de Inversionista Profesional o de Cliente Inversionista estableciéndose como obligación en cabeza de éstos suministrar la información requerida para que la Fiduciaria pueda determinar la calidad que les corresponde.

En ese sentido, es obligación de la Fiduciaria clasificar a todos sus Clientes conforme lo señalado en el artículo 7.2.1.1.5 del Decreto 2555 de 2010 en alguna de las dos (2) categorías previstas en dicho Decreto e informarles oportunamente la categoría a la cual pertenecen, así como el régimen de protección que les aplica.

6. 1. 1. Aplicación del procedimiento.

Al momento de la vinculación del Cliente y de acuerdo con el desarrollo de la actividad de asesoría realizada por la Fiduciaria, se clasificarán a los mismos en alguna de las dos (2) categorías: Cliente Inversionista o Inversionista Profesional. La clasificación de los Clientes se llevará a cabo a través del diligenciamiento de los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

La clasificación de los Clientes será responsabilidad del funcionario de la Gerencia comercial corporativa de la Fiduciaria, que realiza la vinculación, quien deberá validar lo indicado por el cliente en los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

Los formularios están compuestos por preguntas de obligatoria respuesta que los Clientes, personas naturales, personas jurídicas o vehículos de propósito especial / estructuras sin personería jurídica, deben diligenciar y firmar, sin excepción, de forma previa a su vinculación.

6. 1. 2. Captura de información

Para realizar el proceso de clasificación del Cliente, la Fiduciaria requiere obtener la información necesaria del mismo a fin de evaluar si pertenece a cualquier de las dos categorías: Inversionista Profesional o Cliente Inversionista.

6. 1. 3. Resultado de la evaluación.

Una vez se efectúe la categorización del Cliente por parte la Gerencia comercial corporativa, el mismo constará en alguno de los siguientes formularios:

i) FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL, situación que será puesta en conocimiento del consumidor financiero a través de correo electrónico, que se utiliza para los productos complejos.

ii) Formularios denominados FT-GRI-003 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA JURÍDICA y FT-GRI-004 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA NATURAL que se utiliza para los productos simples.

En el mismo documento, se informará que todos los Clientes clasificados como Inversionistas Profesionales pueden solicitar en cualquier momento modificar su categorización a Cliente Inversionista. Esta solicitud se realizará a través del diligenciamiento y firma de los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL

6. 1. 4. Actualización.

Conforme con lo establecido en las normas de Actividad de Asesoría, la Clasificación del Cliente se deberá actualizar por parte la Gerencia comercial corporativa con una periodicidad no superior a dos (2) años contados desde el momento de la vinculación al Producto del que se trate mientras este se encuentre activo, o cuando así sea solicitado por el consumidor antes del citado periodo.

6.2. PERFILAMIENTO DEL CLIENTE.

El propósito de estas políticas y procedimientos es demostrar y describir la forma en la que la Fiduciaria garantiza la debida comprensión de las características propias de sus Clientes, a fin de ofrecer Productos que se ajusten a su perfil de riesgo, situación financiera, intereses y necesidades. Lo anterior, con el objetivo de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 2.40.1.1.5 del Decreto 2555 de 2010.

Este perfilamiento es el primer paso que debe llevarse a cabo en el proceso de evaluación de idoneidad o análisis de conveniencia que debe realizar la Fiduciaria para garantizar que los Productos que ofrece coinciden con los objetivos de inversión del Cliente, su conocimiento y experiencia.

6. 2. 1. Aplicación del procedimiento

La obligación de perfilamiento aplica a todos los tipos de Clientes de la Fiduciaria. En ese sentido, cualquier persona natural, jurídica o vehículos de propósito especial / estructuras sin personería jurídica, que se pretenda vincular a los Productos ofrecidos por la Fiduciaria como inversionista a un FIC, a un FCP, o a un Negocio Fiduciario de Inversión bajo la modalidad de Contrato de Fiducia Mercantil o Encargo Fiduciario, debe encontrarse clasificada en uno de los perfiles de riesgo según se establece en el presente Manual.

En el caso de los productos simples tampoco se requerirá el suministro de una recomendación profesional ni el análisis de conveniencia, salvo cuando el cliente lo solicite o cuando sobrevenga una circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, es decir, aquella que sería tenida en cuenta por un inversionista prudente y diligente al momento de realizar una inversión de conformidad con lo establecido en el artículo 2.40.2.1.4. del Decreto 2555 de 2010 modificado por el Decreto 1239 de 2024, en cuyo caso la Gerencia Comercial Corporativa convocará principalmente a la Gerencia de Riesgos, Gerencia de Inversiones y Gerencia Jurídica y Secretaria General, para realizar los análisis a que haya lugar para adoptar las decisiones que correspondan, todo lo cual, constará en el acta de reunión

6. 2. 2. Criterios para el perfilamiento del Cliente

Para realizar el proceso de perfilamiento del Cliente, la Fiduciaria obtendrá información a fin de evaluar los siguientes criterios:

- . Conocimiento en inversiones.
- . Experiencia.
- . Objetivos de inversión.
- . Tolerancia al riesgo.
- . Capacidad para asumir pérdidas.
- . Horizonte de tiempo.

Toda la información necesaria para realizar el perfilamiento del Cliente se recoge al momento de la vinculación del Cliente por parte la Gerencia comercial corporativa de la Fiduciaria. Para los anteriores efectos, al momento de realizar el proceso de vinculación los integrantes la Gerencia comercial corporativa de la Fiduciaria deben obtener el diligenciamiento y firma de los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL

El formulario de perfilamiento está compuesto por preguntas de obligatoria respuesta que el Cliente debe diligenciar con base a la entrevista o el acompañamiento que le brinde la Gerencia comercial corporativa, respecto de cada criterio que se evalúa. Cada respuesta está sujeta a una puntuación que lleva a un resultado consolidado.

6. 2. 3. Revelación del proceso de perfilamiento.

La Fiduciaria, a través de la Gerencia comercial corporativa, informará a los Clientes que el motivo por el cual se requiere el diligenciamiento de los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL es llevar a cabo un proceso a fin de establecer la idoneidad de su perfil como inversionista, con el ánimo de adquirir el Producto al cual pretende vincularse.

Adicionalmente, debe informarse a los Clientes que de conformidad con el Decreto 2555 de 2010 y lo establecido en la Parte III, Título II y Capítulo IV de la Circular Básica Jurídica (Circula Externa 029 de 2014) expedida por la SFC, es obligación de los mismos suministrar la información requerida para la elaboración de su perfil. Igualmente, deberá tenerse en cuenta que el Cliente otorga su autorización particular para el tratamiento de sus datos personales a través del FT-GRI-003 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA JURÍDICA y FT-GRI-004 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA NATURAL que se utilizan para los productos simples y complejos, conforme con la normativa aplicable.

En todo caso, es importante resaltar que las anteriores aclaraciones y autorizaciones se encuentran contenidas en los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

6. 2. 4. Metodología de perfilamiento.

La metodología del perfilamiento consiste en una serie de preguntas asociadas a cada uno de los criterios, las cuales a medida que el Cliente va respondiendo se van asignando unos puntajes, luego se procede a su tabulación y ponderación lo cual permitirá obtener un resultado que ubicarán al Cliente en cada una de las categorías definidas de perfilamiento: Conservador, Moderado y Agresivo.

Personas Naturales

Luego de resueltas las preguntas diseñadas para evaluar cada uno de los criterios señalados en el numeral 4.2.2. del presente Manual, y que se encuentran documentadas en el Formulario denominado FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL es posible obtener calificaciones en un rango de 10 a 28 puntos, lo cual permite determinar el perfil de riesgo de los clientes de la siguiente manera:

Perfil	Rango de Puntos
Conservador	6-10
Moderado	11-14
Agresivo	15-18

Personas Jurídicas o vehículos de proposito especial / estructuras sin personeria jurídica

Luego de resueltas las preguntas diseñadas para evaluar cada uno de los criterios señalados en el numeral 4.2.2. del presente Manual, y que se encuentran documentadas en el Formulario denominado FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA, es posible obtener calificaciones en un rango de 6 a 18 puntos, lo cual permite determinar el perfil de riesgo de los clientes de la siguiente manera:

Perfil	Rango de Puntos
Conservador	6-10
Moderado	11-14
Agresivo	15-18

Los mencionados formatos podrán ser objeto de modificación por FIDUCOLDEX, cuando se determine que sea necesaria su actualización

6. 2. 5. Resultado de la evaluación

Del resultado de la evaluación del perfilamiento del cliente constará en los Formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL quedará en el sistema de información que establezca la Fiduciaria.

6. 2. 6. Revelación, aceptación y modificación del perfilamiento del Cliente

La Fiduciaria, a través de la Gerencia Comercial Corporativa debe informar al Cliente el resultado de su perfilamiento conforme la metodología establecida en precedencia y éste debe declarar su conocimiento y aceptación del mismo, decisión que quedará reflejada en el diligenciamiento y firma de los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

No obstante, todo cliente podrá solicitar la actualización de su perfil, siempre que la solicitud sea realizada por los canales dispuestos por la Fiduciaria. Para los anteriores efectos, el Cliente deberá indicar en el formulario precitado, cuál es el perfil con el que mejor se encuentra identificado.

Esta actualización la realizará la Fiduciaria dentro de los treinta (30) días comunes a la fecha de radicación del mencionado formulario diligenciado y firmado.

6. 2. 7. Actualización

Conforme lo establecido en las Normas de Actividad de Asesoría, el perfil del Cliente se deberá actualizar como mínimo cada dos (2) años contados desde el momento de la vinculación al Producto del que se trate, o cuando así sea solicitado por el cliente antes del citado periodo.

Con base en lo anterior, una vez vencido el término señalado en precedencia, la Fiduciaria remitirá al Cliente los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL a fin de que éste indique si existe alguna modificación que amerite llevar a cabo nuevamente su perfilamiento. En caso de que el Cliente indique que su situación ha cambiado y requiere una modificación de su perfil inicial, deberá diligenciar y firmar por completo nuevamente los formularios denominados FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL

6.3. CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO

De conformidad con el Capítulo IV del Título II de la Parte III de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia, la clasificación de productos del presente Manual es la siguiente:

6. 3. 1. Productos Simples

Son productos simples aquellos que, atendiendo sus características particulares en cuanto a su complejidad, riesgos asociados, forma de analizarlos, la información disponible, las limitaciones para salir de la inversión, la forma de remuneración y los mecanismos de protección de capital, cumplen con todos los siguientes criterios:

- . Productos que según su estructura son fácilmente comprensibles para los inversionistas en sus términos, riesgos, costos, rendimientos esperados y características.
- . Productos en los cuales la información sobre sus características, riesgos y costos sea transparente y de fácil acceso por parte del inversionista.
- . Productos en los cuales exista información disponible para el inversionista sobre su valor o precio o se negocien en sistemas de negociación de valores.
- . Productos en los cuales el inversionista tenga la posibilidad de salir de su posición en un término razonable y a precios razonables de mercado.

No dejarán de ser productos simples, aquellos que, a pesar de contar con limitaciones temporales para salir de la posición o penalidades por retiro anticipado, estas condiciones son claras y fácilmente comprensibles por los inversionistas.

6. 3. 2. Productos complejos

Son productos complejos aquellos productos que no cumplan con los criterios para ser considerados productos simples.

6. 3. 3. Criterios para evaluar la clasificación del producto

La Fiduciaria adelantará un proceso de evaluación y calificación de los productos que se ofrecen para establecer si estos son "simples" o "complejos", actividad que se realiza de manera previa al ofrecimiento del producto.

Para estos efectos, la Gerencia Comercial Corporativa tendrá en cuenta los siguientes criterios para evaluar el tipo de producto:

- Criterios Generales de Calificación del Producto.
- Criterios Adicionales de Calificación del Producto.
- Criterios Especiales para vehículos de inversión Colectiva.

La definición de los anteriores criterios y las variables para la evaluación de la clasificación de los productos se hará constar en el formulario denominado FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO, los cuales podrán ser modificados y actualizados, de acuerdo con los análisis internos realizados por la Fiduciaria, entre las cuales se encuentren cambios normativos que afecten las condiciones del producto. Para el efecto, se realizará una revisión para determinar si la clasificación que tiene el producto se mantiene y sigue vigente o si por el contrario se debe modificar.

6. 3. 4. Documentación de la justificación de la clasificación del producto

La Gerencia Comercial Corporativa dejará constancia escrita de la aplicación de los criterios para la clasificación del producto como "simple" o "complejo" así como análisis de justificación de la calificación del producto, a través de las actas de reunión del Comité de Producto.

En caso de que la Fiduciaria se aparte de los criterios establecidos para la clasificación de productos complejos, el análisis y la justificación para dicha decisión deben ser expresamente aprobados por el Comité de Producto designado por la Junta Directiva para tal efecto. Lo anterior, de acuerdo con lo establecido en el numeral 2.2.3. del Capítulo IV del Título II de la Parte III de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia.

6. 3. 5. Procedimiento para el monitoreo y modificación de la clasificación del producto

La Fiduciaria aplicará el procedimiento aplicable para la revisión del perfil del producto que se encuentra regulado en el el presente Manual para adelantar la labor de monitoreo y modificación de la clasificación de sus productos.

6.4. PERFIL DEL PRODUCTO.

6.4.1. Aspectos generales

De acuerdo con las Normas de Actividad de Asesoría, la Fiduciaria ha implementado políticas y procedimientos para el perfilamiento de los Productos y la identificación de los Clientes a los cuales están dirigidos los mismos (el "Mercado Objetivo").

La presente sección, tiene como propósito establecer las normas de conducta, incluida la supervisión de la Alta Dirección, para garantizar un proceso efectivo para el perfilamiento y desarrollo de los Productos de la Fiduciaria y garantizar que los Clientes posean las herramientas necesarias para comprender las características de los Productos y los riesgos asociados a los mismos.

6.4.2. Principios

Para efectos de dar cumplimiento de las Normas de Actividad de Asesoría en relación con el perfilamiento de Productos, se observarán los siguientes principios y obligaciones:

- a. Determinará el Mercado Objetivo para sus Productos.
- b. El proceso de perfilamiento de los Productos buscará que éstos sean compatibles con las características del Mercado Objetivo.
- c. Revisará y actualizará el perfil de los Productos para garantizar que sigan siendo sólidos y adecuados para su propósito conforme lo establecido en el presente Manual.
- d. Debe asegurarse de que el personal relevante involucrado en el diseño y comercialización de los Productos tenga la experiencia necesaria para comprender las características y los riesgos de los mismos.

6.4.3. Identificación del Mercado Objetivo

La identificación del Mercado Objetivo se llevará a cabo como parte del proceso general de diseño y de revisión de los Productos y atendiendo la planeación estratégica definida por la Fiduciaria. Por lo tanto, la identificación del Mercado Objetivo se producirá en una etapa temprana del desarrollo o durante la actualización de los mismos. La Fiduciaria valorará desde el principio del proceso de diseño o revisión la consistencia general de los Productos con las características del Mercado Objetivo, buscando que éstos se ofrezcan a los tipos de Clientes para los cuales fueron diseñados.

6.4.3.1. Proceso de Perfilamiento

El proceso de perfilamiento del Producto inicia con la Gerencia Comercial Corporativa, quienes serán los encargados de diseñar los nuevos Productos estableciendo de manera preliminar su respectivo perfil en apoyo con las demás áreas que estime pertinente en virtud del componente técnico que corresponda, así como el Mercado Objetivo. Para tal efecto, la Gerencia Comercial Corporativa podrá apoyarse en los comités internos establecidos por la organización, todo lo cual constará en las respectivas actas.

Para el caso de los Contratos de Fiducia Mercantil o Encargo Fiduciario de Inversión, el diseño y perfilamiento del Producto será definido en coordinación con el Comité de Estructuración.

El perfil del Producto debe ser el resultado del análisis profesional de los aspectos que se encuentran previstos en el presente Manual el cual permitirá realizar una tasación objetiva de sus características, a fin de dar un resultado sobre la naturaleza o nivel de riesgo del Producto.

6.4.3.2. Captura de información sobre las características del Producto.

La Gerencia comercial Corporativa con el soporte las áreas correspondientes a través de un funcionario o comité designado para tal efecto, deberá diligenciar el formulario denominado FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO. En este formulario, se deberá analizar y asignar las características que mejor se ajustan al Producto, a fin de establecer su naturaleza y perfil, conforme con los siguientes criterios:

- . Complejidad
- . Universalidad
- . Estructura
- . Activos subyacentes
- . Rentabilidad
- . Riesgos
- . Liquidez
- . Costos
- . Estructura de remuneración
- . Calidad de la información disponible
- . Prelación de pagos

La metodología, de acuerdo con las características del producto, consistirá en la asignación de un valor numérico en forma ascendente a cada característica, y de una relación de riesgo.

6.4.3.3. Metodología de ponderación de las características del producto

El detalle de la metodología se encuentra en el formulario denominado FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO, la cual podrá ser modificada y actualizada por FIDUCOLDEX en cualquier momento dependiendo de los análisis internos realizados por la Fiduciaria.

6. 4. 3. 4.Resultado de la evaluación

Como resultado de la aplicación de la metodología atrás descrita, los productos de la Fiduciaria se clasificarán de manera automática en una de las siguientes tres categorías:

- . Producto Conservador
- . Producto Moderado
- . Producto Agresivo

6. 4. 3. 5.Aprobación del Perfil del Producto y del Mercado Objetivo

Una vez la Gerencia Comercial Corporativa haya establecido el perfil y el Mercado Objetivo del Producto, el mismo se someterá a un proceso de aprobación como se explica a continuación.

6. 4. 3. 6.Evaluación previa por parte de la Gerencia Jurídica y/o asesor externo.

Las características del Producto, así como su Mercado Objetivo deben ser sometidos a consideración de la Gerencia Jurídica o de un asesor legal externo con el fin de verificar que no existan aspectos legales en torno al mismo que puedan derivar en una transgresión de la normativa aplicable.

6. 4. 3. 7.Evaluación por el Comité de Producto.

Las características del Producto, así como su Mercado Objetivo deben ser presentados al Comité de Producto según sea el caso, a fin de que se verifique:

- . La posible existencia de conflictos de interés en el diseño del Producto.
- . Que el desarrollo del Producto cumpla con las Normas de Asesoría y se haya surtido el proceso correspondiente.
- . Que el perfil del Producto responda a un análisis profesional que sea consecuente con su naturaleza y características.
- . Lo anterior, teniendo en cuenta las respectivas reglas de funcionamiento de cada uno de los órganos colegiados antes citados.
- . Aprobación por la Junta Directiva.

La Junta Directiva aprobará los nuevos Productos de la Fiduciaria, así como los cambios en los Productos existentes. Las decisiones tomadas por la Junta Directiva se documentarán a través de las actas de dicho órgano colegiado

6. 4. 4. Perfil de los Productos de la Fiduciaria

Los perfiles de cada producto existentes en la Fiduciaria se encuentran en el Formulario denominado FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO los cuales se modificarán y actualizarán de acuerdo con los análisis internos realizado por el Comité de Producto, por lo cual se tendrán en cuenta los criterios y metodologías señalados en el presente capítulo.

Fondos de Inversión Colectiva

La Fiduciaria ofrece FICs, los cuales tienen una variedad de estrategias de inversión. Estos Fondos, están constituidos de conformidad con lo establecido en la Parte 3 del Decreto 2555 de 2010 y la Circular Externa 029 de 2014 expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia.

El análisis profesional para la clasificación de complejidad de los vehículos de inversión colectiva, incluyendo pero sin limitarse a fondos de inversión colectiva y los portafolios, deberá considerar las características agregadas del producto. En consecuencia, la inclusión de productos complejos dentro de la política de inversiones del vehículo no implica, por sí mismo, la clasificación del producto resultante como complejo.

Sin embargo, de conformidad con las disposiciones de la CBJ emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia, los vehículos de inversión colectiva que incorporen alguna de las siguientes características, son productos complejos:

- 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 esta SFC o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la SFC;
- 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 esta SFC o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la SFC;
- 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 esta SFC, divulgadas a través de la página web de esta SFC;
- Bursátiles o ETFs que repliquen o sigan subyacentes que no sean claros o fácilmente comprensibles;
- Fondos de capital privado.

La distribución de productos simples no requiere el suministro de una recomendación profesional y tampoco se debe realizar el análisis de conveniencia. En todo caso, en el ofrecimiento o distribución del producto, según corresponda, se deberá suministrar recomendaciones

profesionales cuando el cliente lo solicite o cuando sobrevenga una circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, de conformidad con lo establecido en las políticas y procedimientos para la intermediación de valores que tenga la respectiva entidad

Para efectos del presente artículo, se entiende por circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, aquella que sería tenida en cuenta por un inversionista prudente y diligente al momento de comprar, vender o conservar la inversión o al momento de ejercer los derechos políticos sobre esta.

Fondo de Capital Privado

La Fiduciaria administra Fondos de Capital Privado, los cuales tienen una variedad de estrategias de inversión. Estos Fondos, están constituidos de conformidad con lo establecido en la Parte 3 del Decreto 2555 de 2010 y la Circular Externa 029 de 2014 expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia.

De conformidad con el numeral 8 al artículo 2.40.1.2.1. del Decreto 2555 de 2010, y el artículo 3.3.2.2.4 del mismo Decreto, la Fiduciaria como administradora de los Fondos de Capital Privado (FCP) deberá desarrollar la actividad de asesoría.

De lo anterior, se deberá dejar documentada la evidencia del cumplimiento de la labor de la Actividad de Asesoría, a través del documento denominado "CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA (FTGCO07).

Para el efecto, y de acuerdo con el numeral 2 del Capítulo V, Título VI de la Parte III, FIDUCOLDEX requerirá el acompañamiento del Gestor Profesional para la entrega a los inversionistas de información detallada, completa y suficiente sobre los activos subyacentes del respectivo FCP y sus riesgos asociados, sin que eso signifique delegación de la responsabilidad de la actividad de asesoría. La información suministrada y entregada por el Gestor Profesional a Potenciales Inversionistas deberá constar en un documento destinado para tal fin, sin perjuicio de los medios verificables establecidos por la Fiduciaria (correos electrónicos, grabación de llamadas, teams y demás herramientas que permitan verificar la información suministrada)

Contratos de Fiducia Mercantil y de Encargo Fiduciario de Inversión.

La Fiduciaria ofrece a los Clientes la posibilidad de suscribir contratos de fiducia de inversión bajo la modalidad de fiducia mercantil o encargo fiduciario, a fin de que el mismo entregue recursos para conformar un portafolio administrado por ésta de acuerdo con sus instrucciones.

Teniendo en cuenta que los contratos de fiducia de inversión se elaboran a la medida de los Clientes y de acuerdo con sus objetivos de inversión y apetito de riesgo, el perfil de este Producto puede variar de conservador a agresivo en cada caso específico, según los activos subyacentes en los que se decida invertir, en los cuales, en todo caso, se deberá cumplir las etapas de la actividad de asesorías previstas en el presente manual.

A fin de garantizar el cumplimiento de las normas de la Actividad de Asesoría cada vez que pretenda suscribir un contrato de Fiducia de Inversión con el Cliente deberá indagar por las políticas de riesgo y de inversión que el mismo pretenda alcanzar a través del contrato y proceder a diligenciar la información correspondiente a los activos subyacentes del FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO para cada caso particular, teniendo en cuenta las siguientes características:

- . Rentabilidad.
- . Riesgos.
- . Activos Subyacentes.
- . Liquidez.

6.5. ANÁLISIS DE CONVENIENCIA

Corresponde a la evaluación que realiza la Fiduciaria, a través la Gerencia Comercial Corporativa , para determinar si el perfil del Producto es adecuado para un inversionista de acuerdo con el perfil del Cliente. Comprender la complejidad y el riesgo del Producto es esencial para garantizar que el mismo se ofrezca al Cliente apropiado de conformidad con el Mercado Objetivo definido. El análisis de conveniencia es incorporado en el FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA y FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL.

No se deberá realizar análisis de conveniencia en la distribución de productos simples, de conformidad con lo señalado en el artículo 2.40.2.1.4. del Decreto 2555 de 2010 modificado por el Decreto 1239 de 2024.

6. 5. 1. Productos en los cuales resulta conveniente la realización de las inversiones

Basados en las instrucciones de ESMA en materia de idoneidad, se asumirá que el conocimiento y la experiencia del Cliente son suficientes para adquirir todos los Productos que ofrece la Fiduciaria si se ha clasificado como Inversionista Profesional. De igual manera, la calidad de Inversionista Profesional implicará capacidad de soportar cualquier riesgo relacionado con sus objetivos de inversión.

Para el caso de los Clientes Inversionistas, el análisis realizado por la Gerencia Comercial Corporativa, de conveniencia radicará en la verificación de la coincidencia del perfil del Cliente y el perfil del Producto conforme con lo establecido en el siguiente cuadro:

Perfil Producto	Producto Conservador	Producto Moderado	Producto Agresivo
Perfil Cliente			
Conservador	●	✘	✘
Moderado	●	●	✘
Agresivo	●	●	●

Si el perfil del Cliente coincide con el Perfil del Producto definido, la inversión del Cliente será conveniente para el mismo. Adicionalmente, para efectos del análisis de conveniencia se deberá tener en cuenta el Mercado Objetivo

6. 5. 2. Distribución por fuera del Mercado Objetivo y el perfil del Cliente

Cuando se cumplan todos los demás requisitos legales establecidos en las Normas de Actividad de Asesoría, los Productos podrán promocionarse u ofrecerse fuera del Mercado Objetivo y del perfil del Cliente, siempre que la decisión del cambio por parte del Cliente está claramente documentada. Si las distribuciones por fuera del Mercado Objetivo y del Perfil del Cliente se vuelven significativas la Fiduciaria, a través de la Gerencia Comercial Corporativa deberá revisar y actualizar el Perfil del Producto de acuerdo con el procedimiento establecido en el presente Manual.

Cuando el Cliente desee realizar una operación que se encuentra por fuera del perfil que le ha sido designado conforme con el presente Manual, debe suscribir el Formato denominado FORMATO CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA ACTIVIDAD DE ASESORIA (FT-GCO-007). En dicho documento, el Cliente manifestará su pleno conocimiento de que se encuentra actuando por fuera de su perfil, así como el riesgo implícito derivado de tal decisión. Dicho documento, le será suministrado por parte de la Gerencia Comercial Corporativa.

6.6. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

6. 6. 1. Procedencia de la recomendación profesional

Para efectos de determinar si procede o no el deber de recomendación profesional frente a un cliente deberá tener en cuenta el siguiente cuadro:

Categoría	Producto	Procedencia en la recomendación profesional
Cliente Inversionista	Simple	No se requiere que se lleve a cabo la recomendación profesional.
	Complejo	La recomendación profesional es obligatoria en todos los casos.
Inversionista Profesional	Simple	No requiere que se lleve a cabo recomendación profesional.
	Complejo	

En todo caso, la Fiduciaria deberá suministrar recomendaciones profesionales cuando el cliente lo solicite o cuando sobrevenga una circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, en cuyo caso la Gerencia Comercial Corporativa convocará principalmente a la Gerencia de Riesgos, Gerencia de Inversiones y Gerencia Jurídica y Secretaria General, para realizar los análisis a que haya lugar para adoptar las decisiones que correspondan, todo lo cual, constará en el acta de reunión.

6. 6. 2. Aplicación

En los casos en los que proceda la recomendación profesional, los funcionarios la Gerencia comercial corporativa deberán suministrar una recomendación individual o personalizada que tenga en cuenta el perfil del Cliente y el perfil del Producto.

Esta recomendación comprende una opinión idónea sobre una determinada inversión dada a un Cliente o a su ordenante para comprar, vender, suscribir, conservar, disponer o realizar cualquier otra transacción sobre los Productos de la Fiduciaria. Para los anteriores efectos se deberá tener en cuenta:

. Recomendación "individual o personalizada": se dirige al inversionista debidamente identificado y tiene en cuenta sus condiciones particulares. Este aspecto será cumplido por parte de los funcionarios de la Gerencia Comercial Corporativa de la Fiduciaria mediante una entrevista en la cual, teniendo en cuenta el perfil del Cliente, indagará por su situación financiera y no financiera a fin de conocer de primera mano las posibles alternativas de inversión en las cuales puede estar interesado.

. Comprende una opinión idónea: la recomendación de los funcionarios de la Gerencia Comercial Corporativa debe fundamentarse en el perfil del Cliente y el perfil del Producto, de tal forma que incorpora un análisis profesional que responda debidamente al interés del inversionista destinatario de la misma.

Del resultado de este proceso, el funcionario de la Gerencia Comercial Corporativa deberá recomendar al Cliente uno o varios Productos

que el Cliente, podría adquirir conforme a su perfil de riesgo, teniendo en cuenta los intereses personales que éste pretende satisfacer con la realización de la inversión.

Cuando sea requerida la actualización del perfil del cliente la Fiduciaria deberá emitir nuevamente una recomendación profesional, sin perjuicio de emitirla cuando el cliente lo solicite cuando sobrevenga una circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, en los términos del presente manual.

La información debe ser justa, transparente, clara, comprensible y completa y se deberá entregar de forma que no resulte engañosa.

6. 6. 3. Reglas generales para el suministro de las recomendaciones profesionales para los Productos de la Fiduciaria

Cuando aplique, el suministro de recomendaciones profesionales a los Clientes inversionistas se debe realizar conforme a las siguientes reglas:

Para la distribución de FIC

Se debe suministrar una recomendación profesional al momento de su vinculación del Cliente de conformidad con el perfil resultante del proceso de perfilamiento del producto (complejo), la cual debe permitir al inversionista tomar la decisión. Esto aplica incluso en los casos en los que un Patrimonio Autónomo administrado por la Fiduciaria se vincule a un FIC como Cliente.

Negocios fiduciarios

Para la celebración de negocios fiduciarios que tengan por finalidad invertir en valores se deben suministrar recomendaciones profesionales a los inversionistas.

En los respectivos contratos se deberá establecer si al inversionista se le suministrarán recomendaciones profesionales durante su celebración en los términos y condiciones para la prestación de este servicio.

Fondo de Capital Privado

Las recomendaciones profesionales serán realizadas por la Fiduciaria, quien tiene a su cargo la obligación de desarrollar la Actividad de Asesoría. Para tal efecto, requerirá el acompañamiento del Gestor Profesional para la entrega a los inversionistas de información detallada, completa y suficiente del respectivo Fondo, en el marco de la promoción y comercialización de las participaciones, incluyendo información sobre los activos subyacentes y sus riesgos asociados, sin que eso signifique delegación de la responsabilidad de la actividad de asesoría.

En el desarrollo de su acompañamiento a la Fiduciaria en el cumplimiento de la Actividad de Asesoría, el Gestor Profesional contactará a potenciales inversionistas y les explicará las características del Fondo de Capital Privado para su posterior vinculación por parte de la Fiduciaria.

Una vez el Cliente Potencial manifieste su intención de inversión en el Fondo, la Fiduciaria ejecutará las etapas de la Actividad de Asesoría, emitiendo la respectiva Recomendación Profesional, la cual considerará para su análisis concluyente, la constancia de promoción y comercialización que emita el Gestor Profesional sobre las actividades adelantadas para la consecución del Potencial Cliente. Dicha constancia sobre la actividad de promoción y comercialización no deberá ser emitida cuando sea el Gestor Profesional inversionista del Fondo.

La Fiduciaria podrá solicitar al Gestor Profesional la contextualización a su equipo comercial frente a la información brindada al Potencial Inversionista en la promoción y comercialización del Fondo de Capital Privado, de manera que complemente los procedimientos internos que se deben surtir para la vinculación y el desarrollo de la Actividad de Asesoría.

6. 6. 4. Carácter no vinculante de la recomendación profesional

El Cliente que recibe la recomendación profesional tiene la libertad de proceder de conformidad con la misma o de actuar de forma diversa. Si un cliente inversionista decide realizar su inversión en condiciones más riesgosas que las recomendadas, tal decisión debe quedar consignada en el formato denominado FT-GCO-006 SOPORTE DE SUMINISTRO DE UNA RECOMENDACIÓN PROFESIONAL, de forma previa a la realización de la operación, o a través de cualquier otro medio verificable.

6. 6. 5. Obligación de los asesores.

La personas naturales que participan en la actividad de asesoría deben estar inscritas en el Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores y contar con la certificación en la modalidad pertinente, que para el efecto otorgue el Autorregulador del Mercado de Valores de Colombia - AMV, según lo dispuesto en el Reglamento de AMV y la Carta Circular Única de Certificación. Dicha certificación deberá mantenerse actualizada y que acreditarán en todo momento en relación con la Actividad de Asesoría. Igualmente, el asesor debe conocer y entender el perfil del Cliente y el perfil del Producto que sugiere de forma previa al suministro de recomendaciones profesionales.

Es política de la Fiduciaria mantener capacitados a las personas involucradas en la actividad de asesoría en aquellas materias que requieran actualizar los conocimientos para el desarrollo adecuado de sus funciones.

La Fiduciaria tiene publicada en su página web la información que permita identificar a las personas autorizadas por la misma para la ejecución de la actividad de asesoría.

La Fiduciaria cuenta con políticas y procedimientos para la selección, vinculación, y autorización del personal idóneo y capacitado para desarrollar la Actividad de Asesoría. Dichas políticas cuenta con criterios de experiencia, conocimiento y profesionalidad.

En los mismos se cuenta con mecanismos que le permite gestionar los riesgos generados por la autorización a personas no vinculadas laboralmente para ejecutar la actividad de asesoría.

La recomendación profesional que se suministra en cumplimiento del deber de asesoría solamente la realizarán las personas naturales vinculadas a la Fiduciaria por cualquier medio. En todo caso la sociedad administradora o el distribuidor especializado, en caso de que se

tengan, serán los responsables del cumplimiento de este deber de Asesoría.

6. 6. Documento soporte del suministro de una recomendación profesional

El Cliente puede solicitar la entrega del Formato denominado FT-GCO-006 SOPORTE DE SUMINISTRO DE UNA RECOMENDACIÓN PROFESIONAL el cual soporta el suministro de la recomendación profesional. Este documento podrá ser físico o electrónico y deberá incluir por lo menos la siguiente información:

- . Modalidad de la asesoría prestada, independiente o no independiente, incluyendo las limitaciones que permitan calificarla en esta última categoría.
- . La recomendación profesional con una síntesis de los argumentos que le sirven de fundamento.
- . Los conflictos de interés y la forma en que puedan afectar al cliente, así como los mecanismos utilizados para administrarlos o mitigarlos.
- . La identificación del asesor, la calidad en que actúa, su forma de vinculación con la Fiduciaria y las certificaciones profesionales con que cuenta.
- . Las políticas de remuneración de la Fiduciaria que tienen relación con el producto o servicio ofrecido.

El formato denominado FT-GCO-006 SOPORTE DE SUMINISTRO DE UNA RECOMENDACIÓN PROFESIONAL incorporará vía referencia la siguiente información, la cual deberá estar a disposición del cliente por cualquier medio:

- a. Clasificación del cliente
- b. Perfil del cliente.
- c. Perfil del producto recomendado y mercado objetivo.

Descripción general de todos los gastos y demás factores que influyen en el precio del producto ofrecido y/o en el precio de la asesoría suministrada.

La Fiduciaria llevará un registro, a través del área de servicio al cliente, que conserve los soportes de las recomendaciones profesionales suministradas y permita verificar el cumplimiento de las reglas previstas en las Normas de Asesoría.

6. 6. 7. Procedimientos especiales en el suministro de Recomendaciones profesionales

En el evento en que lo solicite el cliente o sobrevengan circunstancia que afecte de manera sustancial la inversión, la Fiduciaria suministrará recomendaciones profesionales a los participantes del Fondo de Inversión Colectiva, en los términos del Decreto 2555 de 2010, y en los Fondos de Capital Privado, aun cuando no lo soliciten de manera individual. Para el efecto, se diligenciará y firmará el Formato denominado CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA (FT-GCO-007).

6.7. SUMINISTRO DE ASESORÍA

6. 7. 1. Suministro de asesoría

La Fiduciaria informará al cliente, de manera expresa y antes de brindar cualquier tipo de asesoría, la modalidad en la que le será suministrada, ya sea en la: (i) Modalidad Independiente o (ii) Modalidad No Independiente.

Con la finalidad de determinar la modalidad en que se suministra la asesoría, la Fiduciaria tendrá en cuenta los siguientes criterios:

6. 7. 1. 1. Modalidad Independiente

La asesoría será brindada por la Fiduciaria en la Modalidad Independiente cuando respecto de los productos y/o servicios que ofrece la Fiduciaria o sus asesores comerciales no reciben beneficios económicos de terceros y no se presenta un conflicto de interés en el ofrecimiento del producto y en todo caso de cumplimiento a los criterios previstos en los numerales 1, 2 y 3 del numeral 1. del artículo 2.40.3.1.1. del Decreto 2555 de 2010.

La Modalidad de Independiente en que se brinda la asesoría no limita la Fiduciaria o su Asesor para ofrecer al Cliente productos propios de la Fiduciaria o su vinculados, siempre que se dé cumplimiento con los criterios anteriores.

6. 7. 1. 2. Modalidad No Independiente

La asesoría será brindada por la Fiduciaria en la Modalidad No Independiente cuando se cumpla con los siguientes criterios:

- a. Cuando los productos ofrecidos al Cliente se limitan a los de la Fiduciaria o su vinculados o a productos propios o diseñados por terceros con los cuales se tiene una vinculación previa con la Fiduciaria.
- b. Cuando la Fiduciaria no realizó previamente un análisis del mercado relevante de los productos que podría invertir el Cliente según su perfil de riesgo.
- c. Cuando el estudio del mercado realizado por la Fiduciaria se limitó exclusivamente a los propios productos que ofrece o comercializa.
- d. Cuando la Fiduciaria recibe un beneficio monetario o no monetario de un tercero o una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con el Producto ofrecido al Cliente.
- e. Cuando el funcionario de la Fiduciaria que brindará la asesoría recibe ningún beneficio monetario o no monetario de un tercero o una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con el Producto ofrecido al Cliente.

f. Cuando se presenta un conflicto de interés de la Fiduciaria al momento de ofrecer el producto al Cliente.

g. Cuando se presenta un conflicto de interés del funcionario que brindará la asesoría al Cliente al momento de ofrecer el producto respectivo.

6. 7. 1. 3. Condiciones Especiales para la Asesoría en la Modalidad No Independiente

Cuando la Fiduciaria suministre la asesoría en la Modalidad de No Independiente, deberá informar al Cliente, de manera previa y estar documentado en un medio verificable, las siguientes condiciones especiales:

- a. Informar expresamente que la asesoría se suministra en la Modalidad No Independiente.
- b. Informar las diferencias entre la Modalidad Independiente y la Modalidad No Independiente.
- c. Informar el alcance de las limitaciones de la asesoría en la Modalidad No Independiente.
- d. Informar las circunstancias por las cuales la asesoría se brinda en la Modalidad No Independiente

6. 7. 1. 4. Procedimiento para determinar la Modalidad de la Asesoría

La Gerencia Comercial Corporativa dejará constancia escrita de la aplicación de los criterios para la determinación en que se brindará la Asesoría del producto, ya sea en la Modalidad Independiente o en la Modalidad No Independiente en el proceso de diseño y aprobación del producto de que trata el numeral 5.8.1 del presente Manual.

6.8. CONFLICTOS DE INTERÉS

6. 8. 1. Políticas generales sobre conflictos de interés

La Fiduciaria aplicará las políticas aprobadas por su Junta Directiva en su Código de Buen Gobierno Corporativo para identificar, prevenir, administrar y revelar las situaciones de conflictos de interés que puedan llegar a surgir en el marco del desarrollo de la actividad de asesoría. En todo caso, las políticas que se apliquen deben privilegiar el interés del cliente.

Las políticas de conflictos de interés serán aplicables a la Fiduciaria, sus representantes legales, accionistas, miembros de su junta directiva, funcionarios en general y en especial a los asesores de los productos y servicios respecto de los cuales se debe cumplir con las disposiciones contenidas en el Libro 40 de la Parte 2 del Decreto 2555 de 2010, sin limitarse, a las personas dedicadas a la distribución de productos de la Fiduciaria.

6. 8. 2. Políticas sobre conflictos de interés

Los deberes que se imponen a la Fiduciaria y sus funcionarios respecto de su gestión y la gestión propia en la administración de los negocios fiduciarios (Fiducia Mercantil, Fondos de Inversión Colectiva y Fondos de Capital Privado) relativa al manejo de conflictos de interés, constan en el Código de Ética y/o Buen Gobierno Corporativo, sin perjuicio de aquellas incorporadas de forma individual en los contratos o los respectivos reglamentos.

6.9. MEDIOS VERIFICABLES Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

En atención a lo señalado en el artículo 2.40.5.1.1 del Decreto 2555 de 2010, la Fiduciaria podrá utilizar herramientas tecnológicas para el suministro de recomendaciones profesionales.

Las herramientas tecnológicas que implemente la Fiduciaria atenderán los criterios o requerimientos particulares que para tal efecto imparta la SFC.

6.10. CONTRATOS DE USO DE RED.

En caso de que la Fiduciaria suscriba a futuro contratos de uso de red para efectos de la promoción y gestión de las operaciones de que trata el artículo 2.34.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010 se deberán cumplir las reglas de la actividad de asesoría de conformidad con lo previsto en el Libro 40 de la Parte 2 de la norma en mención. En tal caso, en el contrato de uso de red deberá garantizar los derechos de los inversionistas establecidos en el Libro 40 de la Parte 2 del Decreto 2555 de 2010 y serán atendidos por personas naturales inscritas en el RNPM, quienes contarán con la modalidad de certificación que les permita realizar dicha actividad.

En tal sentido, se deberán dejar cláusulas en el sentido que el prestador de la red cumplirá con las reglas de la actividad de asesoría para la debida atención del cliente. La documentación y registro que permitan acreditar el cumplimiento de las obligaciones previstas en el Libro 40 de la Parte 2 del Decreto 2555 de 2010 corresponde a la Fiduciaria con la colaboración del prestador de la red en los términos que se acuerden para el efecto en el contrato de uso de red.

6.11. INFORMES DE INVESTIGACIÓN

En el evento que la Fiduciaria elabore informes que incorporen una descripción del producto y promuevan sus beneficios para los destinatarios, que se remitan a un inversionista, cualquiera sea el canal o medio de distribución, no se considerarán como una recomendación profesional en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010.

Las comunicaciones de mercado mediante las cuales la Fiduciaria informe sobre el comportamiento de los Fondos de Inversión Colectiva que administra, no son recomendaciones generales de las que trata el artículo 2.40.1.1.3 del Decreto 2555 de 2010, por lo cual incluyen 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 número 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o

complementen".

Aunado a lo anterior, la Fiduciaria, en los mensajes o comunicaciones que se utilicen para difundir recomendaciones generales, no podrá utilizar un lenguaje o contenido que induzca al receptor a pensar que la inversión es adecuada en atención a su perfil.

6.12. MONITOREO Y CONTROL ALA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

La Fiduciaria realizará el monitoreo y control de la Actividad de Asesoría mediante una metodología transversal que abarque las etapas de esta, a través de los siguientes controles: (i) Control Normativo, (ii) Control operativo y un (iii) Control Dual tal como se describe a continuación:

ACTIVIDADES DE MONITOREO Y CONTROL	ETAPAS DE LA ACTIVIDAD DE ASESORIA				
	PERFIL DEL PRODUCTO	PERFIL DEL CLIENTE	ANÁLISIS DE CONVENIENCIA	RECOMENDACIÓN PROFESIONAL	DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO
Control Normativo	1. Función de Cumplimiento Normativo				
Control Operativo	2. Gerencia Comercial Corporativa				
Control Dual	3. Comité del Producto	4. Sistema de Atención al Cliente (SAC)			

1. Función de Cumplimiento Normativo: La Dirección Jurídica Corporativa como área encargada de la Función de Cumplimiento Normativo realizará anualmente el seguimiento al cumplimiento a las disposiciones que regulan la Actividad de Asesoría, monitoreando si existen cambios normativos que impacten el desarrollo de las etapas de la actividad de asesoría implementada en la Fiduciaria, esto sin perjuicio del mapeo normativo permanente que se realice sobre las modificaciones o cambios regulatorios en materia de la actividad de asesoría aplicable a los productos o vehículos de inversión de la Fiduciaria.

Este chequeo normativo quedará soportado en el respectivo checklist y el acta de la reunión normativa conforme lo previsto en la Política de Cumplimiento Normativo y procedimientos asociados.

En este proceso y de resultar aplicable, las áreas deberán modificar los procesos, procedimientos, formatos y herramientas asociados a la ejecución de la Actividad de Asesoría, con el fin de cumplir los cambios regulatorios en la materia.

2. Gerencia Comercial Corporativa: A través de los Directores Comerciales asignados para desarrollar la Actividad de Asesoría deberán ejecutar las gestiones previstas para cada una de las etapas de la Actividad de Asesoría, en cumplimiento a las obligaciones derivadas de la normatividad en dicha materia, las actividades y disposiciones estipuladas en este Manual para el desarrollo de la misma dejando para ello los respectivos soportes para su verificación y monitoreo. Especialmente, la verificación del cumplimiento de las POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA, validando el adecuado diligenciamiento de los formatos y el suministro de recomendaciones profesionales a los clientes según aplique. El Gerente Comercial Corporativo podrá verificar el cumplimiento de las gestiones efectuadas por los Directores comerciales asignados de manera bimestral, dejando las evidencias mediante correo electrónico o acta.

3. Comité de producto: El Comité de Producto será el órgano encargado de considerar y aprobar la información que sea valorada y analizada para la definición tanto de los productos como su perfilamiento, ejerciendo un control de esta etapa mediante la revisión de los aspectos determinantes para la creación y perfilamiento del respectivo producto. El perfilamiento del producto será aprobado por dicho comité, con base en la información contenida en el formulario de perfilamiento determinado para tal fin.

4. SAC: Servicio al Cliente, apoyará a la Gerencia Comercial Corporativa en el proceso de vinculación de clientes y realizará una doble verificación del correcto y completo diligenciamiento de los formularios y formatos asociados a la Actividad de Asesoría, conforme al perfilamiento del cliente, previamente enviado por los directores comerciales, dejando evidencia a través de correo electrónico.

6.13. IDENTIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE RIESGOS EN LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA

La Gerencia Comercial Corporativa deberá incluir en la matriz de riesgos operacional de su proceso de gestión comercial, los riesgos y controles asociados a las etapas de la actividad de asesoría previstas en este Manual.

En consecuencia, en el marco de la ejecución de la etapa de monitoreo del SIAR (, la Gerencia de Riesgos, a través de la Dirección SARO-SARLAFT, realizará una verificación de los controles definidos en el Proceso Comercial, conforme al Plan anual de monitoreo de riesgo operacional y a la muestra seleccionada para el testeo, con el fin de validar que estén funcionando en forma oportuna, efectiva y eficiente. El resultado del monitoreo será puesto en conocimiento del Comité de Riesgo Operacional.

6.14. ASEGURAMIENTO

La Gerencia de Auditoría Interna realizará la evaluación de la efectividad de los procedimientos previstos en este Manual para el cumplimiento de la Actividad de Asesoría, de acuerdo con el Plan de Auditoría aprobado por el Comité de Auditoría para cada vigencia, todo lo cual constará en los informes finales.

En todo caso, la Fiduciaria tendrá en consideración cualquier aspecto que pueda afectar el desarrollo de las etapas de la Actividad de Asesoría para fortalecer los procedimientos y robustecer las directrices para su correcta y adecuada ejecución.

6.15. FORMULARIOS Y FORMATOS

- . FT-GRI-003 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA JURÍDICA
- . FT-GRI-004 SOLICITUD DE VINCULACIÓN DE CLIENTE PERSONA NATURAL
- . FT-GCO-008 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA JURÍDICA.
- . FT-GCO-005 FORMULARIO DE PERFILAMIENTO Y CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE - PERSONA NATURAL
- . FT-GCO-006 SOPORTE DE SUMINISTRO DE UNA RECOMENDACIÓN PROFESIONAL
- . FT-GCO-004 FORMULARIO DETERMINACIÓN PRODUCTO SIMPLE O COMPLEJO
- . Formato Constancia de Aceptación del Cumplimiento de la Actividad de Asesoría FT-GCO-007

7. DOCUMENTOS ASOCIADOS

- [COMITÉ DE PRODUCTO](#)
- [COMITÉ DE ESTRUCTURACIÓN Y APROBACIÓN](#)
- [PROCEDIMIENTO CONTACTO CON CLIENTES](#)

8. CONTROL DE DOCUMENTOS

VERSIÓN	FECHA	RAZÓN DE LA ACTUALIZACIÓN
1	19/Sep/2022	versión inicial
2	28/Nov/2023	Actualización de numerales dentro del documento
3	26/Nov/2024	Actualización general del Documento - Documento aprobado en Sesión JD 467 20241120

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Administrador del sistema Cargo: Ninguno Fecha: 26/Nov/2024	Nombre: IVAN ANDRES RIAÑO JAIMES Cargo: DIRECTOR Fecha: 26/Nov/2024	Nombre: IVAN ANDRES RIAÑO JAIMES Cargo: DIRECTOR Fecha: 10/Dic/2024

COPIA CONTROLADA