

# ENTREVISTA PRESENCIAL DE CLIENTES PERSONA JURÍDICA

FECHA	CIUDAD	HORA
-------	--------	------

NOMBRE DE LA COMPAÑIA	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	LUGAR DE LA VISITA
-----------------------	--------------------------------	--------------------

1. ¿REALIZA INVERSIONES EN EL MERCADO BURSÁTIL? SÍ  NO

2. INDIQUE QUÉ TIPO DE OPERACIONES REALIZA EN EL MERCADO BURSÁTIL, ¿EN QUÉ VOLUMEN? NO APLICA

3. SEÑALE LA COMPOSICIÓN ACTUAL DE SU PORTAFOLIO NO APLICA

4. INDIQUE ACTIVIDAD ECONÓMICA

5. DESCRIBA ¿DE DÓNDE PROVIENEN LOS RECURSOS QUE DESEA INVERTIR?

6. ¿A CUÁNTO ASCIENDE SU PATRIMONIO? SELECCIONE UNA OPCIÓN

- A. Entre \$0 - \$100'000.000.00       C. Entre \$1.000'000.000.00 y 10.000 SMLV  
 B. Entre \$100'000.000.00 - 1.000'000.000.00       D. Mayor a 10.000 SMLV

7. ¿HA REALIZADO OPERACIONES DURANTE LOS ÚLTIMOS 60 DÍAS DE ENAJENACIÓN Y - O ADQUISICIÓN POR UN MONTO SUPERIOR A 35.000 SMLV SÍ  NO

8. ¿USTED ES TITULAR DE UN PORTAFOLIO SUPERIOR O IGUAL A 5.000 SMLV? SÍ  NO

(TITULAR: Persona natural o jurídica que aparece como propietario de un portafolio en cualquier depósito de valores vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia)

9. ¿QUÉ TIPO DE OPERACIONES LE GUSTARÍA REALIZAR CON PROYECTAR VALORES?

- |                |                          |       |                          |                   |                          |                     |                          |
|----------------|--------------------------|-------|--------------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| RENDA FIJA     | <input type="checkbox"/> | APT'S | <input type="checkbox"/> | MERCADO CAMBIARIO | <input type="checkbox"/> | CARTERAS COLECTIVAS | <input type="checkbox"/> |
| RENDA VARIABLE | <input type="checkbox"/> | OPCF  | <input type="checkbox"/> | CUENTAS DE MARGEN | <input type="checkbox"/> | CORRESPONSALÍA      | <input type="checkbox"/> |

MONTO APROXIMADO INVERSIÓN INICIAL \$ \_\_\_\_\_

**ESPACIO PARA USO DEL COMERCIAL RESPONSABLE DE LA VISITA**

INDIQUE LAS CONCLUSIONES RELEVANTES DE LA VISITA

---

---

---

---

---

INDIQUE SI USTED REFERENCIA AL CLIENTE SÍ  NO

\_\_\_\_\_  
FIRMA CLIENTE Y C.C.

\_\_\_\_\_  
FIRMA OPERADOR DE MERCADO Y C.C.

Fecha: \_\_\_\_\_

# ENCUESTA PERFIL DE RIESGO

Seleccione una opción

**1. ¿Cuánta experiencia tiene su empresa en el mercado de valores?**

- A. Superior a 3 años     C. Entre 1 y 12 meses  
 B. Entre 1 y 3 años     D. No tiene experiencia

**2. ¿De la liquidez de su empresa ¿cuál es el porcentaje que usted considera apropiado para invertir en bolsa?**

- A. Entre el 80 - 100%     C. Entre el 30 - 55%  
 B. Entre el 55 - 80%     D. Menos del 30%

**3. ¿Cuál es la actividad económica de su empresa?**

- A. Financiera     C. Servicios  
 B. Comercial     D. Industrial o agrícola

**4. ¿A qué porcentaje del patrimonio de su empresa corresponde el monto que desea invertir?**

- A. Menos del 10%     C. Entre el 30 - 60%  
 B. Entre un 10 - 30%     D. Más de un 60%

**5. ¿Por cuánto tiempo invertirá los recursos de su empresa?**

- A. Menos de 3 meses     C. Entre 1 y 3 años  
 B. Entre 3 y 12 meses     D. Más de 3 años

**6. ¿Cuál es el objetivo principal de la inversión a realizar?**

- A. Aumentar su capital     C. Obtención de rentas periódicas  
 B. Ahorro     D. Especulación

**7. Si las inversiones de su empresa llegaran a presentar pérdidas por condiciones del mercado, usted:**

- A. Espera a que se estabilice el mercado el tiempo que sea necesario hasta recuperar la pérdida.  
 B. Espera un tiempo prudente estableciendo una fecha límite de dos meses para actuar.  
 C. Espera hasta 15 días para liquidar o liquida una parte de su inversión para minimizar la pérdida.  
 D. Liquida su posición de inmediato e invierte en otro producto o título más rentable.

**8. Con estas inversiones su empresa busca:**

- A. Rendimiento variable superior con alto riesgo  
 B. Rendimiento variable medio con riesgo medio  
 C. Rendimiento variable bajo con riesgo bajo  
 D. Rendimiento fijo bajo con riesgo bajo

**9. En cuanto a liquidez ¿cuál es el interés de la inversión de su empresa en este momento?**

- A. Es más importante la liquidez que el retorno  
 B. Tienen la misma importancia la liquidez y el retorno  
 C. Es más importante el retorno que la liquidez

**10. ¿A cuál de estas inversiones le daría más peso dentro del portafolio de su empresa?**

- A. Carteras colectivas  
 B. Deuda pública o Privada  
 C. Acciones  
 D. Monedas

**11. En caso de que su empresa solicitara apalancar sus operaciones ¿cuál sería el nivel que consideraría apropiado?**

- A. Menor o igual a 5 veces  
 B. Entre 5 – 15 veces  
 C. Más de 15 veces  
 D. No realizaría operaciones apalancadas o no conozco ese tipo de operaciones

Pregunta	A	B	C	D	Resultado
1	3	4	2	1	
2	4	3	2	1	
3	4	3	2	1	
4	1	2	3	4	
5	8	6	4	2	
6	2	1	3	4	
7	8	6	4	2	
8	8	6	4	2	
9	10	7	3		
10	2	4	8	6	
11	2	3	4	1	

66 - 49 PERFIL AGRESIVO  
48 - 35 PERFIL MODERADO  
34 - 17 PERFIL CONSERVADOR

Total

El cliente declara que la información registrada a la Sociedad Comisionista es completa, clara y fidedigna, que diligenció personalmente la encuesta de perfil de riesgo, que entendió y le fueron explicadas todas las implicaciones sobre las decisiones de inversión y consecuencias en que incurra relacionadas con el perfil de riesgo. La modalidad de perfilamiento asignada no excluye la posibilidad de realizar operaciones bajo otro perfil. Sin embargo, el cliente asume la responsabilidad por las decisiones de inversión en las que incurra a partir de la vinculación a la Compañía.

Una vez realizada la evaluación del perfil de riesgo del cliente, ésta arrojó como resultado la clasificación en

Teniendo en cuenta que el perfil que arroja la presente encuesta para mí es \_\_\_\_\_ deseo realizar las inversiones dentro del perfil \_\_\_\_\_ bajo mi responsabilidad y riesgo.

Firma \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

C.C. \_\_\_\_\_

## INFORMACIÓN PARA CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

### Decreto número 1121

**Artículo 1.5.2.2.** Definición de inversionista profesional. Podrá tener la calidad de "inversionista profesional" todo cliente que cuente con la experiencia, 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, un patrimonio igual o superior a diez mil (10.000) SMMLV y al menos una de las siguientes condiciones: **1.** Ser titular de un portafolio de inversión de valores igual o superior a cinco mil (5.000) SMMLV, 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 treinta y cinco mil (35.000) smmlv. **Parágrafo primero.** Para determinar el valor del portafolio a que hace mención el numeral 1° del presente Artículo, se deberán tener en cuenta únicamente valores que estén a nombre del cliente en un depósito de valores debidamente autorizado por la Superintendencia Financiera de Colombia o en un custodio extranjero. **Parágrafo segundo.** Para determinar el período de sesenta (60) días calendario a que hace mención el numeral 2° del presente Artículo, se tendrá como fecha inicial la que corresponda a cualquiera de las operaciones de adquisición o enajenación de valores realizadas. **Artículo 1.5.2.3.** Otros clientes categorizados como "inversionista profesional". En adición a los clientes que cumplan las condiciones previstas en el Artículo anterior, podrán ser categorizados como "inversionista profesional":

1. Las personas que tengan vigente la certificación de profesional del mercado como operador otorgada por un organismo autorregulador del mercado de valores;
2. Los organismos financieros extranjeros y multilaterales, y **3.** Las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia. **Artículo 1.5.2.4.** Definición de "cliente inversionista". Tendrán la categoría de "cliente inversionista" aquellos clientes que no tengan la calidad de "inversionista profesional". **Artículo 1.5.2.5.** Obligación de categorización de clientes. Los intermediarios de valores deberán clasificar a sus clientes en alguna de las dos (2) categorías previstas en este Capítulo e informarles oportunamente la categoría a la cual pertenecen y el régimen de protección que les aplica. **Artículo 1.5.2.6.** Solicitud de protección como "cliente inversionista". Al momento de clasificar a un cliente como "inversionista profesional", los intermediarios de valores deberán informarle que tiene derecho a solicitar el tratamiento de "cliente inversionista", de manera general o de manera particular respecto de un tipo de operaciones en el mercado de valores. En este último evento, el "inversionista profesional" podrá solicitar tal protección cada vez que se inicie la realización del nuevo tipo de operaciones. El cambio de categoría deberá constar por escrito.

### RÉGIMEN DE PROTECCIÓN A CLIENTES INVERSIONISTAS

Cuando un cliente es clasificado como "cliente inversionista", estará sujeto al siguiente régimen de protección acorde con su clasificación, de conformidad con el marco normativo aplicable, que contempla entre otros lo siguiente:

#### Deberes generales:

1. PROYECTAR VALORES debe proceder como un experto prudente y diligente.
2. PROYECTAR VALORES debe actuar con transparencia, honestidad, lealtad, imparcialidad, idoneidad y profesionalismo.
3. PROYECTAR VALORES debe cumplir las obligaciones normativas y contractuales propias de la actividad que desarrolla y en los términos convencionales establecidos por esos efectos.

#### Deberes especiales:

1. **Información:** PROYECTAR VALORES debe adoptar políticas y procedimientos para que la información dirigida a nuestros clientes o posibles clientes en operaciones de intermediación sea objetiva, oportuna, completa, imparcial y clara.
2. **Detección, prevención y manejo de los conflictos de interés:** PROYECTAR VALORES debe establecer y aplicar principios, políticas y procedimientos aprobados por la Junta Directiva de PROYECTAR VALORES para la detección, prevención y manejo de conflictos de interés en la realización de operaciones de intermediación, los cuales hemos incorporado en nuestro Código de Buen Gobierno, y son aplicables a nuestros administradores, empleados y funcionarios que desempeñan actividades relacionadas con la intermediación.
3. **Documentación:** PROYECTAR VALORES debe documentar oportuna y adecuadamente las órdenes impartidas por nuestros clientes y las operaciones sobre valores que realizamos en virtud de éstas.
4. **Reserva:** PROYECTAR VALORES, así como sus administradores y funcionarios, deben guardar reserva respecto de las operaciones sobre valores ejecutadas en desarrollo de la relación contractual y sus resultados; así como cualquier información que, de acuerdo con las normas que rigen el mercado de valores, tenga carácter confidencial.
5. **Separación de activos:** PROYECTAR VALORES debe mantener separados los activos administrados o recibidos de nuestros clientes de los propios y de los que corresponden a otros clientes. En ningún caso podremos utilizar tales recursos de nuestros clientes y/o terceros para el cumplimiento de nuestras operaciones por cuenta propia.
6. **Valoración:** PROYECTAR VALORES debe valorar a precios de mercado todos los activos de nuestros clientes en aquellas operaciones en las que actuamos en nombre propio y por cuenta ajena.
7. **Mejor ejecución de las operaciones:** PROYECTAR VALORES debe propender por el mejor resultado posible para el cliente de conformidad con las instrucciones impartidas por éste, anteponiendo siempre el interés del cliente sobre el de la Firma, de conformidad con la manifestaciones de voluntad de parte del cliente.

8. **Asesoría profesional:** PROYECTAR VALORES debe brindar recomendaciones individualizadas al "cliente inversionista", que incluyan una explicación acerca de los elementos relevantes del tipo de operación, con el fin de que el cliente tome decisiones informadas, atendiendo al perfil de riesgo, de acuerdo con la información suministrada por el cliente en el ámbito de inversión correspondiente al tipo de operación a realizar.

Por el contrario, si un cliente es clasificado como "inversionista profesional", la implicación principal consiste en que PROYECTAR VALORES no tendrá que cumplir frente a dicho cliente con el deber de asesoría profesional, ya que es un derecho personalísimo de cada inversionista que tiene la opción de usar o no.

**PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS PARA PERFIL CONSERVADOR**

<b>PRODUCTO</b>	<b>SERVICIO</b>
<b>CONTRATO COMISIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Simultánea activa en deuda pública con fines de liquidez</li><li>- Compra y venta de divisas SPOT</li><li>- Operaciones de cobertura con OPCF</li><li>- Venta de acciones</li><li>- Asesoría en mercado de capitales</li><li>- Administración de valores</li></ul>
<b>CARTERA COLECTIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cartera Vista</li></ul>

**PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS PARA PERFIL MODERADO**

<b>PRODUCTO</b>	<b>SERVICIO</b>
<b>CONTRATO COMISIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Repo activo</li><li>- Simultánea pasiva deuda pública en operaciones de liquidez</li><li>- Simultánea activa deuda privada en operaciones de liquidez</li><li>- Simultánea pasiva deuda privada en operaciones de liquidez</li><li>- Asesoría mercado de capitales</li><li>- Administración de valores</li></ul>

**PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS PARA PERFIL AGRESIVO**

<b>PRODUCTO</b>	<b>SERVICIO</b>
<b>CONTRATO COMISIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Compra de acciones</li><li>- Repo pasivo</li><li>- Corresponsalía</li><li>- Simultánea activa deuda privada con fines especulativos</li><li>- Simultánea pasiva deuda privada con fines especulativos</li><li>- OPCF con fines especulativos</li><li>- Asesoría mercado de capitales</li><li>- Administración de valores</li></ul>
<b>CONTRATO CUENTA DE MARGEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Contrato de cuenta de margen (OCM)</li><li>- Simultánea activa OCM cuenta margen</li><li>- Simultánea pasiva OCM cuenta margen</li><li>- Asesoría mercado de capitales</li><li>- Administración de valores</li></ul>
<b>CONTRATO CARTERA COLECTIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cartera IGBC</li><li>- Cartera Acciones</li><li>- Cartera Factoring</li><li>- Cartera 90</li></ul>