

La Sociedad Administradora cuenta con un Manual para la ejecución de la Actividad de Asesoría que incluye las políticas y procedimientos para el correcto desarrollo de la Actividad de Asesoría, teniendo en cuenta los parámetros establecidos en la normatividad vigente. En desarrollo del señalado Manual, la Sociedad Administradora recopila y organiza las disposiciones normativas aplicables en la materia, en alineación con la evolución de la regulación del sector y demás disposiciones legales aplicables, tales como, pero sin limitarse a, el Decreto 661 de 2018, el Decreto 2555 de 2010 y la Circular Externa 019 de 2021, modificatoria de la Circular Externa 029 de 2014 (Circular Básica Jurídica).

En el marco de las políticas y procedimientos para el correcto desarrollo de la Actividad de Asesoría, Fiducomeva S.A., realiza: I) La elaboración del perfil del inversionista; II) La elaboración del perfil del producto; III) El análisis de conveniencia de las inversiones para el respectivo cliente; IV) El análisis de conveniencia del producto; V) El suministro de recomendaciones profesionales; VI) La entrega de información al inversionista, y; VII) La distribución de los productos de terceros o propios. Para efectos de la prestación de la Asesoría al cliente, Fiducomeva utilizará los canales indicados al final de este documento.

1. Elaboración del Perfil de Inversionista

Fiducomeva S.A. debe clasificar sus clientes que inviertan en los Fondos de Inversión Colectiva y Fondo Voluntario de Pensión o de los negocios fiduciarios que en sus finalidades establezcan invertir en valores, en **Inversionistas Profesionales** o **Clientes Inversionistas**, conforme a la información suministrada por el cliente, considerando su experiencia y conocimientos necesarios para comprender, evaluar y gestionar adecuadamente los riesgos asociados con una decisión de inversión:

Inversionista profesional: Todas aquellas personas que cumplan con los requisitos para ser calificados como tal, de acuerdo con la definición establecida en los artículos 7.2.1.1.2 y 7.2.1.1.3 del Decreto 2555 de 2010 o en la norma que lo modifique, adicione o reglamente.

Cliente inversionista: Todas aquellas personas que no cumplan con los requerimientos para ser calificado como inversionista profesional.

Perfil del Cliente: Fiducomeva S.A. define el perfil del cliente como el resultado de la evaluación detallada de las características de un cliente en el mercado de valores, teniendo en cuenta su situación financiera y sus intereses, necesidades y objetivos de inversión con el ánimo de determinar el perfil de los productos de inversión que le resultan convenientes. (Decreto 2555, 2010, Art. 2.40.1.1.5).

Los clientes de Fiducomeva S.A. podrán ser clasificados en alguno de los siguientes perfiles:

- **Perfil Conservador:** Se considera un cliente de perfil conservador a los clientes que optan por la preservación del capital y la obtención de ingresos estables. El inversionista conservador tiene una alta aversión al riesgo, su modalidad de negociación consiste básicamente en realizar una inversión, cumplir un plazo para obtener la rentabilidad esperada y proceder a su liquidación.
- **Perfil Moderado:** Se considera un cliente de perfil moderado a los clientes cuyo objetivo es lograr un balance entre sus metas financieras y los rendimientos de mediano a largo plazo. El inversionista moderado tolera cierto nivel de riesgo, su modalidad de negociación consiste usualmente en realizar una inversión, analizar su evolución y tomar utilidades en el momento en que ellas existan.

- **Perfil Agresivo:** Se considera un cliente de perfil agresivo a los clientes que pretenden obtener el máximo aumento de sus inversiones. El inversionista agresivo asume un amplio nivel de riesgo, su modalidad de negociación consiste generalmente en realizar una inversión a corto o largo plazo, bien sea con recursos propios o apalancados, en búsqueda de mayores utilidades por la valorización de las inversiones.

2. Elaboración del Perfil del Producto

De acuerdo con la normatividad aplicable y las Políticas de Asesoría de la Entidad, Fiducoomeva clasifica al Fondo de Inversión Colectiva **FIC Abierto con Pacto de Permanencia Avanzar Ingresos Amparados** como un producto **complejo**.

Se entenderá por producto complejo aquel que no cumpla con los criterios de los productos simples, y aquellos específicamente clasificados como tales por la Superintendencia Financiera de Colombia en la Circular Básica Jurídica.

- La información debe ser suficiente para el entendimiento del producto por parte del cliente inversionista.
- El perfil del producto debe ser adecuado para el perfil del cliente al cual se le ofrece.
- La estructura de riesgo-remuneración debe ser conveniente para los intereses y necesidades del cliente inversionista.
- Al cliente inversionista se le podrán ofrecer productos alternativos que puedan ser menos complejos o costosos, en caso de que estos sean distribuidos por la misma entidad que atiende al cliente inversionista.

Perfil del Producto: En Fiducoomeva S.A se define como el resultado de analizar las características de un producto para identificar las necesidades de inversión que cubre y el perfil general del inversionista objetivo al cual va dirigido. En el análisis se contemplan aspectos como su estructura, nivel de complejidad, rentabilidad, riesgo, volatilidad, liquidez, activos subyacentes, prelación de pago, estructura de remuneración e información disponible. (Decreto 2555 2010, Art. 2.40.1.1.6).

Los productos ofrecidos por Fiducoomeva S.A. podrán tener el siguiente perfil:

- **Producto con Perfil Conservador:** Serán aquellos productos cuyas inversiones están destinadas a preservar el capital de sus clientes, buscando un retorno estable de la inversión y tienen una tolerancia baja al riesgo.
- **Producto con Perfil Moderado:** Serán aquellos productos cuyas inversiones buscan un retorno acorde al riesgo asumido, con tolerancia al riesgo moderado.
- **Producto con Perfil Agresivo:** Serán aquellos productos cuyas inversiones buscan maximizar la rentabilidad de sus clientes, con una mayor tolerancia al riesgo y/o pérdidas.
- **Productos Universales:** Son los productos, que estén previamente clasificados como productos simples y que por sus características de perfilamiento estén dirigidos y sean adecuados para cualquier tipo de inversionista, independiente del perfil.

3. Análisis de Conveniencia

Es la evaluación que realiza Fiducoomeva S.A, para determinar si un producto es adecuado para un cliente de acuerdo con su perfil. Forma parte de la actividad de asesoría. Es importante tener

en cuenta que el análisis de conveniencia no comprende el suministro de una recomendación profesional al inversionista, y resulta de comparar:

- Perfil del producto.
- Perfil del cliente.

Es la base para emitir una recomendación profesional.

4. Suministro de Recomendaciones Profesionales

La recomendación profesional es el suministro de una recomendación individual o personalizada a un cliente, que tenga en cuenta el perfil del cliente, perfil del riesgo, categorización del inversionista y el perfil del producto, para la realización de inversiones. Fiducoomeva S.A., suministrará una recomendación profesional a sus clientes de conformidad con las disposiciones legales (Decreto 2555, 2010, Art. 2.40.1.1.4.).

Es así como Fiducoomeva S.A., a través de los colaboradores que integran su fuerza comercial; quienes deberán estar debidamente autorizados, certificados y registrados en el Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores – RNPMV del SIMEV, brindará recomendaciones profesionales a sus clientes acerca de sus productos, teniendo en cuenta lo siguiente:

- La modalidad no independiente, bajo la cual Fiducoomeva S.A. suministra la asesoría, la cual es informada debidamente al cliente al momento de su vinculación al tipo de producto o en la suscripción del contrato de un negocio fiduciario y conocido por el cliente.
- El perfil de cliente, si es conservador, moderado o agresivo, el cual es establecido al momento de la vinculación a algún producto o en la suscripción del contrato de un negocio fiduciario y conocido por el cliente, o por la posterior actualización.
- El derecho del cliente inversionista a renunciar a la recomendación profesional respecto de los Productos Simples, en forma general o individual respecto de dichos productos; y el deber del cliente de que dicha manifestación expresa quede consagrada en un medio verificable, donde se le expliquen las consecuencias de la renuncia.
- Los gastos y la remuneración de Fiducoomeva S.A., se informa para los FIC y los FVP a través del reglamento y prospecto respectivo, y para los negocios fiduciarios estarán consagrados en el contrato fiduciario, en la respectiva cláusula.
- El derecho del cliente inversionista de apartarse de la recomendación profesional para invertir en productos de mayor riesgo y el deber del cliente de que dicha decisión quede consagrada en un medio verificable.
- Fiducoomeva S.A. establece que, si existe duda en relación con la posible existencia de posible conflicto de interés, se deberá proceder de conformidad a lo dispuesto en la política Acuerdo No. 631 (CA-AC-2020.631) del 28 de agosto de 2020 adoptada en el Código de Gobierno Corporativo de la Fiduciaria.

Condiciones para que un cliente inversionista pueda renunciar a recibir una recomendación profesional (Decreto 2555, 2010, Art. 2.40.1.1.4.)

- De forma previa a la renuncia, el cliente inversionista recibe la información del producto simple y una explicación de sus características y riesgos.
- El cliente inversionista manifiesta, de forma expresa, que conoce y entiende el producto simple y, por tanto, renuncia a recibir una recomendación profesional respecto de transacciones en este.
- La entidad que distribuye u ofrece el producto simple debe, en todo caso, realizar el análisis de conveniencia de forma previa a la realización de la inversión.

5. Distribución de Productos de Terceros o Propios

Fiducoomeva S.A., realizará la distribución directa de los Fondos de Inversión Colectiva y del Fondo Voluntario de Pensión que administra, así como de los productos de Fiducia Estructurada. En la distribución de los productos se tendrá en cuenta su clasificación y perfil, la clasificación y perfil del cliente y el mercado objetivo de los productos.

Cuando un cliente cambia su categorización:

- Cuando un cliente pase a ser categorizado de inversionista profesional a cliente inversionista, en las inversiones que realice posteriores al cambio de perfil a cliente inversionista, se cumplirá con las reglas de distribución previstas para ese tipo de cliente.
- Cuando un cliente pase a ser categorizado de cliente inversionista a inversionista profesional, no habrá lugar a dar recomendaciones profesionales en las inversiones siguientes a dicho cambio.

Cuando el cliente inversionista cambia el perfil de riesgo:

- Si un cliente inversionista cambia a un perfil de mayor riesgo, no habrá lugar a ajustar el portafolio vigente a la fecha del cambio de perfil, salvo que el cliente lo solicite.
- Si un cliente inversionista cambia a un perfil de menor riesgo, para operaciones sobre productos que se quieran realizar con posterioridad al cambio del perfil, se tendrá en cuenta el nuevo perfil del cliente inversionista.

Qué sucede cuando cambia la clasificación del producto: Se actualizará la información del perfil en los sistemas de la Fiduciaria:

- En el evento en el cual, un producto pase de ser clasificado como un Producto Simple a ser clasificado como un Producto Complejo, se procederá a realizar las gestiones necesarias para suministrar la recomendación profesional a los clientes inversionistas que tengan inversiones en dicho producto. En el evento que no sea posible contactar al cliente en un plazo máximo de dos (2) meses contados a partir de la reclasificación, se enviará una comunicación informando la reclasificación junto con la nueva información del producto.
- En el evento en el cual, un producto pase de ser clasificado como un Producto Complejo a ser clasificado como un Producto Simple, no habrá lugar a realizar ninguna actividad con el cliente inversionista.
- En todo caso, cuando el cambio del perfil del producto sea en FICS o en el FVP no aplicará lo anteriormente indicado, cuando el cliente tenga derecho a retiro.

Qué sucede cuando cambia el perfilamiento de un producto: Se actualizará la información del perfil en los sistemas de la Fiduciaria:

- En el evento en el cual, un producto pase a ser re-perfilado a un mayor riesgo, se revisará las inversiones que tiene el cliente inversionista en este producto, una vez realizado el cambio de perfil del producto a mayor riesgo, se revisará si cumple con la composición para el perfil de riesgo del cliente. En el evento de que no lo cumpla, se contactará al cliente para que tome la decisión de mantener su inversión o no, para lo cual se tendrá un plazo de tres (3) meses y se deberán analizar las condiciones de mercado. En el evento que no sea posible contactar al cliente en un plazo máximo de dos (2) meses contados a partir del re-perfilamiento, se enviará una comunicación informando el re-perfilamiento del producto y su efecto, para que se acerque o contacte a la Fiduciaria, mientras tanto la inversión se mantendrá vigente, considerando el nuevo perfilamiento del producto.

- En el evento que un Producto Universal sea re-perfilado y pierda dicha condición y pase a ser un Producto con Perfil Conservador, Moderado o Agresivo, se le informará al cliente inversionista de dicho evento y se procederá a efectuar: i) el perfilamiento del cliente, en caso de que no lo esté, y ii) se procederá de acuerdo con lo indicado en el punto anterior.
- En todo caso, cuando el cambio del perfil del producto sea en un Fondo de Inversión Colectiva o en un Fondo Voluntario de Pensión no aplicará lo anteriormente indicado, cuando el cliente tenga derecho a retiro.
- En el evento en el cual, un producto pase de ser re-perfilado a un producto con menor riesgo no habrá lugar a realizar ninguna actividad con el cliente inversionista.

6. Canales:

Fiducoomeva pone a disposición de sus clientes los siguientes canales para efectos de su atención y prestación del Servicio de Asesoría:

- Fuerza Comercial de Fiducoomeva - Botón Asesoría
<https://www.fiducoomeva.com/fiducoomeva/publicaciones/53395/contactenos-lineas-de-atencion/>
- Página Web Fiducoomeva - Botón Recomendación Profesional
<https://www.fiducoomeva.com/fiducoomeva/publicaciones/53395/contactenos-lineas-de-atencion/>
- A través de las siguientes líneas de atención telefónica:

Línea Nacional Gratuita	01 8000 950 123 / Opción 6
Línea Fija	(602) 333 00 00 / Opción 6
Línea Móvil	#464 / Opción 6