

## Políticas y Procedimientos Creación de Clientes

### Creación de Clientes

Las entidades sujetas a la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero (“CMF”) deben adoptar como política propia y regular de su forma de operar, herramientas sólidas que les permita tener un adecuado conocimiento de sus clientes y de las actividades generadoras de los recursos utilizados en sus transacciones, conforme a las recomendaciones entregadas en el proceso de asesoría.

En el marco de lo anterior, respecto a la debida diligencia y conocimiento del cliente, a continuación, se define la información mínima que se debe obtener de los clientes y la distinta documentación que deben proporcionar, a saber:

- ✓ Información sobre nombres y apellidos
- ✓ Razón social en el caso de personas jurídicas
- ✓ RUT, cédula de identidad o pasaporte en el caso de ciudadanos extranjeros, nacionalidad
- ✓ Profesión, giro, ocupación en el caso de personas naturales
- ✓ Domicilio, número telefónico y correo electrónico del inversionista
- ✓ Copia del mandato si opera para un tercero o, en ausencia de tal mandato, constancia de actuar para un tercero y la completa identificación de aquél, con inclusión de los datos suficientes para poder contactarlo.
- ✓ Para las personas jurídicas, deberá dejarse copia de sus antecedentes legales y la individualización de sus representantes.
- ✓ Información sobre la naturaleza de la operación y copia de los documentos o antecedentes que la respaldan.
- ✓ Origen de los recursos con los que se efectúa la transacción, en los casos de clientes nuevos (primera operación), o en las situaciones que las transacciones no respondan a las características del cliente y en aquellas operaciones en efectivo que superen los mínimos establecidos por la normativa.

Conforme lo señalado, para efectos de la creación de clientes que requieran el servicio de asesoría en inversiones, se deberá cumplir con las siguientes normas y políticas o procedimientos:

## II. Perfilamiento del Cliente

Todos los clientes que requieran el servicio de asesoría, deberán encontrarse perfilados de acuerdo al procedimiento que se encuentra incorporado en el documento (“KYC”) formando parte de la Ficha de Cliente.

A través de este documento se perfila a los clientes y como producto de estas preguntas se determina su tolerancia al riesgo, pudiendo acceder a los productos ofrecidos por el mercado de valores.

Si el cliente deseara invertir en instrumentos con un mayor grado de riesgo a su perfil, deberá manifestarlo, firmando un documento de toma conocimiento o “disclaimer”, dando su conformidad de invertir en productos que eventualmente presenten un grado de riesgo mayor a aquél que se ha definido conforme a su perfil de riesgo.

El nivel de riesgo como inversionista corresponde a: “Muy Arriesgado”, “Arriesgado”, “Medio”, “Conservador” o “Muy Conservador”. Dicho perfil servirá de base para definir los productos en que pueda invertir el cliente y que estén de acuerdo a su perfil, conociendo los riesgos que asumirá al hacerlo, declarando, asimismo, el debido conocimiento de dichos riesgos.

## II. Ficha de Cliente

- ✓ El formulario “**Ficha de Cliente**”, contiene información referida, entre otra, a la identificación del cliente; antecedentes de sus estudios y laborales, patrimonio, actividad, nivel de ingresos y antecedentes tributarios.
- ✓ El formulario debe ser completado y firmado por el cliente y por el asesor de inversión debidamente registrado en la Comisión para el Mercado Financiero, siendo de responsabilidad del referido asesor, verificar que todos los recuadros se encuentren completos o invalidados los que no correspondan.
- ✓ Los antecedentes de los clientes, deberán mantenerse actualizados en el curso de su relación comercial, de modo de asegurarse que los datos de identificación y financieros estén siempre al día.
- ✓ Asimismo, se debe informar al cliente de su obligación de mantener actualizados los datos entregados en su ficha. Por otra parte, si el cliente es un contribuyente que esté afecto a la normativa FATCA, adicionalmente a la firma de la ficha de cliente debe firmar la Declaración de Clasificación para FATCA y Carta de Consentimiento relacionada con el control tributario, según corresponda.

### **III. Contratos con los Intermediarios de Valores**

De acuerdo a la elección de los instrumentos de inversión del cliente se debe tener constancia de la firma electrónica o física por parte del cliente con dicho intermediario de haber firmado los contratos respectivos.

### **IV. Folleto Informativo de la Inversión**

El Asesor de Inversión debe proveer al cliente en forma previa a la inversión o aporte que se realice, un Folleto con información necesaria para que el inversionista tome una decisión informada. Esta explicación podrá realizarse de forma presencial o telemática.

### **V. Recomendación de Inversión**

La recomendación de inversión debe ser realizada según el perfil del inversionista, la cual debe contener a los menos los siguientes datos según lo establecido por la NCG 472, y debe permanecer en un expediente físico o electrónico por al menos 4 años desde su emisión y entrega al cliente.

- ✓ Fecha de la Recomendación
- ✓ Identificación del Cliente
- ✓ Instrumentos de Inversión según perfil del inversionista
- ✓ Riesgo de los instrumentos
- ✓ Fundamentos que sustentan la recomendación
- ✓ Costos
- ✓ Responsable que entrega la recomendación

## Cuestionario del Perfil del Inversionista

|          |                    |                     |
|----------|--------------------|---------------------|
| Nombres  | Apellido Paterno   | Apellido Materno    |
| Rut      | Ocupación          | Fecha de Nacimiento |
| Teléfono | Correo electrónico |                     |

| Horizonte de Inversión  | 1 punto                                     | 2 puntos  | 3 puntos  | 4 puntos  |
|---|---|---|---|---|
| Piensas usar tu inversión   | Dentro de 2 años                            | Entre 3 y 5 años  | Entre 6 y 10 años   | No antes de 10 años   |
| Selecciona tu tramo de edad   | Mayor a 55 años                             | Entre 45 y 55 años  | Entre 35 y 45 años  | Menores a 35 años   |
| Esperas que tus ingresos futuros sean   | Estables                                    | Sean los mismos de hoy o crezcan muy poco                                 | Crezca más que la inflación                                     | Crezcan rápidamente   |
| De tu ingreso mensual, tu capacidad de ahorro estimada es   | 10% de tus ingresos                         | Menos del 20% de tus ingresos   | Entre un 20% y 40% de tus ingresos                              | Sobre el 40% de tus ingresos                                  |
| ¿Qué porcentaje de su inversión inicial está dispuesto asumir, en caso de una desvalorización de sus inversiones? | 0%  | 10%   | 25%   | 50% o más   |
| ¿Has invertido en acciones o fondos mutuos?   | No, te resultan incómodas estas inversiones | Sí, pero te resultan incómodas estas inversiones                          | No, pero te gustaría  | Sí, estás cómodo con estas inversiones                        |
| Tú objetivo más importante de la inversión es   | Mantener capital inicial, sin riesgo        | Obtener una rentabilidad más segura de tu capital con un mínimo de riesgo | Crecer en el capital generando ganancia, asumiendo riesgo medio | Generar ganancias importantes, sin importar el riesgo asumido |

### Resultado

|                                 |                        |
|---------------------------------|------------------------|
| <b>25 a 28 puntos</b>           | <b>Muy arriesgado</b>  |
| <b>20 a 24 puntos</b>           | <b>Arriesgado</b>      |
| <b>15 a 19 puntos</b>           | <b>Moderado</b>        |
| <b>10 a 14 puntos</b>           | <b>Conservador</b>     |
| <b>Menos de 10 puntos</b>       | <b>Muy conservador</b> |
| <b>Puntaje</b>                  |                        |
| <b>Perfil del Inversionista</b> |                        |

#### Tipos de Perfiles de Inversión

**Muy Conservador:** Alrededor del 100% de su inversión en instrumentos de renta fija.

**Conservador:** Esta dispuesto a destinar alrededor de un 20% de su inversión en instrumentos de renta variable.

**Moderado:** El objetivo puede ser alcanzado al tener cerca de un 35% de la inversión de renta variable.

**Arriesgado:** Esta dispuesto a destinar alrededor de un 65% de lo invertido en instrumentos de renta variable.

**Muy Arriesgado:** Distribuye la inversión en un 90% de renta variable y un 10% de renta fija de lo invertido en instrumentos de renta fija.

\_\_\_\_\_

Firma Cliente

Nombre: \_\_\_\_\_

Rut: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma Asesor

Nombre: \_\_\_\_\_

Rut: \_\_\_\_\_