



Manual General

MG3016 Manual General para el desarrollo de la actividad de asesoría

Tabla de contenido

Tabla de contenido	2
1 Introducción:	4
2 Objeto y Alcance:	4
3 Definiciones:	4
4 Políticas Generales:	8
4.1 Procedimientos para la toma de decisiones y diseño de la Actividad de Asesoría:	8
4.1.1 Comisión de Suitability	8
4.1.2 Comisión de productos	8
4.2 Actividades de Asesoría.....	9
4.3 Monitoreo de la Actividad de Asesoría.....	9
4.4 Conflictos de interés	9
4.4.1 Conflictos de interés y la Actividad de Asesoría	9
4.4.2 Situaciones de Conflictos de interés	10
4.4.3 Esquemas de Remuneración	11
4.4.4 Flujos de Información	11
4.4.5 Información de Conflictos de Interés a Clientes	12
5 Condiciones Profesionales de los responsables de cada una de las Etapas:	12
6 Capacitación:	12
7 Procedimientos particulares:	12
7.1 Clasificación de Cliente	13
7.1.1 Actualización de la Clasificación de Cliente	14
7.2 Perfilamiento del Cliente	14
7.2.1 Categorías de Perfil de Riesgo de Inversionista	14
7.2.2 Test de Perfil de Riesgo de Inversionista	15
7.2.3 Actualización del Perfil de Riesgo de Inversionista	19
7.3 Clasificación de productos.....	19
7.3.1 Producto universal	20
7.3.2 Productos simples	20
7.3.3 Productos complejos	22
7.3.4 Listas de productos restringidos	22

7.3.5	Políticas especiales sobre los mandatos de inversión o portafolios discrecionales de terceros	22
7.4	Perfil de riesgo de los activos	23
7.5	Análisis de Conveniencia:	23
7.5.1	Suitability- Metodología general de Suitability	23
7.5.2	Verificación periódica del Suitability.	24
7.6	Recomendación Profesional:	24
7.6.1	Recomendación Profesional de productos simples a Clientes Inversionistas	24
7.6.2	Renuncia a la Recomendación Profesional de productos simples por parte de Clientes Inversionistas.	24
7.6.3	Distribución de productos complejos a Clientes Inversionistas:	25
7.6.4	Servicios de Solo Ejecución	25
7.7	Documentación y registro:	26
7.7.1	Banco	26
7.7.2	Itaú Comisionista e Itaú Asset Management	27
7.8	Revelación de tarifas y comisiones	27
8	Controles y procesos	28
9	Libro de instrucciones internas:	28
9.1	Itaú Comisionista	28
10	Personas autorizadas por la entidad para desarrollar la actividad de asesoría	29
11	Reglas de responsabilidad y gobierno	29
	ANEXOS:	30
	ANEXO 1	30

1 Introducción:

El presente Manual (en adelante el "Manual") regula los procesos y lineamientos de Itaú Corpbanca Colombia S.A., Itaú Comisionista de Bolsa Colombia S.A. e Itaú Asset Management Colombia S.A. Sociedad Fiduciaria (conjuntamente "ITAÚ") frente a la Actividad de Asesoría.

Las políticas y procedimientos para el desarrollo de la Actividad de Asesoría serán de obligatorio cumplimiento para todos los funcionarios de ITAÚ que de acuerdo con sus funciones y teniendo en cuenta lo establecido en el presente Manual, se encuentren involucradas en la Actividad de Asesoría.

2 Objeto y Alcance:

ITAÚ, ofrece a sus Clientes en Colombia diversos productos del mercado de valores, incluidos diversos productos de inversión.

Con el objeto de dar a los Inversionistas los elementos de juicio y los instrumentos para tomar decisiones informadas frente a sus productos del mercado de valores, se establece como objetivo principal de este Manual determinar las políticas y procedimientos generales sobre los cuales se cimentará la Actividad de Asesoría.

Dentro del presente Manual se establecen los procedimientos y políticas generales para la organización de la Actividad de Asesoría en cada una de sus etapas, los responsables del diseño de las políticas, su implementación, monitoreo y cumplimiento y las condiciones generales sobre las cuales se debe desarrollar esta actividad al interior de ITAÚ y en beneficio de los Clientes de productos del mercado de valores.

3 Definiciones:

- **Actividad de Asesoría:** asesoría es una actividad del mercado de valores que únicamente puede ser desarrollada por entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia conforme a las reglas que disponen el funcionamiento de los elementos e instrumentos requeridos para que los Inversionistas puedan tomar decisiones de inversión según lo previsto en el Libro 40 de la Parte II del Decreto 2555.
- **Análisis de Conveniencia:** es la evaluación que realiza ITAÚ para determinar si el Perfil del producto es adecuado para un Inversionista teniendo en cuenta entre otros criterios, el Perfil del Cliente y los productos que se están ofreciendo.
- **Calidad de cliente:** De acuerdo con las normas del Libro 2 de la Parte 7 del Decreto 2555 de 2010, es el ejercicio de Clasificación de Clientes en las siguientes dos (2)

categorías generales que agrupan a los Clientes según su conocimiento y experiencia en el mercado de valores:

- (i) CLIENTE INVERSIONISTA, e
- (ii) INVERSIONISTA PROFESIONAL.

- **Clasificación de Cliente:** es el procedimiento bajo el cual ITAÚ determina la Calidad del Cliente.
- **Clasificación de Producto:** es el procedimiento por el cual ITAÚ clasifica sus productos en Universales (fondos), Simples y Complejo de acuerdo con el numeral 8 del presente Manual.
- **Cliente:** Es la persona natural o jurídica con quien ITAÚ establece relaciones de origen legal o contractual, para el suministro de productos o servicios, en desarrollo del objeto social de cada una de las entidades que hace parte del grupo.
- **Cliente Inversionista:** Son aquellos Clientes que no tengan la calidad de Inversionista Profesional.
- **Decreto 2555 de 2010:** Es el Decreto 2555 de 2010 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público de la República de Colombia, así como cualquiera de sus enmiendas y modificaciones.
- **Informe de Investigación:** son las comunicaciones generales dirigidas al público, en las cuales se incorpora la descripción de un producto junto con sus beneficios.
- **Inversionista Profesional:** Podrá tener la calidad de inversionista profesional todo cliente que cuente con la experiencia y conocimientos necesarios para comprender, evaluar y gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a cualquier decisión de inversión.

Para efectos de ser categorizado como “inversionista profesional”, el cliente deberá acreditar al intermediario, al momento de la clasificación, un patrimonio igual o superior a ciento cincuenta y siete mil ochocientos setenta y ocho coma doce (157.878,12) Unidades de Valor Tributario - UVT y al menos una de las siguientes condiciones:

1. Ser titular de un portafolio de inversión de valores igual o superior a setenta y ocho mil novecientos treinta y nueve coma cero seis (78.939,06) Unidades de Valor Tributario - UVT, o

2. Haber realizado directa o indirectamente quince (15) o más operaciones de enajenación o de adquisición, durante un período de sesenta (60) días calendario, en un tiempo que no supere los dos años anteriores al momento en que se vaya a realizar la clasificación del cliente. El valor agregado de estas operaciones debe ser igual o superior al equivalente a quinientos cincuenta y dos mil quinientos setenta y tres coma cuarenta y un (552.573,41) Unidades de Valor Tributario (UVT.)

Parágrafo 1°. Para determinar el valor del portafolio a que hace mención el numeral 1, se deberán tener en cuenta los 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.

Para determinar el valor del portafolio a que hace mención el numeral 1, también serán tenidas en cuenta las inversiones realizadas por medio de contratos de fiducia de inversión, administración de portafolios de terceros, las participaciones que el inversionista tenga en fondos de inversión y, demás vehículos que administren recursos del inversionista, distintos a los de seguridad social.

Parágrafo 2°. Para determinar el período de sesenta (60) días calendario a que hace mención el numeral 2, se tendrá como fecha inicial la que corresponda a cualquiera de las operaciones de adquisición o enajenación de valores realizadas.

- **Junta Directiva:** se refiere a cada una de las juntas directivas de ITAÚ.
- **ITAÚ:** Hace referencia a Itaú Corpbanca Colombia S.A, Itaú Comisionista de Bolsa Colombia S.A. y/o a Itaú Asset Management Colombia S.A. Sociedad Fiduciaria. Según la normatividad aplicable en cada caso, y el contexto de cada sección del presente Manual, Itaú podrá hacer referencia a las entidades consideradas individual o conjuntamente.
- **Manual:** Es el presente Manual General de Asesoría.
- **Perfil de Cliente:** Es el Perfil que ITAÚ establece mediante un “test” de perfilamiento para identificar los objetivos de inversión, el horizonte de inversión, los conocimientos y experiencia en inversiones y la capacidad de asumir pérdidas de cada cliente.
- **Perfil de Producto:** El Perfil del producto es el resultado del análisis Profesional de la complejidad, estructura, activos subyacentes, rentabilidad, riesgo, liquidez, volatilidad, costos, estructura de remuneración, calidad de la información disponible, prelación de pago y demás aspectos que ITAU tiene en cuenta al

momento de determinar las necesidades de inversión que satisface el producto mencionado y los potenciales Inversionistas que podrían ser destinatarios del mismo.

- **Portafolio de Inversión:** es el conjunto de activos financieros que tiene el Cliente en Itaú.
- **Producto Universal:** son todos fondos de inversión colectiva que están dirigidos a cualquier tipo de Inversionista sin ninguna característica particular. Para el ofrecimiento de estos productos, no se requerirá el perfilamiento del Cliente.
- **Producto Simple:** Son aquellos productos de inversión cuya estructura tiene criterios claros en cuanto a características, los riesgos propios del mismo, que facilitan el entendimiento para los Inversionistas en sus términos, costos y comisiones y rendimientos esperados en los términos del numeral 8 del presente Manual.
- **Producto Complejo:** es todo producto que no sea clasificado como Producto Simple o Producto Universal o que por sus condiciones particulares se encuentre dentro de la lista de productos restringidos.
- **Puntos de riesgo:** Es la unidad de medida diseñada por ITAÚ bajo la metodología de medición de riesgos explicada en este Manual, que permite tener una indicación general sobre el nivel de riesgo de una determinada categoría de activos y/o productos.
- **Recomendación Profesional:** es la Recomendación general o individualizada que ITAÚ le entrega sus Clientes, a través de un asesor certificado ante la AMV. Para la elaboración de la Recomendación Profesional el asesor tendrá en cuenta tanto el Perfil del producto como el Perfil del Cliente y cómo ese producto particular se adecúa al Cliente y a sus necesidades.
- **SFC:** Superintendencia Financiera de Colombia, así como cualquier delegatura o división de la misma.
- **Suitability:** en español es idoneidad. Es el proceso interno mediante el cual, previa un análisis y evaluación de las características del Cliente, ITAÚ establece que una estrategia de inversión se alinea con los intereses finales del Cliente, para que sus productos de inversión estén acordes a su Perfil de riesgo y conocimiento de los mismos.

4 Políticas Generales:

4.1 Procedimientos para la toma de decisiones y diseño de la Actividad de Asesoría:

4.1.1 Comisión de Suitability

4.1.1.1 Itaú Comisionista e Itaú Asset Management

La comisión de suitability estará conformado por un número impar de miembros y en todo caso deberá tener al menos los representantes de las siguientes áreas:

- Front comercial – Gerente General de ICB o su delegado
- Riesgos Financieros – Gerente Riesgos Financieros o su delegado
- Riesgo Crédito Banco y productos especializados – Gerente de riesgos de crédito para filiales o su delegado
- Área de productos especializados (ICB e IAM) – Gerente de producto o su delegado
- Jurídico – abogado senior para filiales o su delegado
- Cumplimiento normativo y ética – jefe de cumplimiento normativo o su delegado
- Back office - jefe de back office de tesorería o su delegado
- Un representante de control interno
- Estrategia – Gerente de estrategia o su delegado

4.1.1.2 Toma de decisiones

La comisión de Suitability se podrá citar con al menos 1 día hábil de antelación, con reunión presencial o virtual. El comité podrá deliberar con la mitad más uno de los miembros y decidirá por mayoría simple de los asistentes.

La comisión deberá reunirse una vez cada semestre, y en todo caso se podrán citar reuniones extraordinarias.

En la sesión se debe definir la persona encargada de la labor de secretaria y se recomienda hacer una validación del cumplimiento normativo.

4.1.2 Comisión de productos

Todo producto debe ser aprobado en la Comisión de Productos de ITAÚ, cumpliendo las directrices de la casa matriz. Todo producto nuevo, relacionado con el mercado de valores o con los Fondos de Inversión Colectiva, que se presente para aprobación de la comisión de producto debe incluir la Clasificación del Producto como Producto Universal, simple o complejo, de acuerdo con los criterios y características que se establecen a continuación. Para los productos de Itaú Corpbanca Colombia la aprobación incluirá la referencia de su clasificación como Producto simple o complejo. En todo caso su clasificación deberá estar debidamente justificada.

4.2 Actividades de Asesoría

Las actividades de asesoría se regulan a través de la comisión de suitability, las cuales se relacionan a continuación:

- Clasificación de Clientes (aplica para Banco, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Clasificación de productos (aplica para Banco, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Listas de productos restringidos (aplica para Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Perfilamiento de Clientes (aplica para Banco, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Activos admisibles por Perfil de riesgo (aplica para Banco, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Modelo de risk point (aplica para Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Análisis de Conveniencia (aplica para Banco, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)
- Entrega de Recomendación Profesional (aplica para Banco en algunos casos, Itaú Comisionista e Itaú Asset Management)

4.3 Monitoreo de la Actividad de Asesoría

La auditoría interna y el área de cumplimiento normativo deberán ejercer labores de vigilancia y monitoreo de la Actividad de Asesoría en sus diferentes etapas, de forma que verifique el cumplimiento de las normas y políticas por parte de los funcionarios a que les corresponda cada una de las actividades.

Asimismo, cada área afecta deberá incluir en la matriz de riesgos, los riesgos y controles correspondientes a las actividades de este Manual. En todo caso el área de back office es la responsable de ejercer los controles definidos para validar el cumplimiento de la actividad de asesoría, mediante muestreo y verificación de operaciones.

4.4 Conflictos de interés

Los lineamientos generales para prevenir los conflictos de interés en Itaú se encuentran establecidos en la Política de Ética, Código de Conducta General y Código de Conducta en los Mercados de Valores; lineamientos que deben ser atendidos siempre por los directivos, funcionarios y demás colaboradores que presten sus servicios a Itaú.

4.4.1 Conflictos de interés y la Actividad de Asesoría

Dentro del portafolio de productos y servicios que Itaú ofrece está la Actividad de Asesoría, en la que un asesor financiero puede realizar Recomendaciones Profesionales tanto a

Clientes Inversionistas como a Inversionistas Profesionales (que así lo requieran), de Productos Simples o Complejos que son administrados directamente por Itaú o por terceros.

Con el objetivo de mitigar cualquier conflicto de interés, quienes realicen actos relacionados con la Actividad de Asesoría y en especial cuando se emitan Recomendaciones Profesionales a los Clientes deben proceder como experto prudente y diligente, actuar con transparencia, honestidad, lealtad, imparcialidad, idoneidad y Profesionalismo, cumpliendo las obligaciones normativas y contractuales inherentes a la actividad desarrollada. De igual manera, deberán suministrar información a los Clientes que sea objetiva, oportuna, completa, imparcial y clara, y guardar reserva sobre las recomendaciones Profesionales emitidas.

4.4.2 Situaciones de Conflictos de interés

Durante el ejercicio de la actividad desarrollada por ITAÚ, se pueden presentar conflictos de interés en las actividades de administración, gestión y/o distribución de los productos relacionados con la Actividad de Asesoría. Algunas de estas situaciones son:

4.4.2.1 Distribución y administración de productos.

- a) Distribución de Productos Propios de ITAÚ vs la Distribución de Productos de los vinculados económicos de ITAÚ (Artículo 7.3.1.1.2 D-2555/10) y/o la Distribución de Productos de terceros.
- b) Administración o Gestión de Productos de ITAÚ Vs la Distribución de Productos de los vinculados económicos de Itaú y/o la Distribución de Productos de terceros.

Para mitigar estos conflictos de interés, los Profesionales del mercado de valores y en especial los asesores financieros, no podrán dentro del Análisis de Conveniencia dar un trato diferencial o preferencial a productos que sean propios de ITAÚ y/o de sus vinculados económicos, respecto de productos de terceros. De igual manera, se deberá informar al cliente, en la Recomendación Profesional que no es independiente, así como la descripción de la entidad que está administrando el producto.

4.4.2.2 Incentivos en la distribución de productos:

Por el hecho de recibir incentivos monetarios o no monetarios bien sea por parte de la entidad y/o los asesores financieros, pueden generarse situaciones de conflictos de interés durante el ejercicio de la Actividad de Asesoría.

Para mitigar estos conflictos de interés, los Profesionales del mercado de valores y en especial los asesores financieros, no podrán dentro del Análisis de Conveniencia dar un trato diferencial o preferencial a productos sobre los que esté recibiendo algún incentivo monetario o no monetario respecto de otros productos que esté habilitado para emitir una

Recomendación Profesional. De igual manera, se deberá informar al cliente, en la Recomendación Profesional que no es independiente, así como la descripción de la entidad que está administrando el producto.

4.4.2.3 Independencia entre la Actividad de Asesoría y la generación de Informes de investigación.

Cuando se ejecutan labores inherentes a la Actividad de Asesoría o a la elaboración de Informes de Investigación económica, pueden existir situaciones de conflictos de interés entre los funcionarios y/o Profesionales del mercado de valores que desarrollan dichas actividades. Para mitigar este conflicto existe una separación funcional y de información entre las personas encargadas de generar los Informes de Investigación económica y aquellos que intervienen en el desarrollo de la Actividad de Asesoría.

4.4.2.4 Realización simultánea de Actividades

Las situaciones de conflictos de interés en la ejecución simultánea de actividades, tales como, la administración, gestión y distribución de productos, están mitigadas por la estructura, separación funcional y decisoria de las mismas. Por lo que los equipos de trabajo de cada actividad tienen su propia estructura y las decisiones que se toman son independientes.

Si el supuesto anterior no se cumple, las personas encargadas del desarrollo de las actividades identifican que su rol genera algún conflicto de interés con otra actividad a su cargo, tienen la obligación de realizar el correspondiente escalamiento para que se proceda a dirimir dicho conflicto, en virtud de los lineamientos generales establecidos los códigos de conducta definidos por Itaú.

4.4.3 Esquemas de Remuneración

Las personas encargadas de ejecutar la Actividad de Asesoría tienen un esquema de remuneración en la que se mitigan los conflictos de interés. En tal sentido, la estructuración del plan de beneficios e incentivos del equipo comercial se realiza con base en diferentes criterios que buscan salvaguardar los intereses de los Clientes.

4.4.4 Flujos de Información

Para evitar el uso indebido de información privilegiada, Itaú cuenta con una serie de reglas, políticas y directrices contenidas en sus Códigos de Conducta, manuales y procedimientos, documentos que deben ser conocidos y acatados por los Profesionales del mercado de valores con el fin de mitigar riesgos relativos a esta actividad. En especial, estos

lineamientos se encuentran en el manual corporativo Control Room, en donde se definen los lineamientos específicos que deben tener en cuenta.

4.4.5 Información de Conflictos de Interés a Clientes

Los conflictos de interés que se generen como consecuencia de alguna de las actividades desarrolladas por ITAÚ en virtud de la Actividad de Asesoría se deben mitigar, prevenir y darles el tratamiento correspondiente, de conformidad con los lineamientos establecidos en:

- a) Los Códigos de Conducta de ITAÚ y sus anexos.
- b) Los lineamientos establecidos en el presente numeral 4.4.

Cuando el Asesor Financiero realiza el Análisis de Conveniencia entre el Perfil de Producto y el Perfil del Cliente debe identificar e informar los potenciales conflictos de interés inherentes y expresarlos en la Recomendación Profesional que le sea entregada al cliente.

5 Condiciones Profesionales de los responsables de cada una de las Etapas:

En las etapas de clasificación y perfilamiento de Clientes, y de perfilamiento y clasificación de productos no se requerirá ninguna condición especial de profesionalidad por parte de los funcionarios que lleven a cabo estas labores.

En cuanto a las etapas de Análisis de Conveniencia y Recomendación Profesional, los funcionarios deberán tener por lo menos la certificación como asesor ante el AMV, conforme a las directrices de dicha entidad.

6 Capacitación:

Las respectivas comisiones de suitability coordinarán con el área de formación de ITAÚ, las necesidades esporádicas y recurrentes de capacitación en materia de asesoría.

El área de cumplimiento normativo será el encargado de definir las áreas y funcionarios a quienes les aplican los temas de la Actividad de Asesoría. Quienes deberán recibir la capacitación inicial y actualizaciones conforme se modifique esta actividad al interior del grupo o con el fin de mantener vigente el conocimiento adquirido.

7 Procedimientos particulares:

A continuación, se establecen las directivas e instrucciones particulares que se deben seguir en desarrollo de:

- (i) La Clasificación de los Clientes;
- (ii) El Perfilamiento del Cliente;
- (iii) La Clasificación de los Productos;
- (iv) El Perfilamiento de producto;
- (v) El Análisis de Conveniencia;
- (vi) La Recomendación Profesional;
- (vii) La Documentación y registro;
- (viii) La Revelación de tarifas y comisiones;
- (ix) La Entrega de información al Inversionista; y,
- (x) La Persona autorizada por la entidad para la ejecución de la actividad.

7.1 Clasificación de Cliente

De acuerdo con el artículo 7.2.1.1.5 del DECRETO 2555 DE 2010, los intermediarios de valores deben clasificar a todos sus Clientes en una de las siguientes categorías:

- **Cliente Inversionista.**
- **Inversionista Profesional**

Para el cumplimiento de esta obligación, ITAÚ recopila la información necesaria para clasificar a un Cliente como Inversionista Profesional según el artículo 7.2.1.1.2 del Decreto 2555 DE 2010 y, en su defecto, realiza la clasificación como Cliente Inversionista.

Cuando un Cliente no haya sido clasificado expresamente como Inversionista Profesional, se entenderá que su clasificación es de Cliente Inversionista.

La clasificación de cada Cliente será definida e informada en el momento de vinculación junto con el Cliente. En cualquier caso, esta clasificación será informada a los Clientes a través de algún medio idóneo.

Cuando un Inversionista Profesional solicite ser tratado como un Cliente Inversionista para una transacción particular o para todas sus transacciones, le aplicará la Actividad de Asesoría conforme lo definido en el presente Manual.

El inversionista profesional no requiere el análisis de conveniencia, ni la recomendación de inversión, por lo tanto, tampoco requiere ser perfilado.

7.1.1 Actualización de la Clasificación de Cliente

Para ser clasificado como Inversionista Profesional el Cliente debe acreditar los requisitos mencionados en el artículo 7.2.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010.

Sin perjuicio de la clasificación inicial realizada por ITAÚ con base en la información recopilada en la vinculación, cualquier Inversionista Profesional puede solicitar en cualquier momento ser tratado como Cliente Inversionista.

Igualmente, en cualquier momento los Clientes pueden solicitar su actualización de datos y solicitar una reclasificación de cliente, con base en la información disponible al momento de la actualización de datos.

7.2 Perfilamiento del Cliente

Sin perjuicio de la Clasificación de Clientes, de acuerdo con lo establecido en el numeral 7.2. del presente Manual, ITAÚ determinará un Perfil de Cliente de todos los Clientes a quienes aplique la Actividad de Asesoría, mediante la aplicación de la metodología interna definida, bien sea mediante un cuestionario u otra herramienta, que permita establecer, como mínimo, los siguientes parámetros sobre el comportamiento en inversiones de cada cliente, bien sea de manera directa o indirecta:

1. Conocimiento y experiencia en inversiones y productos del mercado.
2. Objetivos de inversión del cliente.
3. Tolerancia y preferencias frente a la asunción de riesgos.
4. Horizonte de tiempo en el cual se mantendrá la inversión.
5. Posibles necesidades de liquidez.
6. Capacidad de asumir pérdidas.
7. La naturaleza, volumen y frecuencia de las operaciones de inversión que realiza el cliente.

Con base en el cuestionario aplicado y/o la metodología de valoración definida en el presente Manual, ITAÚ asignará a los Clientes un Perfil de Cliente ajustado a las categorías de perfil de riesgo contempladas, y de esta manera se definirán los productos que resultan admisibles para cada cliente.

7.2.1 Categorías de Perfil de Riesgo de Inversionista

7.2.1.1 Itaú Comisionista e Itaú Asset Management

A partir del cuestionario de test de PERFIL DE RIESGO DE INVERSIONISTA, los Clientes serán clasificados en uno de los siguientes perfiles:

Conservador, el Inversionista persigue la preservación del capital con poca tolerancia al riesgo. Tiene poca disposición a perder capital, puede necesitar liquidez en el corto plazo.

Moderado, el Inversionista busca tanto la preservación del capital como el retorno de la inversión con una tolerancia pequeña al riesgo, estando dispuesto a invertir parte de su Portafolio de Inversión en activos de riesgo.

Balanceado, el Inversionista busca crecimiento a largo plazo del capital con una tolerancia moderada al riesgo en el mediano y largo plazo, estando dispuesto a invertir una parte mediana de su Portafolio de Inversión en activos de riesgo.

Arriesgado, el Inversionista busca el crecimiento agresivo del capital con una alta tolerancia al riesgo en el corto y mediano plazo, estando dispuesto a aceptar una alta volatilidad y pérdidas importantes de capital en la búsqueda de un crecimiento agresivo en el largo plazo.

7.2.2 Test de Perfil de Riesgo de Inversionista

7.2.2.1 Itaú Comisionista e Itaú Asset Management

ITAÚ recopilará la información conducente a evaluar el PERFIL DE RIESGO DE INVERSIONISTA de todos los Clientes Inversionistas, mediante la aplicación de un cuestionario que permite establecer el comportamiento óptimo de inversiones de cada cliente, según los parámetros mencionados en la sección 7.2. del presente Manual. El cuestionario estará compuesto de las siguientes preguntas:

Persona Jurídica:

1. ¿Cuál es la política de la empresa en cuanto a las inversiones financieras?

- a. Evitar perder cualquier porción del valor invertido, así tenga rendimientos bajos. 0
- b. Aceptar pequeñas pérdidas en búsqueda de rendimientos mayores en el largo plazo. 10
- c. Aceptar pérdidas mayores en búsqueda de rendimientos muy elevados. 20

2. ¿Cuál es el principal objetivo de las inversiones financieras de la empresa?

- a. La mayor parte se destina a objetivos de corto plazo (ej.: gestión de flujo de caja). 0
 - b. Una parte se destina a objetivos de corto plazo y otra a objetivos de mediano plazo (ej: reservas financieras, provisiones). 10
 - c. La mayor parte se destina a objetivos de largo plazo (ej: expansión de los negocios). 20
- 3. ¿Con cuales inversiones financieras la empresa tiene familiaridad, pensando en el funcionamiento y los riesgos de cada una?**
- a. CDT ´s (Certificado de Depósito a término), Fondos de inversión colectiva u otro tipo de manejo de la liquidez como depósitos en cuentas corriente y de ahorro. 0
 - b. Adicional a las anteriores, otros productos de Renta Fija, como bonos, Tes con vencimientos de mayor plazo o fondos de inversión de mayor riesgo. 10
 - c. Adicional a las anteriores, acciones, fondos de acciones o fondos inmobiliarios. 20
 - d. Adicional a los anteriores, también derivados (Ej: futuros, opciones, productos estructurados con riesgo de pérdida de capital) 30
- 4. ¿Tiene previsto la utilización de los recursos del Portafolio de Inversión en corto o medio plazo?**
- a. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo hasta de 1 año 0
 - b. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo de aproximadamente de 5 años 10
 - c. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo mayor a 5 años. 20

Puntaje por pregunta:

Respuesta	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4
A	0	0	0	0
B	10	10	10	10
C	20	20	20	20
D			30	

Puntaje para clasificar al cliente PJ

Rango	Perfil
--------------	---------------

0	45	Conservador
46	70	Moderado
71	90	Arriesgado

Persona Natural.

1. ¿Cómo definirías tu momento de vida?

- Estoy construyendo mi patrimonio, no tengo grandes compromisos financieros y puedo guardar buena parte de mis ingresos;
- Tengo parte de mis ingresos comprometidos con gastos fijos, sin embargo, continúo evolucionando en la construcción de mi patrimonio;
- Ya tengo un patrimonio consolidado que considero suficiente para la preservación de mi estilo de vida, y ahora es el momento de disfrutar lo que tengo guardado.
- Construí un patrimonio considerable, estoy realizando mis sueños y objetivos, sin embargo, ahora tengo gastos fijos elevados.

2. ¿Cómo te comportas en relación a tus inversiones?

- Puedo aceptar pérdidas mayores en búsqueda de ganancias muy elevadas.
- Puedo aceptar pequeñas pérdidas en búsqueda de ganancias mayores en el largo plazo.
- Quiero evitar perder cualquier parte del valor invertido, así tenga ganancias pequeñas.

3. Supón que tienes guardado el equivalente a 10 meses de tu ingreso mensual. En un día de crisis, tus inversiones se desvalorizan el equivalente a 1 mes de ingresos. ¿Qué harías?

- Tendería a invertir más aprovechando el momento de mercado.
- Rescataría mis inversiones para evitar más pérdidas.
- Analizaría por algunos días antes de tomar una decisión.

4. ¿Con cuáles inversiones tienes familiaridad? Toma en consideración, además de tu experiencia con los productos de inversión, tu formación académica y experiencia Profesional.

- Ahorro, CDT (Certificado de Depósito a término) o fondos de inversión colectiva.
- Adicional a las anteriores, otros productos de Renta Fija (como inversiones indexadas a la inflación y títulos a tasa variable) o fondos de mayor riesgo.

- c. Adicional a los anteriores, acciones, fondos de inversión en acciones o fondos inmobiliarios.
- d. Adicional a los anteriores, también conozco el mercado de derivados o cuentas de margen.

5. ¿Tienes previsto la utilización de los recursos del Portafolio de Inversión en corto o medio plazo?

- a. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo hasta de 1 año
- b. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo de aproximadamente de 5 años
- c. Tengo previsto el uso de una parte importante o la totalidad de los recursos de este Portafolio de Inversión en un plazo mayor a 5 años.

7.2.2.2 Recategorización o ajustes al Perfil de riesgos.

Para aquellos Clientes que quisieran tener unas inversiones de mayor riesgo a las que corresponden al resultado del Perfil de riesgo, se le hacen dos preguntas adicionales, para confirmar el apetito de riesgo del Cliente. Las preguntas que aplican solo a persona natural son:

Si cambias de perfil, las recomendaciones de inversión que te ofrecemos pueden tener un nivel de riesgo superior al que afirmé que estabas dispuesto a tomar en las preguntas iniciales. Es importante saber si este cambio es, de hecho, adecuado para ti. Por eso, te pedimos que respondas las siguientes preguntas.

1. Aumentar el nivel de riesgo significa aumentar la posibilidad de pérdidas, no sólo de los rendimientos de sus inversiones, sino también de parte del valor invertido inicialmente. ¿Te sientes cómodo con eso?

Si__

No__

2. ¿Alguna vez has tenido un momento de crisis en el que vio que sus inversiones se desvalorizaron significativamente?

- a. Ya pasé por esto, busqué más información para analizar la situación y sólo entonces tomé una decisión.
- b. Ya pasé por esto y rescaté inmediatamente mis inversiones para evitar mayores pérdidas.
- c. Nunca pase por esto.

Puntaje

Respuesta	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7
A	39	79	79	0	0	80	80
B	20	39	0	20	10	0	0
C	0	0	42	39	20		40
D	0			39			

Rango		Perfil
0	89	Conservador
90	149	Moderado
150	209	Balanceado
210	Mayor	Arriesgado

7.2.3 Actualización del Perfil de Riesgo de Inversionista

Como parte de la vinculación de todos los Clientes se debe diligenciar el "Test" de Perfil De Riesgo de Inversionista de que trata el numeral 7.2 del presente Manual.

En todo caso, en cualquier momento los Clientes pueden solicitar su actualización de Perfil de Riesgo de Inversionista, diligenciando nuevamente el respectivo cuestionario.

Igualmente, en cualquier momento ITAÚ puede solicitar a cualquiera de los Clientes diligenciar nuevamente el "Test" de Perfil de Riesgo de Inversionista, cuando considere que es posible que el Perfil asignado inicialmente al Cliente haya variado por cualquier razón. Sin perjuicio de lo anterior, será responsabilidad de cada Cliente informar oportunamente a ITAÚ cualquier modificación de sus condiciones que pueda implicar una variación en su Perfil de Riesgo de Inversionista.

7.3 Clasificación de productos

Los tipos de productos afectos a la actividad de asesoría son aquellos que se ofrecen a los Clientes y que son considerados valores o productos de inversión los cuales son:

- Fondos de Inversión: de Renta Fija, Variable, Inmobiliarios y Fondo de Fondos
- Fondos de Capital Privado

- Mandatos de Inversión o Portafolios Discrecionales para Terceros
- Productos de Intermediación: Títulos de renta Fija y de Renta Variable, Derivados estandarizados, Operaciones de Liquidez, inscritos en el RNVE.

Las operaciones que se realicen a través de la posición propia no están contempladas dentro de la Actividad de Asesoría, no obstante, antes de cerrar una operación por posición propia con un Cliente Inversionista, se le debe hacer saber que está actuando como contraparte.

En las operaciones en las cuales Itaú actúe como contraparte del Cliente no surgirá para la entidad la obligación de entregar una Recomendación Profesional.

Los productos se clasifican en universales, simples o complejos. Para la clasificación de los productos de deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

1. Para los productos universales:
 - a. El producto que se pretenda clasificar como Producto Universal debe cumplir con todos los criterios establecidos en el numeral 7.3.1. siguiente de este Manual.
2. Para los productos simples:
 - a. El producto deberá cumplir con los criterios generales establecidos en el numeral 7.3.2. siguiente y que no cumpla con ninguna de las características especiales de los numerales 7.3.2.1, 7.3.2.2 y 7.3.2.3, según el producto que corresponda.

7.3.1 Producto universal

- Clasificación aplicable exclusivamente a los Fondos de Inversión Colectiva.
- Se entiende por Producto Universal todo aquel fondo de inversión que pueda ser ofrecido a cualquier tipo de Inversionista sin ninguna característica o exigencia particular.
- Las condiciones para el retiro de las inversiones están claramente establecidas de forma que puedan ser comprendidas por cualquier Cliente Inversionista independientemente de su Perfil de riesgo.
- Puede ser ofrecido a Clientes con cualquier Perfil de Riesgo, por lo tanto el fondo debe ser perfilado como conservador.

7.3.2 Productos simples

Criterios generales

- Son aquellos productos de inversión cuya estructura tiene criterios claros en cuanto a características, los riesgos propios del mismo, que facilitan el

entendimiento para los Inversionistas en sus términos, costos y comisiones y rendimientos esperados.

- Productos en los cuales el Cliente pueda acceder fácilmente a la información sobre las características de la inversión, el precio o valor, sus riesgos, costos y comisiones.
- Cualquier producto de inversión que tenga mercado secundario. Para fondos se entiende que sean fondos abiertos o en caso de ser cerrados, que sus participaciones estén inscritas en el RNVE y se negocien en un sistema de negociación de valores.

7.3.2.1 Criterios particulares de los Fondos de Inversión Colectiva complejos

- Fondos cuyos activos en los que invierte no se negocien en sistemas de negociación de valores y/o estén inscritos en RNVE.
- Fondos de inversión colectiva con pacto de permanencia mayor a un año.
- Fondos que tengan apalancamiento.
- Fondos que inviertan en títulos valores, documentos de contenido crediticio y cualquier otro documento representativo de obligaciones dinerarias que no estén listados en una bolsa de valores o sistema de negociación autorizado por la SFC o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la SFC.
- Fondos que inviertan en acciones u otros títulos de participación en el capital de sociedades u otras personas jurídicas de cualquier naturaleza, que no estén inscritos en el RNVE y/o listados en una bolsa de valores o sistema de negociación autorizado por la SFC o en un sistema de cotización de valores del extranjero, divulgadas a través de la página web de la SFC.
- Fondos que inviertan en commodities, que no estén representados en un valor.
- Fondos inmobiliarios cuyas participaciones no estén inscritas a través de un sistema de negociación de valores.
- Fondos bursátiles o ETFs que repliquen o sigan índices nacionales o internacionales, siempre y cuando estos índices no correspondan a aquellos elaborados por bolsas de valores, entidades nacionales o del exterior reconocidas por esta SFC, divulgadas a través de la página web de la SFC.

7.3.2.2 Condiciones particulares de los instrumentos de deuda complejos:

- Que su pago se encuentre subordinado al pago de otros acreedores
- Que no incorporen una fecha de vencimiento específica, y que no se negocien en un sistema de negociación de valores.

7.3.2.3 Condiciones particulares frente a los instrumentos financieros derivados complejos

- 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.

7.3.3 Productos complejos

- Son todos los productos que no se encuentren clasificados como productos simples o universales, así como todos los productos incluidos en la lista de productos restringidos.
- Son los productos en los cuales el Inversionista no tenga la posibilidad de salir de su posición en un término razonable y a precios razonables de mercado. El presente criterio no implica que los productos que incorporen limitaciones temporales para salir de la posición o penalidades por retiro anticipado, por este solo hecho, sean productos complejos.
- Un producto podrá ser clasificado como complejo independientemente de su perfilamiento y el riesgo intrínseco del mismo.

7.3.4 Listas de productos restringidos

Mediante anexo se restringirán los activos en dos listas para Cliente Inversionista, de acuerdo con la siguiente definición:

- **Lista restringida:** incluye aquellos activos que no son recomendados a los Clientes, pero en caso de que sea solicitado por este, requiere la firma de un “disclamer” del Cliente donde exonera a Itaú de la responsabilidad en la realización de la inversión.
- **Lista bloqueante:** incluye aquellos activos que no son recomendados a los Clientes y no se pueden negociar, sin importar el Perfil de riesgo. Esta lista no aplica para el contrato de comisión.

7.3.5 Políticas especiales sobre los mandatos de inversión o portafolios discrecionales de terceros

En los casos en que el fideicomitente o Cliente de un mandato o portafolios discrecional sea un Cliente Inversionista, la Actividad de Asesoría se desarrollará en el momento de la construcción de la política de inversión que acuerden entre la fiduciaria y el cliente, frente al tipo de activos que conformen el Portafolio de Inversión. Dentro de la política de inversión deberá quedar establecida la autorización del Cliente en la inversión de productos complejos, resaltando si la decisión queda en cabeza de la fiduciaria o debe ser consultada previamente al mismo cliente.

7.4 Perfil de riesgo de los activos

El Perfil de riesgos de los activos corresponde a la metodología de PUNTOS DE RIESGO descrita en el anexo 4 del presente Manual que aplica únicamente a activos financieros y no para derivados.

7.5 Análisis de Conveniencia:

Para definir la conveniencia de un producto para un cliente, ITAÚ cuenta con la metodología suitability que se describe a continuación, con la cual igualmente, se perfilan los productos.

7.5.1 Suitability- Metodología general de Suitability

7.5.1.1 Fiduciaria y comisionista:

La metodología general de suitability de ITAÚ consta de tres etapas, un modelo de asignación de PUNTOS DE RIESGO, por medio de los cuales se tiene una medida indicativa de los niveles de riesgo asociados a los distintos productos de inversión que ofrece ITAÚ a sus Clientes. A cada tipo de activo se asigna un puntaje de PUNTOS DE RIESGO, que se toma como punto de partida para la metodología de "suitability" Posteriormente, a cada posible PERFIL DE RIESGO DE INVERSIONISTA se asigna un rango de PUNTOS DE RIESGO admisibles para los distintos productos que se ofrecen a los CLIENTE, según su CLASIFICACIÓN DE CLIENTE.

En consideración de lo anterior, el presente Manual define los lineamientos para establecer la CLASIFICACIÓN DE CLIENTE y el PERFIL DE RIESGO DE INVERSIONISTA. La metodología de asignación de PUNTOS DE RIESGO a los diferentes activos y el PERFIL DE PRODUCTO asociado, así como las reglas generales para establecer el "suitability" entre los diferentes activos y los Clientes, se definirá mediante un anexo denominado "Metodología

Suitability". Igualmente, incluye los CONTROLES necesarios, los cuales harán parte de los procesos asociados.

La alineación entre los perfiles de riesgo de Inversionista y los puntos de riesgo correspondientes a los activos de inversión harán parte del anexo 1 del presente Manual.

7.5.2 Verificación periódica del Suitability.

La verificación periódica del suitability se hará al menos una vez al año.

Parágrafo: En todo caso, el Análisis de Conveniencia será evaluado en el momento de la inversión y cada vez que el Cliente realice movimientos en su Portafolio de Inversión. Ante cambios en los *risks points* de alguna inversión, que produzcan cambios en el Perfil de riesgo del Portafolio de Inversión de un cliente, ITAÚ propenderá por contactar al Cliente e invitarlo a ajustar su Portafolio de Inversión.

7.6 Recomendación Profesional:

Es toda información entregada a un Cliente específico, realizada de manera individual y directa, que contenga la opinión de un profesional certificado ante el AMV con énfasis en productos previamente seleccionados. Es la comunicación de inversión que involucre la selección de productos específicos para el cliente.

Toda Recomendación de inversión debe tener en cuenta:

- El Perfil de riesgos del cliente
- El Portafolio de Inversión del Cliente en el grupo
- El modelo de suitability

7.6.1 Recomendación Profesional de productos simples a Clientes Inversionistas

La Recomendación Profesional a los Clientes Inversionistas será entregada teniendo en cuenta lo establecido en el presente Manual y adicionalmente, esta recomendación Profesional se almacenará en los servidores definidos por el área de seguridad y tecnología de ITAÚ.

7.6.2 Renuncia a la Recomendación Profesional de productos simples por parte de Clientes Inversionistas.

Siempre que un Cliente Inversionista pretenda adquirir un Producto Simple podrá renunciar a la Asesoría que le debe prestar ITAÚ. Esta renuncia deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea expresa frente a cada uno de los productos en los cuales se esté renunciando a la asesoría.
- Que conste en un documento físico o mensaje de datos electrónico en el cual se encuentre la voluntad expresa del Cliente de su renuncia a la asesoría.

7.6.3 Distribución de productos complejos a Clientes Inversionistas:

Siempre que se distribuya un producto clasificado como complejo a un Cliente Inversionista, ITAU garantizará que:

- La información otorgada sea suficiente, con una descripción clara de la complejidad y la estructura del producto, para el pleno entendimiento del mismo por parte del Cliente Inversionista.
- 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.
- El Perfil del Producto sea adecuado para el Perfil del Cliente al cual se le ofrece, teniendo en cuenta las políticas y el modelo de suitability de ITAÚ. En todo caso el Portafolio de Inversión consolidado del Cliente no puede superar su Perfil de riesgos.
- Es obligatorio entregar al Cliente Inversionista de manera previa a la ejecución de la operación, el documento soporte del suministro de la Recomendación Profesional de un Producto Complejo, cuando este lo solicite.
- La Recomendación Profesional suministrada al Cliente debe considerar la inversión del Producto Complejo en un análisis integral del Portafolio de Inversión del Inversionista, su situación financiera y su capacidad para asumir pérdidas, de acuerdo con la información que este haya suministrado a la entidad.
- La estructura riesgo-retorno del producto sea adecuada para los intereses y necesidades del Cliente Inversionista en el momento en el cual se realiza la inversión.

De acuerdo con las anteriores definiciones, en anexo No 1. se relacionan cada uno de los productos y su clasificación.

7.6.4 Servicios de Solo Ejecución

Por solicitud del cliente, ITAÚ podrá realizar las transacciones que se realicen bajo el contrato de comisión o las operaciones de corretaje sobre valores inscritos bajo la modalidad de servicios de solo ejecución.

Cuando el Cliente utilice los servicios de solo ejecución ITAÚ no estará obligado a proveer al Cliente una Recomendación Profesional ni tampoco un Análisis de Conveniencia en concordancia con lo establecido en el presente Manual.

Los servicios de solo ejecución podrán ser utilizados por Inversionistas Profesionales para productos simples y productos complejos. Los Clientes Inversionistas únicamente podrán utilizar estos servicios de solo ejecución para los productos simples.

La solicitud de los servicios de solo ejecución se realizará por un medio verificable y, adicionalmente para los Clientes Inversionistas se dispondrá de un formato en el cual deberán certificar que:

- a. El Cliente entiende y acepta que ITAÚ no tendrá la obligación de proveerle una Recomendación Profesional ni realizar un Análisis de Conveniencia en los términos del presente Manual, respecto de los productos simples que adquiera.
- b. ITAÚ ha verificado que el cliente, al momento de la solicitud, está cumpliendo las políticas y procedimientos establecidas para la administración de los conflictos de interés

En caso de que el Cliente no acepte o rechace expresamente, y desee continuar con la negociación o adquisición de productos simples, ITAÚ deberá realizar el Análisis de Conveniencia y entregar al Cliente la Recomendación Profesional en el sentido establecido dentro del presente Manual.

Siempre que un Cliente haya optado por los servicios de solo ejecución ITAÚ no deberá cumplir con lo establecido en el numeral 5 del literal e) del artículo 2.9.20.1.1 y en el literal e) del numeral 19 del artículo 2.11.1.8.1 del Decreto 2555 frente al encargo abiertamente nocivo para los intereses del cliente. Tampoco aplicará para ITAÚ el deber de mejor ejecución de las operaciones establecido en el numeral 7 del artículo 7.3.1.1.2 del Decreto 2555.

7.7 Documentación y registro:

7.7.1 Banco

7.7.1.1 Documentación de la Clasificación de Clientes:

La documentación del análisis de la clasificación de Clientes se realizará mediante el envío al Cliente de una comunicación por una única vez informando de la clasificación y perfil otorgado en el marco del procedimiento de suitability. Así mismo, al Cliente se le informará que deberá notificar al Banco de cualquier inconformidad con la clasificación otorgada.

7.7.2 Itaú Comisionista e Itaú Asset Management

7.7.2.1 Documentación de la Clasificación y perfilamiento de Clientes:

Al momento de su vinculación a Itaú, cada uno de los Clientes será clasificado de acuerdo con lo establecido en el numeral 7.1 del presente Manual. En los extractos periódicos en los cuales se envían al Cliente se incluirá tanto el Perfil de riesgo como su clasificación.

7.7.2.2 Documentación de la Clasificación y Perfilamiento de productos

La Clasificación de Productos se documentará mediante el acta de la comisión de producto en la cual este producto sea aprobado.

El Perfil de Producto se encuentra documentado de acuerdo con la política de suitability la clasificación que realiza el área de riesgo de crédito y la metodología de risk points.

- Documentación del Análisis de Conveniencia:
 - Se documentará a través del tablero de Suitability de cada cliente.
- Documentación de la Recomendación Profesional:
 - Se documentará a través del portafolio de referencia que se enviará periódicamente a los Clientes o el documento particular que se entregue a solicitud de un cliente.

7.8 Revelación de tarifas y comisiones

ITAU no cobra una tarifa por el desarrollo y la Actividad de Asesoría, salvo que se especifique en los documentos de vinculación o los contratos particulares que se tenga con cada cliente.

Las tarifas y comisiones de los productos están a disposición del Cliente en www.itaú.co.

8 Controles y procesos

Los controles al suitability estarán contemplados en los procesos que se relacionan a continuación y que se encuentran publicados en la aplicación Doc Manager:

Control Perfil de riesgo para productos de la Fiduciaria:

- En el subproceso **SP6030 Vinculación Clientes IAM** se documente el proceso para Clientes vinculados diferente a la red de oficinas o anexo **AN3069 Lista de chequeo en vinculación** o formatos **FT3064 Test Perfil de riesgo Persona Natural** o **FT3065 Test Perfil de riesgo Persona Jurídica**.
- En los subprocesos **SP1112 Validación y vinculación de Clientes persona natural** (procedimiento **Vinculación red de oficinas Persona Natural**) y **SP1338 Validación y vinculación de Clientes personas jurídicas bancas pyme, banca empresas e instituciones** (procedimiento **Creación Clientes red de oficinas Persona Jurídica**) se documentan los procesos para Clientes vinculados por la red de oficinas o anexo **AN1290 Documentos requeridos para solicitud de productos** (Documentos requeridos para vinculación) o formatos **FT3064 Test Perfil de riesgo Persona Natural** o **FT3065 Test Perfil de riesgo Persona Jurídica**.

9 Libro de instrucciones internas:

9.1 Itaú Comisionista

Todas las operaciones que realice Itaú con Clientes Inversionistas en el mercado OTC serán registradas en un Libro de Instrucciones Internas de cada una de las entidades que realice este tipo de operaciones.

Este libro contendrá toda la información de las condiciones de la operación y por lo menos lo siguientes:

1. Identificación de la contraparte
2. Instrucción recibida
3. Fecha y hora de la recepción de la información
4. Información para identificar los medios por los cuales se entregó la información al Inversionista, la revelación de que se está actuando como contraparte del Cliente y el Análisis de Conveniencia respectivo.

5. Comprobante del registro de la operación en los sistemas de registro de operaciones sobre valores.

Hace parte el Libro de instrucciones internas los comprobantes del registro de la operación, los documentos o medios verificables en los cuales se valide el cumplimiento de las obligaciones de entrega de información al Cliente Inversionista y, en el caso de productos complejos, la acreditación por parte del Inversionista de la Recomendación Profesional recibida previo a la operación.

10 Personas autorizadas por la entidad para desarrollar la actividad de asesoría

El área de gestión humana, en coordinación con el área de cumplimiento normativo determinará, con el apoyo de la Vicepresidencia de Tesorería del Banco, la Gerencia General de Itaú Comisionista de Bolsa y de Itaú Asset Management, las personas que deberán certificarse ante el AMV como asesores, dadas sus funciones y la responsabilidad de prestar la actividad de asesoría a los Clientes de ITAÚ.

11 Reglas de responsabilidad y gobierno

En la siguiente tabla se relacionan las áreas responsables de las actividades conforme al gobierno del presente Manual:

Actividad	Responsable
Actualización del Manual y Envío a las partes	IFI – Tesorería y Producto Filiales
Definición Producto Simple o Complejo	Comité de Crédito
Definición Listas	Comité de Crédito
Modificación Test de Perfil de Riesgo	IFI – Tesorería y Producto Filiales
Actualización Modelo Risk Points	Riesgos Financieros
Definición de Actualización de Modelo de Risk Points	Riesgos Financieros
Recomendación de Activos de Inversión	Estrategia e Inversiones
Comunicaciones y capacitación	IFI – Tesorería y Producto Filiales – apoyo áreas del grupo
Seguimiento	IFI – Tesorería y Producto Filiales
Aprobación Manual y sus modificaciones	Comité Suitability, Comité de Riesgos (cuando aplique y conforme la instrucción del comité de suitability) y las Juntas Directivas

ANEXOS:

ANEXO 1

Itaú Corpbanca Colombia, Itaú Asset Management e Itaú Comisionista de Bolsa
Listado y Clasificación de Productos

Entidad	Producto	Clasificación	
IAM	Itaú Money Market	Universal	
	Itaú Corto Plazo	Universal	
	Itaú Mediano Plazo	Simple	
	Itaú Largo Plazo	Simple	
	Itaú Acciones Colombia	Simple	
	Itaú Income & Dynamic Fund	Complejo	
	Itaú Latin American Corp Debt	Complejo	
	Itaú Real Estate F	Complejo	
	FCP	Velum	Complejo
	Mandatos de Inversión		NA
	Pasivos Pensionales		
	Fiducia Estructurada	Fiducia en garantía	
		Fiducia de fuente de pago	
		Fiducia de administración y pagos	
Preventas			
Fiducia inmobiliaria			
Agente de crédito y agente de garantía			
RLTB			

ICB	Contrato Comision	Renta Fija Pesos	Simple
		Renta Variable Pesos	Simple
		Renta Variable Local para Extranjeros*	NA
	Repo acciones		Simple
	Simultaneas		Simple
	Derivados estandarizados		Simple
	Divisas		NA
	TTVs		Simple
	Renta Fija Internacional (Moneda Extranjera)		Simple
	Posición Propia		NA
	Distribución FICs		NA
	Corresponsalía con Itaú Miami	Renta Fija Internacional	NA
		Renta Variable Internacional	
		Fondos Internacionales	
	ETF		Simple
