

# ACTIVIDAD DE ASESORÍA EN EL MERCADO DE VALORES

## DECRETO 661 DE 2018

Felipe Lega  
Director - Unidad de Regulación Financiera URF



# PRINCIPALES OBJETIVOS

Decreto 661  
de 2018

Homogenizar  
estándares y fortalecer  
la calidad de la  
asesoría en el  
mercado de valores

Proporcionalidad según perfil del  
cliente y producto

Mecanismos de digitalización

Gestión de conflictos de interés

ANTES

## Deber de asesoría / Operación de intermediación de valores

Perfilamiento  
inversionista

Entrega de  
información

Recomendación  
individualizada

Intermediarios de valores

DECRETO 661

## Actividad de asesoría en el mercado de valores

Perfilamiento  
inversionista

Perfilamiento  
del producto

Análisis de  
conveniencia

Entrega de  
información

Recomendación  
profesional

Renunciar a la  
recomendación

Solo ejecución

Vigiladas  
autorizadas para  
prestar asesoría o  
distribuir  
productos.

Adopción de criterios orientadores

# ACTIVIDAD DE ASESORÍA

- Define perímetro regulatorio como una **actividad del mercado de valores**. Elimina dicotomía entre asesoría como actividad y deber.
- **Establece actividades que no se consideran asesoría:** informes de investigación, recomendaciones conexas a un servicio profesional (abogados, contadores).
- Régimen uniforme para todos los productos y servicios (comisión y corretaje, APT, cuentas de margen, fiducia de inversión, FIC, fondos de pensiones voluntarias).
- **Asesoría independiente:** la que suministra una entidad vigilada cuando el análisis no se limita a productos que ofrece o sus vinculados, no recibe beneficios por la distribución y está libre de conflictos.

# CATEGORIZACIÓN PRODUCTO Y CLIENTE

Calidad del  
cliente

Cliente inversionista

Inversionista profesional

Clasificación  
del producto

Simple

Complejo

SFC determinará categoría según: estructura, riesgos, limitaciones para salir de la posición, entre otros.

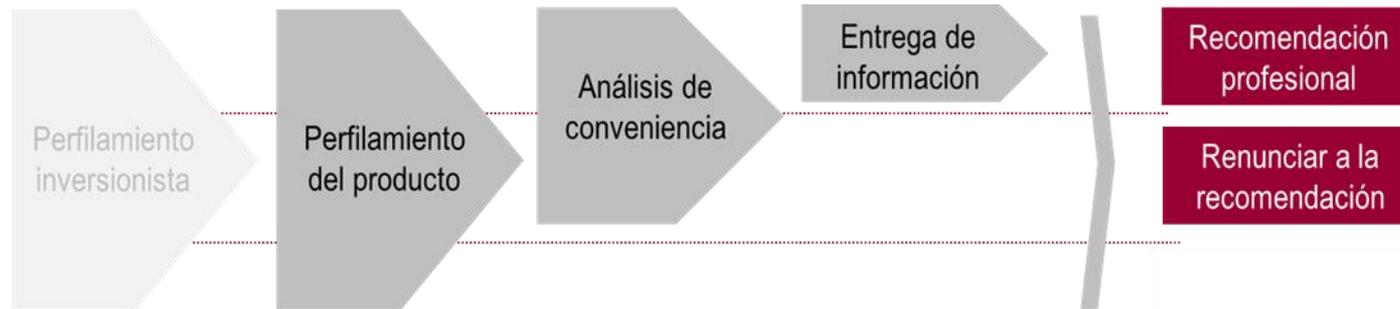
**Perfil cliente:** evaluación de situación financiera, intereses y necesidades para determinar productos convenientes para invertir.

**Perfil producto:** análisis de complejidad, estructura, rentabilidad, riesgo, liquidez, costos, entre otros para determinar necesidades de inversión que satisfacen.

**Análisis de conveniencia:** evaluación para determinar si el producto se ajusta al perfil del inversionista.

# PRODUCTO UNIVERSAL

- FIC perfilados como productos simples, dirigidos a cualquier tipo de inversionista sin ninguna característica especial.
- No requieren perfilamiento de cliente. La clasificación del producto como universal permite realizar implícitamente análisis de conveniencia y recomendación profesional.



# RECOMENDACIÓN PROFESIONAL



# ESTÁNDARES DE CONFLICTOS Y DOCUMENTACIÓN

## Políticas y procedimientos para la prevención de conflictos

- Identificar situaciones de la entidad y asesores
- Remuneración de asesores que salvaguarden intereses de clientes
- Independencia entre asesores y equipos de investigación
- Reglas para el flujo de información.

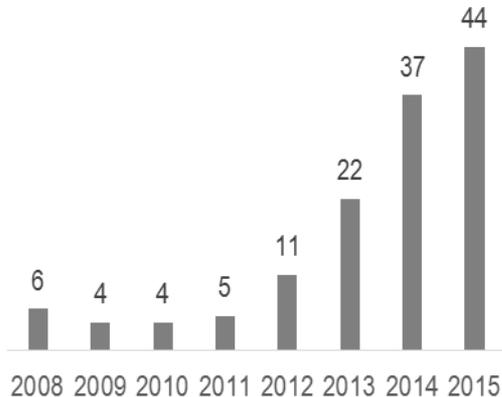
## Documentación

- Términos y condiciones en documento.
- Medios verificables para acreditar el cumplimiento de la actividad.
- Soporte (físico o electrónico) de la recomendación profesional.

# HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

Siguiendo tendencia fintech, la asesoría digital ha sido foco de transformación, buscando mayor eficiencia y conveniencia.

## Firmas con asesoría digital en EEUU



- Se habilita uso de herramientas para todos los productos e inversionistas, siempre que se cumpla con el Decreto.
- Clientes pueden solicitar que un asesor certificado complemente la recomendación.
- Entidad no puede exonerarse de su responsabilidad cuando se presenten fallas.

# REGLAS DE LA DISTRIBUCIÓN EN EL OTC

