

# Manuales de Actividad de Asesoría

Código M-AFAV-AM-0003

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

CONTENIDO

1.	ÁMBITO DE APLICACIÓN.....	2
2.	GENERALIDADES.....	2
2.1.	MODALIDAD DE ASESORÍA.....	2
2.2.	CONFLICTOS DE INTERÉS .....	3
2.3.	COMERCIALES AUTORIZADOS PARA SUMINISTRAR ASESORÍA EN NOMBRE DE LA ENTIDAD .....	3
2.4.	SERVICIOS DE SOLO EJECUCIÓN .....	3
3.	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA.....	3
3.1.	CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE.....	3
3.1.1.	Aplicación del procedimiento.....	4
3.1.2.	Actualización.....	5
3.2.	PERFILAMIENTO DEL CLIENTE.....	5
3.2.1.	Revelación del proceso de perfilamiento.....	5
3.2.2.	Aplicación del procedimiento.....	6
3.2.3.	Metodología de perfilamiento.....	6
3.2.4.	Revelación, aceptación y modificación del perfilamiento del Cliente.....	8
3.2.5.	Actualización .....	8
3.3.	CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS.....	8
3.3.1.	Productos simples.....	8
3.3.2.	Productos complejos.....	9
3.3.3.	Procedimiento de clasificación de productos.....	10
3.3.4.	Criterios para evaluar la clasificación del producto.....	10
3.3.5.	Documentación de la justificación de la clasificación del producto.....	11
3.3.6.	Procedimiento para el monitoreo y modificación de clasificación de productos.....	11
3.4.	PERFIL DEL PRODUCTO.....	12
3.4.1.	Principios y obligaciones.....	12
3.4.2.	Identificación del mercado objetivo.....	12
3.4.3.	Perfil de los productos de la entidad.....	13
3.4.4.	Metodología de ponderación de las características del producto.....	14
3.4.5.	Resultado de la evaluación.....	15
3.4.6.	Aprobación del perfil del producto y del mercado objetivo.....	15
3.4.7.	Revisión del perfil del producto.....	16
3.5.	ANÁLISIS DE CONVENIENCIA.....	16
3.5.1.	Productos en los cuales resulta conveniente la realización de las inversiones.....	16
3.5.1.	Receta de inversión.....	16
3.5.2.	Distribución por fuera del mercado objetivo y el perfil del Cliente.....	17
3.6.	RECOMENDACIÓN PROFESIONAL .....	17
3.6.1.	Aplicabilidad de la recomendación profesional.....	17
3.6.2.	Suministro de la recomendación profesional.....	17
3.6.3.	Reglas generales para el suministro de las recomendaciones profesionales para los Productos de la Entidad.....	18
3.6.4.	Renuncia de la recomendación profesional.....	19
3.6.5.	Carácter no vinculante de la recomendación profesional.....	20
3.6.6.	Obligación de los Comerciales Autorizados.....	20
3.6.7.	Documento soporte del suministro de una recomendación profesional.....	20
3.7.	TRATAMIENTO AL CLIENTE INVERSIONISTA EN EL MERCADO MOSTRADOR.....	21
3.7.1.	Obligaciones.....	21
3.7.2.	Análisis de las Condiciones de Mercado.....	21
3.7.3.	Diligenciamiento Libro de Instrucciones.....	21
3.8.	CONFLICTOS DE INTERÉS Y REMUNERACIÓN E INCENTIVOS.....	22
3.8.1.	Políticas Especiales.....	22
4.	CONTRATOS DE USO DE RED.....	23

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>		
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores			
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b> 3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024	

## 1. ÁMBITO DE APLICACIÓN.

Las disposiciones aquí definidas serán de aplicación y observancia obligatoria por parte de todos los colaboradores de Alianza Fiduciaria S.A. y Alianza Valores S.A. que tengan relacionamiento con clientes para realizar cualquier tipo de operación, inversión o negocio, y que les resulten aplicables las reglas contenidas en el Libro 40 del Decreto 2555 de 2010 y la C.E. 019 de 2021 expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia, o las normas que las modifiquen.

Dicha normatividad regula la actividad de asesoría que deben suministrar las entidades vigiladas que i) ejecuten las actividades de intermediación definidas en el artículo 7.1.1.1.2 del Decreto 2555 de 2020, ii) lleven a cabo la administración y/o distribución de Fondos de Inversión Colectiva iii) en la vinculación de Clientes a los Fondos Voluntarios de Pensión y iv) 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 (en adelante “Fiducia de Inversión”).

De conformidad con la Unidad de Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda y Crédito Público y las Normas de Asesoría, el suministro de asesoría pasó de ser una obligación propia de la actividad de intermediación de valores a un proceso que se compone, en términos generales, de varias etapas:



En virtud de lo anterior, **ALIANZA FIDUCIARIA S.A.** y **ALIANZA VALORES S.A.**, (en adelante “Grupo Alianza” y/o la “Entidad”) al igual que sus Comerciales Autorizados (internos o externos) se encuentran obligadas a atender tanto las Normas de Asesoría, como los lineamientos establecidos en el presente Manual y demás directrices impartidas por la administración de la organización.

## 2. GENERALIDADES

### 2.1. MODALIDAD DE ASESORÍA

La asesoría que brindan los comerciales autorizados por las sociedades que conforman el Grupo Alianza se hace en modalidad **no independiente**, lo cual deberá ser informado junto con sus implicaciones al Cliente Inversionista desde su vinculación a la Entidad y constará en cualquier medio verificable institucional.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

## 2.2. CONFLICTOS DE INTERÉS

La Entidad aplicará estrictamente las políticas aprobadas por su Junta Directiva en materia de identificación, revelación y administración de conflictos de interés, en el desarrollo de operaciones con clientes, junto con las disposiciones establecidas en su Código de Ética y de Buen Gobierno Corporativo, que en todo evento privilegiaran la información al cliente, por lo que en caso de presentarse una situación esta será expuesta de manera oportuna.

Las políticas de conflictos de interés serán aplicables a la Entidad, sus representantes legales, accionistas, miembros de su junta directiva, funcionarios en general y en especial a los asesores internos o externos 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 sus productos.

Asimismo, la entidad propenderá porque su fuerza comercial cuente con esquemas remuneratorios que reduzcan la existencia de potenciales conflictos de interés, y la segregación de funciones en procura del mejor interés del cliente, inclusive y con mayor cuidado, cuando este actúe como contraparte de la organización en el Mercado Mostrador u OTC.

Los comerciales autorizados, en caso de incumplimiento de las directrices sobre revelación, prevención y administración de conflictos de interés podrán ser sujetos de medidas disciplinarias o contractuales, de acuerdo con su relación con la Entidad.

## 2.3. COMERCIALES AUTORIZADOS PARA SUMINISTRAR ASESORÍA EN NOMBRE DE LA ENTIDAD

La Entidad garantizará que los comerciales habilitados para suministrar asesoría se encuentren debidamente certificados en la modalidad requerida de conformidad con la normatividad vigente y publicará un listado actualizado en su Página Web, relacionando sus personas naturales vinculadas autorizadas para ejecutar labores comerciales con clientes.

## 2.4. SERVICIOS DE SOLO EJECUCIÓN

Por solicitud del cliente, podrán realizarse operaciones de intermediación en el mercado de valores a través de la modalidad de solo ejecución, lo cual implica que la Entidad, no está obligada a suministrar recomendaciones profesionales, ni ejecutar el análisis de conveniencia sobre los productos aplicables.

Los inversionistas profesionales podrán solicitar servicios de solo ejecución para productos simples y complejos, mientras que los clientes inversionistas únicamente para los simples.

Esta decisión debe ser libre y voluntaria por parte del cliente, y es obligatorio que conste en el medio verificable institucional que aplique.

Las operaciones a través de la plataforma de E-Trading del Grupo Alianza, son consideradas de solo ejecución, por lo cual, en dichas inversiones no se suministrará asesoría en los términos del presente manual.

# 3. POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE ASESORÍA.

## 3.1. CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE.

<b>Responsable</b>	Página 3 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

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

En ese sentido, es obligación de la Entidad 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.

Los clientes que deseen invertir en productos del mercado de valores, a través de la sociedad comisionista o los vehículos de inversión administrados por la fiduciaria, deben ser clasificados desde su vinculación, como:

**a) Inversionista Profesional:**

Serán los clientes que acrediten, al momento de la clasificación, un patrimonio igual o superior a ciento cincuenta y siete mil ochocientos setenta y ocho con doce (157.878,12) Unidades de Valor Tributario - UVT y al menos una de las siguientes condiciones:

- Ser titular de un portafolio de inversión de valores igual o superior setenta y ocho mil novecientos treinta y nueve con cero seis (78.939,06) Unidades de Valor Tributario - UVT
- Haber realizado directa o indirectamente quince (15) o más operaciones de enajenación o de adquisición de valores, 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 con cuarenta y un (552.573,41) Unidades de Valor Tributario - UVT.

También podrán ser clasificados como Inversionistas Profesionales, de conformidad con el artículo 7.2.1.1.3 del Decreto 2555 de 2010 las siguientes personas y entidades:

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

**b) Cliente Inversionista:**

Serán todos aquellos clientes que no tengan la calidad de Inversionista Profesional.

La entidad establece los siguientes procedimientos para determinar la calidad del cliente como cliente inversionista o inversionista profesional, así como la actualización de esta clasificación. Adicionalmente, se incorporan políticas y procedimientos para establecer la experiencia y conocimientos del inversionista para efectos de determinar su calidad como cliente inversionista o inversionista profesional.

3.1.1. Aplicación del procedimiento.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

Al momento de la vinculación del Cliente, la Entidad clasificará a los mismos en alguna de las dos categorías de inversionistas. La adecuada clasificación será responsabilidad del funcionario del área comercial de la Entidad que vincula al mismo, independientemente si se surte el procedimiento de manera manual o a través de los canales digitales.

La trazabilidad de esta actividad quedará consignada en el documento “FAFAVAM0066 - Formulario Perfil de Riesgo - Persona Natural / Persona Jurídica”

Una vez se efectúe la clasificación, se informará al cliente sobre la calidad otorgada, así como el nivel de protección que le corresponde. En el evento en que un Inversionista Profesional solicite que sea tratado como un Cliente Inversionista de manera particular para un tipo de productos, podrá solicitar esta protección a través de una comunicación escrita o por un medio verificable grabado autorizado por el Grupo Alianza.

### 3.1.2. Actualización.

Conforme lo establecido en las Normas de Asesoría, la Clasificación del Cliente se deberá actualizar con una periodicidad anual. Una vez vencido el término señalado, la Entidad a través de los Comerciales Autorizados gestionará con el Cliente a fin de que éste señale si existe el algún cambio que amerite llevar a cabo nuevamente la clasificación. En caso de que este indique que su situación ha cambiado, se tendrá que diligenciar por completo nuevamente el formato FAFAM0066 - Formulario Perfil de Riesgo - Persona Natural / Persona Jurídica”.

En el evento de que la Entidad, luego de la gestión correspondiente, no obtenga ninguna respuesta por parte del Cliente, se entenderá entonces que su categorización no ha sufrido variaciones a las inicialmente reportadas.

## 3.2. PERFILAMIENTO DEL CLIENTE.

El perfil de riesgo del cliente corresponde al análisis que se realiza sobre su situación financiera, intereses y necesidades, y es el insumo para determinar los productos en los cuales resulta conveniente la realización de inversiones. Lo anterior, con el objetivo de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 2.40.1.1.5 del Decreto 2555 de 2010 y el numeral 2.2.2 del Capítulo IV del Título II de la Parte III de la Circular Básica Jurídica.

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 Entidad para garantizar que los Productos que ofrece coinciden con los objetivos de inversión del Cliente, conocimiento y experiencia.

### 3.2.1. Revelación del proceso de perfilamiento.

La Entidad informará a los Clientes el motivo por el cual se requiere el diligenciamiento del cuestionario del perfil de riesgo, adicionalmente, debe informarse a los Clientes que de conformidad con el Decreto 2555 de 2010, es obligación de estos suministrar la información requerida para la elaboración de su perfil.

Igualmente, deberá tenerse en cuenta que el Cliente debe otorgar autorización particular para el tratamiento de sus datos personales conforme a la normativa aplicable.

Las anteriores aclaraciones y autorizaciones se encuentran contenidas en el formato “FAFAVAM0066 - Formulario Perfil de Riesgo - Persona Natural / Persona Jurídica”, y en los formatos de vinculación inicial.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.2.2. Aplicación del procedimiento.

El perfilamiento se debe ejecutar junto con la vinculación del cliente sea este persona natural o jurídica a través del Formato “FAFAVAM0066 - Formulario Perfil de Riesgo - Persona Natural / Persona Jurídica”, o través de las herramientas tecnológicas dispuestas en la página web de Alianza o el portal transaccional a servicio de los inversionistas, siempre previo a la realización de cualquier inversión en el mercado de valores que se detallan en el ámbito de aplicación de este Manual.

En dicho documento y herramientas, se evalúan algunos criterios, que se encuentran alineados con lo establecido en el Art. 2.40.1.1.5 del Libro 40, Título I, Capítulo I del Decreto 2555 de 2010 y agrupados conforme al resultado de la evaluación con criterio de expertos aplicada por el Grupo Alianza, de la siguiente manera:

- Conocimiento y Experiencia
- Horizonte de Tiempo y Objetivos de Inversión
- Tolerancia al Riesgo y Capacidad para asumir pérdidas
- Capacidad para realizar contribuciones y constituir garantías

### 3.2.3. Metodología de perfilamiento.

Todos los clientes, independientemente de su calidad, deben ser perfilados en las siguientes categorías:

Perfil	Descripción de las características del cliente
Conservador:	Es un inversionista que busca preservar su capital a través de un retorno estable, tiene baja tolerancia a pérdidas y/o volatilidades, sus preferencias de inversión se centran en activos de baja exposición al riesgo, pudiendo tener un portafolio diversificado conforme a su apetito de riesgo.
Moderado:	Es un inversionista con tolerancia media a pérdidas y/o desvalorizaciones, realiza inversiones enfocadas en activos con una exposición al riesgo moderada y que espera un retorno acorde a su perfil.
Mayor Riesgo	Es un inversionista con mayor apetito al riesgo. para obtener retornos superiores está dispuesto a invertir sus recursos en activos o portafolios con volatilidades considerables aun cuando ello pueda representar posibles desvalorizaciones de las inversiones o deterioros sobre el capital.

En Alianza con la participación de un grupo de expertos en materia de inversiones y riesgos se establecieron cuatro grupos de criterios, asignándoles una ponderación conforme a su grado de relevancia al momento de determinar el perfil de riesgo de un cliente. Es así como el perfil se establece evaluando la respuesta a las siguientes preguntas y teniendo en cuenta la ponderación que aquí mismo se revela.

#### Preguntas de perfilamiento Persona Natural y Jurídica.

Eje temático y Ponderación	Pregunta
Conocimiento y Experiencia 50%	<p><b>1. ¿La mejor descripción de su conocimiento y experiencia como inversionista sería?</b></p> <p>a) Limitada. Preferiría recibir asesoría y orientación sobre los riesgos asociados y como estos pueden afectar mi inversión para tomar decisiones.</p> <p>b) Moderada. Tengo alguna experiencia, pero me gustaría continuar recibiendo asesoría sobre algunos productos y orientación sobre los riesgos asociados y como estos pueden afectar mi inversión para tomar decisiones</p>

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA		
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores			
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b> 3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024	

Eje temático y Ponderación	Pregunta
	c) Extensa. Soy activo y con varios años de experiencia en el sector financiero y bursátil. Me siento cómodo tomando mis propias decisiones pues conozco de los riesgos asociados a los productos y como estos pueden afectar mis inversiones.
<b>Horizonte de tiempo y objetivos de inversión</b> 18%	<b>2. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones se adecúa a sus objetivos y expectativas de inversión?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Mantener mi capital, asumiendo niveles de riesgo conservadores en mis inversiones, entendiendo y aceptando que pudiera obtener menores rentabilidades.</li> <li>b) Incrementar mi capital invertido, entendiendo que podría obtener mejores retornos asumiendo niveles de riesgo moderados al existir volatilidades diarias en los activos o productos.</li> <li>c) Generar mejores valorizaciones o rentabilidades, invirtiendo en activos o productos de mayor riesgo, aun cuando ello represente posibles detrimentos patrimoniales.</li> </ul>
<b>Tolerancia al riesgo y capacidad para asumir pérdidas</b> 24%	<b>3. Si sus inversiones presentaran desvalorizaciones o disminuciones en los precios por condiciones naturales del mercado o la economía, ¿Qué decisión tomaría?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Retiraría toda mi inversión o la trasladaría a otro producto de menor riesgo.</li> <li>b. Mantendría mi inversión, reconociendo que el mercado es dinámico y que con el tiempo el valor de la inversión se puede recuperar.</li> <li>c. Consideraría aumentarla, entendiendo que la pérdida puede ser temporal y con el tiempo existe la posibilidad de generar ganancias adicionales.</li> </ul>
<b>Capacidad para realizar contribuciones y constituir garantías</b> 8%	<b>4. Si tiene abierta una posición apalancada y el activo subyacente pierde valor, ¿Estaría dispuesto a aportar recursos adicionales para respaldar las pérdidas o constituir más garantías?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) a. No he abierto ni abriría posiciones apalancadas.</li> <li>b) Aportaría recursos adicionales, pero pensaría en cerrar la posición en el corto plazo para evitar nuevos aportes.</li> <li>c) Aportaría todos los recursos necesarios para mantener la posición abierta mientras alcanzo mi expectativa de retorno.</li> </ul>

### Ponderación del perfil de riesgo.

Como se observa en la anterior tabla, cada una de las preguntas cuenta con tres opciones de respuesta a las que se les asigna un valor numérico como se muestra a continuación.

Opción	Valor por cada pregunta
Respuesta a)	1
Respuesta b)	2
Respuesta c)	3

Para efectos de la cuantificación, se realizará la multiplicación del valor de la respuesta por el porcentaje de la ponderación correspondiente al eje temático que está evaluando, así:

$$\text{Perfil de Riesgo} = \Sigma (\% \text{Ponderación Criterio} * \text{Calificación Respuesta})$$

Finalmente, la sumatoria del resultado de la cuantificación de las preguntas, determinará el perfil de riesgo que se ajusta más a las características del inversionista, conforme a la siguiente tabla de calificación.

Rango de la Sumatoria		Perfil de Riesgo
1	1.5	Conservador
1.51	2.5	Moderado
2.51	3	Mayor Riesgo

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.2.4. Revelación, aceptación y modificación del perfilamiento del Cliente.

La Entidad pondrá en conocimiento del Cliente, por cualquier medio, el resultado de su perfilamiento, conforme la metodología establecida en precedencia y éste debe declarar su conocimiento y aceptación, decisión que quedará reflejada en el “Formato de Vinculación” y a través del formato “FAFAVAM0066 - Formulario Perfil de Riesgo - Persona Natural / Persona Jurídica” o los canales digitales dispuestos para este propósito.

No obstante, todo Cliente podrá solicitar cambiar su perfil, siempre que la solicitud sea realizada por medio escrito o electrónico, a través de los canales registrados en la Entidad al momento de la vinculación. Para los anteriores efectos el Cliente deberá indicar en el formulario precitado, cuál es el perfil con el que mejor se encuentra identificado.

### 3.2.5. Actualización

El perfil del Cliente se actualizará como mínimo de manera anual, sin perjuicio de que voluntariamente se solicite por el cliente. Una vez vencido el término señalado en precedencia, la Entidad a través de sus Comerciales Autorizados gestionará con el titular a fin de que éste señale si existe algún cambio que amerite llevar a cabo nuevamente su perfilamiento conforme al proceso antes descrito. En caso de que este indique que su situación ha cambiado, podrá realizar la actualización de perfil a través de su portal transaccional, si cuenta con este, en comunicación con servicio al cliente o con su Comercial Autorizado asignado, debiendo en todo caso, diligenciar por completo nuevamente el formato referido en el punto anterior.

En caso de que la Entidad, luego de la gestión correspondiente, no obtenga ninguna respuesta por parte del Cliente, se entenderá entonces que se perfil no ha sufrido variaciones a las inicialmente reportadas.

## 3.3. CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS.

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 es la siguiente.

### 3.3.1. 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 remuneración y los mecanismos de protección de capital, cumplen con todos los siguientes criterios:

- Son fácilmente comprensibles para los inversionistas en sus términos, riesgos, costos, rendimientos esperados y características.
- La información sobre sus características, riesgos y costos sea transparente y de fácil acceso por parte del inversionista.
- Exista información disponible para el inversionista sobre su valor o precio o se negocien en sistemas de negociación de valores.
- 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, éstas condiciones son claras y fácilmente comprensibles por los inversionistas.

<b>Responsable</b>	Página 8 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.3.2. Productos complejos.

Son productos complejos aquellos que, no cumplan con alguno de los criterios establecidos para considerarse como un producto simple o que posean cualquiera de las siguientes particularidades:

#### 3.3.2.1. Instrumentos Financieros Derivados y Productos Estructurados

El producto sea un instrumento financiero derivado estandarizado o un producto estructurado que involucre operaciones con valores y/o con instrumentos financieros derivados estandarizados que incorpore alguna de las siguientes características:

- Instrumentos financieros derivados estandarizados que no tengan un valor razonable diario disponible para el inversionista.
- Productos estructurados establecidos en el subnumeral 5.3. del Capítulo XVIII de la Circular Básica Contable y Financiera que involucren operaciones con valores y/o con instrumentos financieros derivados estandarizados.

#### 3.3.2.2. Instrumentos de Deuda

El producto sea un instrumento de deuda que incorporen alguna de las siguientes características:

- El pago esté subordinado al reembolso de la deuda en poder de otros.
- Carecer de una fecha de vencimiento o rescate específica.
- Tener mecanismos de garantía sobre el principal o fuentes de pago que resulten ser de difícil comprensión.

#### 3.3.2.3. Vehículos de Inversión Colectiva

El producto sea un vehículo de inversión colectiva, incluyendo, pero sin limitarse, a fondos de inversión colectiva y los portafolios y/o alternativas estandarizadas de los fondos voluntarios de pensión, que incorporen alguna de las siguientes características:

- Que inviertan en títulos valores, documentos de contenido crediticio y cualquier otro documento representativo de obligaciones dinerarias, que no se encuentren inscritos en el RNVE ni listados en una bolsa de valores o sistema de negociación autorizado por la **SFC** o en un sistema de cotización de valores del extranjero.
- Que inviertan en acciones u otros títulos de participación en el capital de sociedades u otras personas jurídicas de cualquier naturaleza, que no se encuentren 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.
- Que inviertan en commodities, siempre y cuando estos 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, los cuales no corresponden a los elaborados por bolsas de valores, entidades nacionales o del exterior reconocidas por esta SFC.
- Ser bursátiles o ETFs que repliquen o sigan subyacentes y no sean claros o fácilmente comprensibles.
- Fondos de capital privado.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.3.3. Procedimiento de clasificación de productos.

La Vicepresidencia o la Gerencia correspondiente dejará constancia escrita de la aplicación de los criterios para la calificación del producto como “simple” o “complejo” en el proceso de diseño y aprobación de productos de que trata el presente Manual y deberá estar a disposición de la autoridad competente como justificación del procedimiento.

En caso de que la Entidad se aparte de los criterios establecidos para la clasificación de productos complejos, el análisis y la justificación para dicha decisión serán expresamente aprobados por el área o comité asignado 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.

### 3.3.4. Criterios para evaluar la clasificación del producto.

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

Para estos efectos, la Vicepresidencia o Gerencia correspondiente tendrá en cuenta los siguientes criterios para evaluar el tipo de producto:

#### Criterios Generales de Calificación de Producto

ÍTEM	Si	No/No Aplica
¿El producto es fácilmente comprensible para el inversionista en sus términos, riesgos, costos, rendimientos esperados y características?	1	0
¿La información sobre las características, riesgos y costos del producto es de fácil acceso y transparente para el inversionista?	1	0
¿La información del valor o precio del producto está disponible para el inversionista?	1	0
¿El producto se negocia en un sistema de negociación de valores?	1	0
¿El producto permite al inversionista la posibilidad de salir de su posición en un término razonable y a precios razonables de mercado?	1	0
¿El producto incorpora limitaciones temporales para salir de la posición o penalidades por retiro anticipado, pero son claras y fácilmente comprensibles para los inversionistas?	1	0

#### Criterios Adicionales de Calificación de Producto

ÍTEM	Si	No/No aplica
¿El producto es un instrumento financiero derivado estandarizado que no tengan un valor razonable diario disponible para el inversionista?	1	0
¿Es un producto estructurado según se define en el subnumeral 5?3 del Capítulo XVIII de la Circular Básica Contable y Financiera que involucren operaciones con valores y/o con instrumentos financieros derivados estandarizados?	1	0
¿El producto es un instrumento de deuda?	1	0
¿El producto es un instrumento de deuda cuyo pago está subordinado al reembolso de la deuda en poder de otros?	1	0
¿El producto es un instrumento de deuda que carece de una fecha de vencimiento o rescate específica?	1	0
¿El producto es un instrumento de deuda que contiene mecanismos de garantía sobre el principal o fuentes de pago que resulten difícilmente comprensibles?	1	0
¿El producto es un fondo de capital privado?	1	0

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

Si el producto se estructura sobre un vehículo de inversión colectiva (distinto a un Fondo de Capital Privado), se deberá tener en cuenta el siguiente cuadro:

#### Criterios Especiales para vehículos de inversión colectiva

ÍTEM	Si	No/No aplica
¿El vehículo de inversión colectiva requiere apalancamiento para realizar operaciones?	1	0
¿El producto es un vehículo de inversión colectiva inmobiliario cuyas participaciones no se negocian a través de sistemas de negociación de valores?	1	0
¿Según la política de inversión del FIC se encuentra autorizada una participación máxima igual o mayor al 10% del total del portafolio para invertir 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?	1	0
¿Según la política de inversión del FIC se encuentra autorizada una participación máxima igual o mayor al 10% del total del portafolio para invertir 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?	1	0
¿Según la política de inversión del FIC se encuentra autorizada una participación máxima igual o mayor al 10% del total del portafolio para invertir en <i>commodities</i> , que no están representados en un valor?	1	0
¿Según la política de inversión del FIC se encuentra autorizada una participación máxima igual o mayor al 10% del total del portafolio para invertir en fondos Bursátiles o ETFs que repliquen o sigan índices nacionales o internacionales que 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?	1	0
¿Según la política de inversión del FIC se encuentra autorizada una participación máxima igual o mayor al 10% del total del portafolio para invertir en fondos Bursátiles o ETFs que repliquen o sigan subyacentes que no sean claros o fácilmente comprensibles?	1	0

Se deberá marcar la casilla “Si” con el número “1” y la casilla “No/No Aplica” con el número “0” para posteriormente realizar una sumatoria de cada uno de los criterios, cuyo resultado clasificará el producto entre “simple” o “complejo”, según el resultado de la siguiente tabla:

#### Resultado de Criterios de Calificación de Producto

Tipo de Criterio	Resultado de la Calificación del Producto según los Criterios	Calificación del Producto
Criterios Generales	Resultado = 5	Simple
Criterios Especiales	Resultado => 1	Complejo
Criterios Especiales para vehículos de inversión colectiva	Resultado => 1	Complejo

#### 3.3.5. Documentación de la justificación de la clasificación del producto.

La Vicepresidencia o la Gerencia correspondiente dejará constancia escrita de la aplicación de los criterios para la calificación del producto como “simple” o “complejo” en el proceso de diseño y aprobación del producto de que trata el numeral 3.4.4 del presente Manual y deberá estar a disposición de la SFC como análisis de justificación de la calificación del producto.

En caso de que la Entidad 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 área o comité asignado 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.

#### 3.3.6. Procedimiento para el monitoreo y modificación de clasificación de productos.

<b>Responsable</b>	Página 11 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	-----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

Durante la revisión del perfil del producto que se encuentra regulada en el numeral 4.4.7. del presente Manual se realizará la labor de monitoreo y de ser necesaria, la modificación de la clasificación de sus productos. De este procedimiento, el área correspondiente deberá dejar la trazabilidad documental.

### 3.4. PERFIL DEL PRODUCTO

La entidad perfilará todos los productos desde el momento de su diseño y aprobación por parte de las instancias correspondientes cuyo procedimiento comprende un análisis profesional de la complejidad, estructura, activos subyacentes, rentabilidad, riesgo, liquidez, volatilidad, costos, remuneración, calidad de la información disponible, prelación de pago y demás aspectos que se deben considerar para determinar las necesidades de inversión que satisface y los potenciales inversionistas que podrían ser destinatarios del mismo.

Para este propósito, la Entidad dará observancia a los principios y obligaciones descritos a continuación.

#### 3.4.1. Principios y obligaciones.

La presente sección, tiene como propósito establecer las normas al interior de la Entidad, para garantizar un proceso efectivo para el perfilamiento y desarrollo de los Productos de la Entidad y garantizar que sus personas naturales vinculadas y los Clientes posean las herramientas necesarias para comprender las características de los productos y riesgos asociados a los mismos, para lo cual se definen los siguientes principios:

- Determinará el Mercado Objetivo para sus Productos.
- Buscará que los productos sean compatibles con las características del Mercado Objetivo.
- 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.
- Asegurará que el personal relevante involucrado en el diseño y/o comercialización de los Productos tenga la experiencia necesaria para comprender las características y los riesgos de estos.

#### 3.4.2. 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 Entidad. Por lo tanto, la identificación del Mercado Objetivo se producirá en una etapa temprana del desarrollo o durante la actualización de estos. La Entidad asegurará 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.

La Entidad, utilizará la información del perfilamiento de sus Clientes, así como su experiencia y conocimiento histórico para identificar al Mercado Objetivo. Los criterios que se considerarán son los siguientes:

#### **Criterios Mercado Objetivo.**

Ítem	Características
Tipo de Cliente	Inversionista
	Profesional
Conocimiento	Básico
	Elemental
	Sofisticado
	Experto

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>		
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores			
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b> 3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024	

Ítem	Características
Perfil	Conservador
	Moderado
	Mayor Riesgo
Horizonte de tiempo	Corto plazo
	Mediano plazo
	Largo plazo

### 3.4.3. Perfil de los productos de la entidad.

El área o grupo o comité encargada, deberán dejar la constancia respectiva que contenga el análisis y las características del Producto, a fin de establecer su naturaleza y perfil.

#### Análisis del Producto

Ítem	Características	Descripción
Complejidad	Producto simple	Productos que según su estructura son fácilmente comprensibles para los inversionistas en sus términos, riesgos, costos, rendimientos esperados y características.
	Producto complejo	Revelación 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.
Estructura	No apalancado	El Producto no amplía la exposición del vehículo o de los recursos del Cliente por encima del valor de su patrimonio.
	Apalancado	El Producto permite ampliar la exposición del vehículo o de los recursos del Cliente por encima del valor de su patrimonio. Se incluyen en este concepto productos que inviertan principalmente en operaciones tales como: Ventas en corto, Repos pasivos y simultáneas pasivas, Operaciones de endeudamiento, Operaciones sobre instrumentos financieros derivados y Cuentas de margen.
Activos subyacentes	Valores, instrumentos o participaciones de Renta Fija	El instrumento garantiza la devolución del capital invertido y una cierta rentabilidad.
	Valores, instrumentos o participaciones de Renta Variable	La recuperación del capital invertido y la rentabilidad derivada del instrumento no están garantizadas, ni son conocidas de antemano.
	Divisas	Inversiones en moneda extranjera.
	Derechos o valores no inscritos en el RNVE	Títulos valores y/u otros derechos de contenido económico no inscritos en el RNVE.
	Derivados y Productos estructurados	Contratos cuyo valor se basa en el precio de un subyacente o contratos híbridos que tienen por lo menos un derivado implícito.
	Inmuebles	Bienes o proyectos inmobiliarios en Colombia o en el exterior y/o derechos fiduciarios, titularizaciones o acciones o cuotas de interés social en compañías dedicadas a la inversión en inmuebles.
Rentabilidad	Preservación	El Producto tiene por objetivo la protección del capital y valoración estable del mismo con bajas expectativas de rentabilidad.
	Ingreso	El Producto permite tomar algunos riesgos con el objetivo de obtener rendimientos medios o altos, supone la capacidad de soportar algunas pérdidas por un período de tiempo limitado.
	Crecimiento	El Producto busca un alto rendimiento y supone tolerancia a los riesgos, con la posibilidad de sufrir pérdidas por largos períodos.
Riesgo	Conservador	El Producto tiene por objetivo no asumir riesgos importantes con el capital invertido, admitiendo fluctuaciones de capital con un crecimiento moderado del mismo.
	Moderado	El Producto busca exponerse a un riesgo mayor para obtener mejores utilidades, teniendo una relación equilibrada entre riesgo y rentabilidad.
	Mayor riesgo	El Producto busca asumir altos niveles de riesgo en busca de los retornos más altos posibles a fin de incrementar el capital en el corto y mediano plazo

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>		
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores			
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b> 3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024	

Ítem	Características	Descripción
		mediante la inversión en activos con mayor potencial de crecimiento y mayor volatilidad.
Liquidez	Alta	La inversión se puede liquidar dentro de un período de un (1) día hábil.
	Media	La inversión se puede liquidar dentro de un período de 30 días.
	Baja	La inversión puede liquidarse dentro de un período de 90 días.
	Muy baja	La inversión puede liquidarse en un período mayor a 90 días.
Costos	No tiene	El Producto sólo acarrea el desembolso por parte del Cliente de la remuneración.
	Fijos	El Producto requiere o puede requerir del Cliente el desembolso de unos costos fijos para realizar o mantener la inversión, diferentes a la remuneración.
	Variables	El Producto requiere o puede requerir del Cliente el desembolso de unos costos variables para realizar o mantener la inversión, diferentes a la remuneración, tales como llamados al margen o garantías.
Estructura de remuneración	Comisión	Se cobra al Cliente una comisión por administración o por operación. Las comisiones por administración pueden ser de diversos tipos como, por ejemplo, la calculada sobre los recursos administrados, de éxito, entre otros.
	Margen o Spread	La ganancia de la Entidad se encuentra en la diferencia entre el precio de compra y de venta del Producto.
Calidad de la información disponible	Alta	El Producto se encuentra acompañado de información pública o privada y de fácil comprensión a través de la cual el Cliente puede conocer con un alto grado de certeza su desempeño y condiciones de funcionamiento.
	Medida	El Producto se encuentra acompañado de información a través de la cual el Cliente puede conocer su desempeño y condiciones, no obstante, esta información puede ser compleja y de difícil comprensión.
	Baja	El Producto cuenta con poca o nula información sobre su desempeño y condiciones o la información es de una complejidad muy alta.
Prelación de pago	No tiene	El Producto no implica una prelación de pago.
	Tiene	El Producto implica una prelación de pago. Entre éstos se encuentran, por ejemplo, las acciones en caso de liquidación o bonos que suponen un tipo de subordinación.

### 3.4.4. Metodología de ponderación de las características del producto.

Cada característica de los Productos tiene asignado un valor numérico, en forma ascendente. Cada valor numérico asignado a las características tendrá una correspondencia de riesgo de la siguiente forma:

#### Relación riesgo y características del Producto

Ítem	Características	Valor de cada característica	Relación de riesgo
Complejidad	Producto simple	5	Bajo
	Producto complejo	10	Alto
Estructura	No apalancado	5	Bajo
	Apalancado	10	Alto
Rentabilidad	Preservación	3.333333333	Bajo
	Ingreso	6.666666667	Medio
	Crecimiento	10	Alto
Riesgo	Conservador	3	Bajo
	Moderado	6.5	Moderado
	Mayor Riesgo	10	Alto
Liquidez	Alta	2.5	Bajo
	Media	5	Moderado
	Baja	7.5	Medio
	Muy baja	10	Alto

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>		
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores			
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b> 3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024	

Ítem	Características	Valor de cada característica	Relación de riesgo
Costos	No tiene	3.333333333	Bajo
	Fijos	6.666666667	Medio
	Variables	10	Alto
Estructura de remuneración	Comisión	5	Bajo
	Margen	10	Alto
Calidad de la información disponible	Alta	3.333333333	Bajo
	Medida	6.666666667	Medio
	Baja	10	Alto
Prelación de pago	No tiene	5	Bajo
	Tiene	10	Alto
Activos subyacentes	Valores, instrumentos o participaciones de Renta Fija	0	Bajísimo
	Valores, instrumentos o participaciones de Renta Variable	1	Bajo
	Divisas	1.5	Medio Bajo
	Derechos o valores no inscritos en el RNVE.	2	Medio
	Derivados y Productos estructurados.	2.5	Medio Alto
	Inmuebles	3	Alto

Para efectos del perfilamiento del Producto, se realizará la sumatoria del resultado de la valoración de todas las características, asignando un perfil dependiendo de la correspondencia al riesgo de este:

#### Categorización de perfil del Producto

Rango		Perfil del producto
Desde	Hasta	
35	50	Producto Conservador
51	77	Producto Moderado
78	100	Producto Mayor riesgo

#### 3.4.5. Resultado de la evaluación.

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

#### Descripción del perfil del Producto

Categoría	Descripción de las características del Producto
Producto Conservador	El Producto tiene por objetivo que el Cliente no se exponga a riesgos importantes con el capital invertido, admitiendo fluctuaciones menores en su capital con un crecimiento moderado del mismo sacrificando rentabilidad y buscando alta liquidez.
Producto Moderado	El Producto tiene por objetivo que el Cliente asuma un riesgo mayor para obtener mejores utilidades, buscando una relación equilibrada entre riesgo y rentabilidad con un crecimiento moderado en su capital e inversiones con alta liquidez.
Producto Mayor Riesgo	El Producto tiene por objetivo que el Cliente asuma altos niveles de riesgo en busca de los retornos más altos posibles, buscando incrementar su capital en el corto y mediano plazo mediante la inversión en activos con mayor potencial de crecimiento y mayor volatilidad.

#### 3.4.6. Aprobación del perfil del producto y del mercado objetivo.

Una vez se hubiere establecido el perfil y el Mercado Objetivo del Producto, el mismo se someterá a un proceso de aprobación, conforme los lineamientos internos establecidos por la Entidad.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.4.7. Revisión del perfil del producto.

El Grupo, comité o área responsable revisarán el perfil de sus Productos al menos una vez cada cinco (5) años, o con mayor o menor frecuencia si se considera necesario, para evaluar si se han presentado cambios materiales en los principales elementos que se utilizan para el análisis profesional de los mismos y en caso tal, se procederá a actualizar el perfil y clasificación de los Productos.

En caso de que se haya presentado un cambio material, se procederá a actualizar el perfil de los Productos conforme con lo establecido en la presente sección del Manual. En estos eventos, la Entidad deberá considerar si el Producto sigue siendo consistente con el Mercado Objetivo.

Una vez surtida la revisión del Producto, el área o grupo o comité encargado, deberán dejar la constancia respectiva, a fin de dejar la trazabilidad de la actualización del perfil del Producto y se comunicara al equipo comercial la modificación realizada, igualmente se comunicará a los clientes que tengan recursos en el/los productos y realizará la actualización respectiva de los documentos dispuestos al cliente de los productos ajustados.

Adicionalmente se debe generar un nuevo análisis de conveniencia y de ser necesario, entregar por parte del comercial autorizado la nueva recomendación profesional acorde a la inversión total del cliente dentro de la administradora, dejando la trazabilidad de esta por los medios autorizado e informados en el numeral 3.6 de este documento.

## 3.5. ANÁLISIS DE CONVENIENCIA

Corresponde a la evaluación que realiza la Comercial Autorizado 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.

### 3.5.1. Productos en los cuales resulta conveniente la realización de las inversiones.

Basados en las instrucciones de ESMA en materia de idoneidad, la Entidad ha adoptado como política asumir que el conocimiento y la experiencia del Cliente son suficientes para adquirir todos los Productos que ofrece la entidad si se ha clasificado como Inversionista Profesional. De igual manera, se puede asumir que un Inversionista Profesional *per se* tiene la capacidad de soportar cualquier riesgo relacionado con sus objetivos de inversión.

Para el caso de los Clientes Inversionistas, el análisis de conveniencia radicará en la verificación de la coincidencia del perfil del Cliente y el perfil del Producto conforme con el análisis por la compañía, teniendo en cuenta siempre el mercado objetivo del producto. Asimismo, se tendrá en cuenta la formula planteada en la receta de inversión para la conformación del portafolio del inversionista.

La trazabilidad de este análisis se documentará en la herramienta diseñada por la administración para este fin, que permite determinar si la inversión propuesta se ajusta a los intereses del inversionista.

### 3.5.1. Receta de inversión.

Los inversionistas vinculados podrán conformar su portafolio según su perfil de riesgo, de acuerdo con las siguientes características:

<b>Responsable</b>	Página 16 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	-----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

#### Receta de Inversión

Perfil de Riesgo	Composición del Portafolio
Conservador	Hasta 20 % en productos por encima del perfil de riesgo
Moderado	Hasta 40 % en productos por encima del perfil de riesgo
Mayor Riesgo	Hasta un 100 % en productos de mayor riesgo

#### 3.5.2. Distribución por fuera del mercado objetivo y el perfil del Cliente.

Cuando se cumplan todos los demás requisitos legales establecidos en las Normas de Asesoría, los Productos podrán venderse u ofrecerse fuera del Mercado Objetivo y del perfil del Cliente, siempre que la decisión del Cliente está claramente documentada. Si las ventas por fuera del Mercado Objetivo y del Perfil del Cliente se vuelven significativas la Entidad deberá revisar y actualizar el Perfil del Producto.

En caso que el Cliente desee realizar una operación o inversión que no se encuentra ajustada a su perfil de riesgo conforme al análisis de conveniencia entregado por el asesor comercial de Alianza y/o que se encuentre por fuera de los límites establecidos en la receta de inversión, deberá manifestar a través de un medio verificable institucional su pleno conocimiento de que se encuentra actuando por fuera de su perfil, así como que conoce el riesgo implícito derivado de tal decisión y suscribir el aparte correspondiente del documento "FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional", a través de las herramientas tecnológicas o formatos establecidas por la Entidad.

#### 3.6. RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

##### 3.6.1. Aplicabilidad de la recomendación profesional.

De conformidad con las Normas de Asesoría, la recomendación profesional será procedente de acuerdo con lo definido en el siguiente cuadro:

##### Aplicabilidad de la recomendación profesional

Tipo de Cliente	Clasificación del Producto	Procedencia de la recomendación profesional
Cliente inversionista	Universal	No requiere que se lleve a cabo recomendación profesional
	Simple	El Cliente puede renunciar a la recomendación profesional.
	Complejo	La recomendación profesional es obligatoria en todos los casos.
Inversionista Profesional	Universal	No requiere que se lleve a cabo recomendación profesional
	Simple	No es obligatoria. No obstante, podrán solicitar una recomendación profesional cuando en su criterio la requieran.
	Complejo	

##### 3.6.2. Suministro de la recomendación profesional.

Los Comerciales Autorizados deberán suministrar una recomendación individual y personalizada que tenga en cuenta el perfil del Cliente y del Producto, al momento de la vinculación en productos de fiducia de inversión, fondos de inversión colectiva, fondos de pensión voluntaria, cuando se pretenda realizar operaciones en el mercado de valores o en los casos en que se desee ejecutar la recomposición de portafolios.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

Esta recomendación, comprende una opinión idónea acerca de 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 Entidad. 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 los Comerciales Autorizados de la Entidad mediante una entrevista en la cual, se 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 de acuerdo con su perfil.
- **Opinión idónea:** Es la opinión emanada de los Comerciales Autorizados y certificados que debe fundamentarse en sus conocimientos profesionales y experiencia, de tal forma que incorpora un análisis que responda debidamente al interés del inversionista destinatario de esta.

Del resultado de este proceso, los Comerciales Autorizados deberán recomendar al Cliente uno o varios Productos que éste, podría adquirir conforme a su perfil de riesgo, teniendo en cuenta los intereses personales que se pretende satisfacer con la realización de la inversión.

Esta actividad deberá quedar documentada en el Formato “FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional” o a través de los canales de comunicación autorizados para este propósito, garantizando el cumplimiento de los procedimientos establecidos por Alianza.

Asimismo, interacción con clientes u ordenantes debe realizarse a través de un medio verificable institucional autorizado y registrarse en el aplicativo interno SugarCRM, esto con el propósito de sustentar toda la trazabilidad y cumplimiento de las etapas de la asesoría brindada.

### 3.6.3. Reglas generales para el suministro de las recomendaciones profesionales para los Productos de la Entidad.

Cuando aplique, el suministro de recomendaciones profesionales a los Clientes inversionistas se debe realizar conforme a las siguientes reglas y, en todo caso, siempre debe ser realizada por parte de los Comerciales Autorizados:

#### a) Para la distribución y vinculación de FIC:

Se debe suministrar una recomendación profesional al momento de su vinculación del Cliente, la cual debe permitir al inversionista tomar la decisión, o en cualquier momento durante la vigencia de la inversión, cuando así lo solicite el Cliente a la Sociedad Administradora a través de los mecanismos establecidos para el efecto.

En caso de que dicha solicitud ingrese por un canal distinto al de su asesor comercial asignado, la misma será trasladada a este (comercial asignado), quién deberá suministrar una recomendación individual o personalizada que tenga en cuenta el perfil del inversionista y el perfil del producto respectivo, la cual deberá quedar consignada en el documento “FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional” o a través de los canales de comunicación autorizados para este propósito, garantizando el cumplimiento de los procedimientos establecidos por Alianza.

#### b) Para la vinculación a los FPV.

Para la vinculación de Clientes a los fondos FPV se debe suministrar una recomendación profesional que permita al partícipe tomar la decisión de vinculación y realizar la selección de los portafolios y/o alternativas de inversión a

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

los que quiera destinar sus aportes, o en cualquier momento durante la vigencia de la inversión, cuando así lo solicite el Cliente a la Sociedad Administradora a través de los mecanismos establecidos para el efecto.

En caso de que dicha solicitud ingrese por un canal distinto al de su asesor comercial asignado, aplicará el mismo procedimiento descrito en el párrafo segundo del literal a).

**c) Negocios fiduciarios.**

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

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

**d) Actividades de intermediación realizadas por la Sociedad Comisionista de Bolsa**

Para la celebración de operaciones de intermediación bajo el amparo del contrato de comisión o cualquier otra con clientes inversionistas, el Comercial Autorizado deberá ejecutar, de manera previa a la toma de la orden o recepción de una instrucción, el análisis de conveniencia y la respectiva recomendación profesional y, posteriormente, realizar el envío o poner a disposición del cliente por correo electrónico o físico el formato *FAFAVAM0053 - Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional*” debidamente diligenciado, esta actividad también se podrá formalizar a través de los canales de comunicación autorizados para este propósito, garantizando siempre el cumplimiento de los procedimientos establecidos por Alianza.

**3.6.4. Renuncia de la recomendación profesional.**

Los Clientes inversionistas podrán renunciar a la recomendación profesional, siempre que el Producto del que se trate sea clasificado como simple. La renuncia a la recomendación profesional procede bajo las siguientes condiciones:

- De forma previa a la renuncia el Cliente inversionista debe declarar que ha recibido la información del Producto simple y una explicación de sus características y riesgos. Esto se llevará a cabo presentando o poniendo a disposición del Cliente el perfil de los Productos, contenida en el Numeral 3.4.4 de este Manual, o cualquier otra información como, por ejemplo, prospectos, fichas, reglamentos, contratos, entre otros.
- El Cliente inversionista debe manifestar de forma expresa que conoce y entiende el Producto simple y por tanto renuncia a recibir una recomendación profesional respecto de transacciones en el mismo.
- La Entidad debe realizar el análisis de conveniencia de forma previa a la realización de la inversión.
- La Entidad debe explicar las consecuencias de la renuncia a la recomendación profesional.

La decisión del Cliente y el cumplimiento de los anteriores elementos debe constar en el formato “FAFAVAM0049 - Formato Constancia de Renuncia Recomendación Profesional”, el cual ha sido especialmente diseñado para este propósito.

Esta decisión también debe quedar suscrita a través de un medio verificable institucional y documentada por parte del comercial asignado en el aplicativo Sugar CRM.

El Cliente inversionista podrá efectuar una renuncia con carácter general respecto de aquellos Productos simples en los cuales hubiere realizado inversiones previas.

<b>Responsable</b>	Página 19 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	-----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.6.5. Carácter no vinculante de la recomendación profesional.

El Cliente Inversionista que recibe la recomendación profesional tiene la libertad de proceder de conformidad con la misma o de actuar de forma diversa, en caso de que decida realizar su inversión en condiciones diferentes a las recomendadas, tal decisión debe quedar consignada en el formato “FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional”, de forma previa a la realización de la operación, o a través de cualquier otro medio verificable institucional.

### 3.6.6. Obligación de los Comerciales Autorizados.

La persona natural que participa en la actividad de asesoría debe estar inscrita en el Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores y contar con la certificación en la modalidad pertinente expedida por parte del Autorregulador del Mercado de Valores. Igualmente, los Comerciales Autorizados deben conocer y entender el perfil del Cliente y el perfil del Producto que sugiere de forma previa al suministro de recomendaciones profesionales.

### 3.6.7. Documento soporte del suministro de una recomendación profesional.

El soporte del suministro de la recomendación profesional será puesto a disposición del Cliente, o este podrá solicitar la entrega del documento formato “FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional” o el medio verificable a través del cual se haya ejecutado esta etapa de la Actividad de Asesoría. Este soporte podrá ser entregado por medio electrónico y deberá incluir por lo menos la siguiente información:

- Clasificación del cliente.
- Perfil de riesgo del cliente.
- Clasificación y perfil de riesgo del producto recomendado.
- Modalidad de la asesoría prestada, independiente o no independiente, incluyendo las limitaciones que permitan calificarla en esta última categoría.
- La identificación del asesor, la calidad en que actúa, su forma de vinculación con la entidad y las certificaciones profesionales con que cuenta.
- La recomendación profesional con una síntesis de los argumentos que le sirven de fundamento.

El documento “FAFAVAM0053 - Formato Soporte del Suministro de una Recomendación Profesional” incorporará vía referencia la siguiente información, la cual deberá estar a disposición del cliente por cualquier medio:

- 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.
- Los conflictos de interés y la forma en que puedan afectar al cliente, así como los mecanismos utilizados para administrarlos o mitigarlos.
- Las políticas de remuneración de la entidad que tienen relación con el producto o servicio ofrecido.

La Entidad llevará un registro que conserve los soportes de las recomendaciones profesionales suministradas y permita verificar el cumplimiento de las reglas previstas en las Normas de Asesoría.

El soporte del suministro de una recomendación profesional no garantiza el cumplimiento de las etapas de actividad de asesoría, por lo cual es necesario hacer uso de los formatos dispuestos por la organización para cada una de estas y dejar toda interacción con clientes plasmada en un medio verificable institucional.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

### 3.7. TRATAMIENTO AL CLIENTE INVERSIONISTA EN EL MERCADO MOSTRADOR

#### 3.7.1. Obligaciones.

Las siguientes son las reglas particulares que deberá acatar los Comerciales Autorizados de la Entidad para dar tratamiento a un Cliente Inversionista cuando se actúa como contraparte en el mercado mostrador. Lo anterior, en concordancia con el artículo 7.4.1.1.4. del Decreto 2555 de 2010, el subnumeral 4.1 del Capítulo II del Título II de la Parte 3ª de la Circular Básica Jurídica y el Capítulo 9º del Reglamento Corporativo del Autorregulador del Mercado de Valores:

- Explicar al Cliente Inversionista de manera previa al cierre de una operación que la Entidad está actuando como contraparte y por tanto no está obligada a suministrar una recomendación profesional.
- Informar al Cliente Inversionista los riesgos, los elementos, las condiciones y las características de la operación que pretende realizar.
- Comunicarle al Cliente Inversionista las condiciones de mercado en las cuales se ejecutará la operación.
- Efectuar y entregar al Cliente Inversionista el análisis de conveniencia de la operación en los términos del numeral 3.5. del presente Manual. El análisis de conveniencia no será necesario cuando la Entidad le presta al Cliente Inversionista servicios de solo ejecución en los términos del artículo 7.8.1.1.1. del Decreto 2555 de 2010.
- En caso de tratarse de productos complejos, brindar la recomendación profesional al Cliente Inversionista, previo a la realización de la operación.
- Realizar la operación en condiciones de mercado que sean razonables para el cliente inversionista.
- Garantizar la independencia y segregación de funciones respecto de las personas que reciben y tramitan las instrucciones de los clientes para que no estén involucrados en la fijación de políticas y directrices para el manejo de la posición propia de la Entidad.
- Diligenciar el “libro de instrucciones internas” con las instrucciones que reciban de sus clientes inversionistas para realizar operaciones y que vayan a ser cruzadas contra la posición propia.
- Conservar por cualquier medio verificable la constancia de haber dado cumplimiento a las obligaciones de que trata el presente Manual.

#### 3.7.2. Análisis de las Condiciones de Mercado.

En el análisis de las condiciones de mercado, los Comerciales Autorizados deben tener en cuenta la información suministrada por los sistemas de negociación y/o registro de valores o por el proveedor de precios para valoración, la información de las operaciones que se hayan ejecutado en los diferentes mercados, así como las herramientas que Alianza ponga a disposición de su fuerza comercial.

#### 3.7.3. Diligenciamiento Libro de Instrucciones.

Es responsabilidad de los Comerciales que realizan las negociaciones incluir y registrar en el campo Notas y/o Instrucciones, que está integrado al Libro Electrónico de Ordenes -LEO-, la siguiente información de las operaciones realizadas en el

<b>Responsable</b>	Página 21 de 24	<b>INFORMACIÓN CONFIDENCIAL</b> Para uso exclusivo de personal autorizado
--------------------	-----------------	--

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>					
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

mercado mostrador con clientes inversionistas, donde la posición propia actúe como contraparte, inmediatamente se formalice, la siguiente información:

- La identificación de la contraparte
- Que la operación ha sido pactada a través del mercado OTC
- Las características, fecha y hora de la instrucción recibida
- El canal de comunicación (correo electrónico, extensión grabada, medio escrito, chat Skype, etc.), fecha y hora a través del cual se le suministró al cliente el Análisis de Conveniencia.

Es importante recalcar que el análisis de conveniencia debe realizarse en todas las oportunidades a través de un medio verificable, siempre previo a la recepción de la instrucción o aceptación de la operación por parte del cliente.

### 3.8. CONFLICTOS DE INTERÉS Y REMUNERACIÓN E INCENTIVOS.

#### 3.8.1. Políticas Especiales.

Sin perjuicio del cumplimiento de los deberes que se imponen a la Entidad y sus funcionarios en su Código de Ética y/o Buen Gobierno Corporativo para el manejo de conflictos de interés, se deberá dar cumplimiento a las siguientes políticas especiales:

- La remuneración e incentivos que pacte la Entidad con los clientes respecto de los cuales se haya suscrito contratos para realizar la intermediación de valores o actividades respecto de las cuales se deba dar cumplimiento a la Actividad de Asesoría, estarán precedidos de negociaciones que concluyan en precios de comisiones por el servicio prestado que se ajusten a la costumbre mercantil o al valor comercial del servicio y en todo caso, se ajuste a los límites que haya propuesto su Junta Directiva.
- Los asesores que desempeñan la labor de asesoría para la Entidad deberán regirse y acatar las reglas internas sobre tratamientos de incentivos y remuneración que determine la Entidad para el desempeño de su labor.
- En todo caso, la remuneración de los funcionarios encargados de la asesoría de los potenciales clientes de la Entidad estará ajustada a criterios de equidad, nivel de responsabilidades del cargo e impacto en los resultados, competencias requeridas y los niveles de desempeño y proyección de las personas que los ocupan.
- La Entidad deberá garantizar que los asesores encargados del cumplimiento de las Actividades de Asesoría sean distintos a aquellas que se encargan de la elaboración de informes de investigación sobre posibles o futuras inversiones que podrían recomendarse a los clientes potenciales o vinculados con la Entidad.
- En todo caso, la Entidad segregará las funciones de asesoría con la elaboración técnica de investigaciones de inversión y por tanto ambas funciones no estarán concentradas en un área específica. En todo caso, la función de elaboración de informes de investigación sobre inversiones no deberá pertenecer al área comercial de la Entidad.
- La Entidad propenderá porque exista una clara diferenciación de las funciones de los colaboradores que participan en las diferentes etapas de la estructuración de productos en cuanto al perfilamiento de cliente, de producto, la realización del análisis de conveniencia y el suministro de una recomendación profesional.

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <b>Alianza</b> <small>UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</small>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

- Los asesores que brinda la recomendación profesional serán distintos a aquellos que realizan el perfilamiento del cliente, el producto y realizan el análisis de conveniencia.
- Los papeles de trabajo, las investigaciones de mercado y las conclusiones técnicas preliminares que realice la Entidad en la estructuración de productos respecto de los cuales se deberá cumplir los deberes de asesoría, serán manejados de manera reservada o confidencial y solo serán suministrados a los clientes o utilizados por los asesores una vez los documento, investigaciones y conclusiones estén en su versión final y aprobados por las instancias correspondientes.
- Los asesores que brinda la recomendación profesional se abstendrán de revelar información parcial y no concluyente que pueda tener un impacto directo o indirecto en la recomendación profesional y en la decisión de inversión del cliente inversionista.

En todo caso, de presentar un conflicto de interés, el mismo deberá informarse al cliente en la recomendación profesional, en donde se indicará, además, a forma en que puedan afectar al cliente, así como los mecanismos utilizados para administrarlos o mitigarlos.

#### 4. CONTRATOS DE USO DE RED.

En 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. 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 RNPMV, quienes contarán con la modalidad de certificación que les permita realizar dicha actividad.

La entidad prestadora 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 Entidad con la colaboración del prestador de la red en los términos que se acuerden para el efecto en el contrato de uso de red.

Control de cambios				
Versión	Fecha publicación	Punto o sección modificada y breve descripción del cambio	Nº de acta interna	Nº acta de JD o comités (Si aplica)
1	/12/2022	Creación del documento. Derivado de la expedición de la circular externa 023 del 2022	No aplica	410 A.F. 447 A.V.
2	12-02-2024	Modifica perfilamiento de cliente y perfil del producto y cambios de contenido	Si	No. Acta JD 429 A.F No. Acta JD 464 A.V

<b>MANUAL DE ACTIVIDAD DE ASESORÍA ALIANZA</b>		 <p><b>Alianza</b> UNA EMPRESA DE LA ORGANIZACIÓN DELIMA</p>			
<b>MACROPROCESO:</b>	Gestión de Gestión Asset Management y Valores				
<b>PROCESO:</b>	Gestión de Fondos	<b>CÓDIGO:</b>	MAFAVAM0003	<b>VERSIÓN:</b>	3
<b>PROCEDIMIENTO:</b>	NA	<b>FECHA ACTUALIZACIÓN:</b>	Marzo 2024		

Aprobaciones			
	Nombre	Cargo	Fecha
Elaboró	Leidi Avella	Especialista Lean	
Revisó	Jóse Alonso Gómez Arroyave	Abogado Senior	
Revisó	Álvaro Enrique Gómez	Gerente Compliance	
Revisó	Gustavo Gualteros	Gerente planes empresariales y canales externos	
Aprobó	Juan Carlos Lozano	Gerente Nacional Distribución de Ventas	