

Nombre del Cliente: _____

Teléfono: _____ Correo: _____

Nombre del Asesor: _____ Contrato base: _____

Apreciable cliente,

Te pedimos contestar las siguientes preguntas con la finalidad de conocer tu perfil de inversionista:

CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Con el fin de identificar tu nivel de conocimiento y experiencia en servicios financieros, conteste las siguientes preguntas:

- | | |
|---|----------------------|
| 1. ¿Cuál es tu nivel máximo de estudios? | Respuesta |
| a) Menor a secundaria b) Secundaria o Preparatoria c) Universidad d) Maestría o superior | <input type="text"/> |
| 2. Selecciona tu rango de edad: | |
| a) 66 años en adelante b) 46-65 años c) 35-45 años d) Menos de 35 años | <input type="text"/> |
| 3. ¿Cuál es tu ocupación actual? | |
| a) Ama de Casa / Jubilado / Sin Ingresos b) Estudiante / Empleado por honorarios c) Directivo / Empleado d) Empresario o Comerciante / Profesionista Independiente | <input type="text"/> |
| 4) En los últimos dos años, ¿en cuál(es) de los siguientes instrumentos de inversión has invertido de manera frecuente? (Sin considerar operaciones aisladas ¹) | |
| a) No he invertido en los últimos dos años. b) En deuda de corto y mediano plazo, fondos de inversión de deuda, instrumentos bancarios. c) Hasta un 10% en fondos de largo plazo, fondos de renta variable, acciones, notas estructuradas, ETFs, fibras. d) Hasta un 30% en fondos de largo plazo, fondos de renta variable, acciones, notas estructuradas, ETFs, fibras. e) Más de 30% en: fondos de largo plazo, fondos de renta variable, acciones, notas estructuradas, ETFs, fibras. | <input type="text"/> |

4.1 Como parte de la asesoría, ¿tu asesor te entregó información como folletos descriptivos, fichas técnicas o el prospecto de inversión? (No se contesta si en los últimos dos años no ha invertido)

a) Sí b) No Respuesta

4.2 ¿Cuál de las siguientes estrategias de inversión reflejan mejor la composición de tu portafolio? (No se contesta si en los últimos dos años no ha invertido)

a)	b)	c)	d)	<input type="text"/>
----	----	----	----	----------------------

D= Deuda RV= Renta Variable

5. En las siguientes gráficas se muestran diferentes comportamientos de una inversión, selecciona el escenario en el cuál te sentirías cómodo con tu inversión. Considera la relación riesgo/rendimiento.

a)	b)	c)	d)	<input type="text"/>
----	----	----	----	----------------------

6. De los siguientes servicios en inversión ¿cuál has utilizado?

a) **Comercialización:**

Invierto en productos que no requieren la explicación por parte de un asesor financiero

b) **Asesoría:**

Invierto en productos que me recomienda mi asesor

c) **Gestión:**

Las decisiones de inversión las toma y ejecuta mi asesor

d) **Ejecución:**

Yo indico a la institución financiera las instrucciones de inversión a realizar

SITUACIÓN Y CAPACIDAD FINANCIERA DEL CLIENTE

1. ¿Cuál es el principal origen de tu patrimonio² actual?

a)



Pensiones y plan de pensiones

b)



Sueldos, salarios e ingreso por negocios

c)



Herencia, Fideicomisos, Plan Personal de Retiro

d)



Venta de activos

2. ¿Qué porcentaje de tu patrimonio destinarías a una inversión?

a) Más del 75%

b) Entre 50% y 75%

c) Entre 25% y 50%

d) Menos del 25%

3. De los recursos destinados a una inversión, ¿qué porcentaje invertirías en SURA?

a) Más del 75%

b) Entre 50% y 75%

c) Entre 25% y 50%

d) Menos del 25%

4. ¿Quisieras tener una parte de tu inversión disponible para alguna emergencia?

a) Sí b) No

OBJETIVOS DE INVERSIÓN

Con el fin de conocer tus diferentes objetivos de inversión, identifica aquellos que deseas cumplir y completa la siguiente información:

Corto: Menos de 1 año, Mediano: De 1 año a 3 años, Largo: Más de 3 años



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()



Objetivo:

Nombre del objetivo

Número de referencia (6 dígitos):

Plazo: Corto () Mediano () Largo()

RESULTADOS

Perfil actualizado: _____ Necesidad de liquidez: Sí No

() Servicio de Asesoría () Servicio de Ejecución

Extensión (telefónico): _____ Firma del Cliente (presencial): _____

Fecha y hora de la llamada o visita: _____ Firma del Asesor: _____

1 Operaciones Aisladas: operaciones que no se realizan constantemente o de manera continua.

2 Patrimonio: conjunto de bienes cuantificables de una persona.

En términos a las Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión, cuando las Entidades financieras o los Asesores en inversiones, no cuenten con los elementos necesarios para determinar el perfil de inversión del cliente en Servicios de Inversión Asesorados o bien, cuando el propio cliente no proporcione información suficiente, la Entidad financiera o el Asesor en inversiones deberá asumir que en relación con el aspecto omiso o insuficiente, el cliente no tiene conocimientos o experiencia previos en materia financiera, que no ha invertido en Valores o Instrumentos financieros derivados o que su nivel de tolerancia al riesgo es el más conservador o el de mayor aversión al riesgo de la Entidad financiera o del Asesor en inversiones, según se trate.