

Categorización de Clientes

Normatividad vigente

Esquema Normativo

Ley 964 de 2005 (Art 1): El principal objetivo de la intervención en el mercado de valores es la protección a los inversionistas.

Circular Básica Jurídica (título noveno): Los intermediarios de valores deberán adoptar políticas y procedimientos para conocer a los clientes o posibles clientes con los cuales realicen o pretendan realizar operaciones de intermediación, de manera tal que éstas le permitan clasificarlos como “cliente inversionista” o “inversionista profesional”.

Decreto 2555 de 2010: Consagra los deberes generales aplicables a todos los intermediarios, y el deber especial de las Comisionistas de brindar asesoría a sus clientes. Además, establece la obligación de categorización de los clientes en Cliente Inversionista y Cliente Profesional en dos sentidos: por tipo de cliente y por perfil de riesgo.

Ley 964 de 2005

Objetivo de la Intervención: la protección de los derechos de los inversionistas, y la preservación de la equidad, la transparencia, la disciplina, la integridad del mercado de valores, y en general la CONFIANZA del público en el mismo.

Adicionalmente, se deberá:

- Definir quienes tendrán la calidad de “Cliente Inversionista” y de “Inversionista Profesional”, teniendo en cuenta los volúmenes de inversión, la habitualidad, la profesionalidad, los conocimientos especializados y demás factores relevantes, así como las reglas aplicables a las relaciones entre dichos inversionistas y los emisores e intermediarios.
- El Gobierno Nacional deberá solicitar a las personas que ejerzan actividades de intermediación en el Mercado de Valores, que suministren a sus clientes la información necesaria para lograr la mayor transparencia en las operaciones que realicen, para que les permita a éstos, a través de elementos de juicio claros y objetivos, escoger las mejores opciones del mercado y tomar decisiones informadas.

Decreto 2555 de 2010

Estableció la distinción entre “Cliente Inversionista” e “Inversionista Profesional”

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 ser acreditado como Inversionista Profesional, el cliente deberá acreditar al momento de la clasificación, lo siguiente:

- Un patrimonio igual o superior a 10.000 SMMLV

Adicionalmente, deberá acreditar al menos una de las siguientes condiciones:

- Ser titular de un portafolio de inversión de valores igual o superior a 5.000 SMMLV
- Haber realizado directa o indirectamente 15 o más operaciones de enajenación o de adquisición, durante un período de 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 35.000 SMMLV.

Decreto 2555 de 2010

El Decreto 2555 de 2010, establece otros clientes categorizados como Inversionistas Profesionales:

- Las personas que tengan vigente la certificación de profesional del mercado como operador otorgada por un organismo autorregulador del mercado de valores
- Los organismos financieros extranjeros y multilaterales
- Las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia

Cliente Inversionista: todo cliente que no ostente la calidad de Inversionista Profesional.

¿Qué diferencias existen entre el Cliente Inversionista y el Inversionista Profesional?

- Los “Inversionistas Profesionales” no son sujetos del deber especial de asesoría que los intermediarios de valores tienen con los Clientes Inversionistas, en desarrollo del contrato de comisión sobre valores.
- Los clientes que han sido categorizados como “Inversionistas profesionales”, pueden solicitar el tratamiento de “Cliente Inversionista” bien sea de forma general, o para algunos productos en particular.
- No existe restricción normativa frente al catalogo de productos financieros al que pueden acceder “Inversionistas Profesionales” y “Clientes Inversionistas”, sin perjuicio que los intermediarios deban fijar restricciones en el acceso de acuerdo con el perfil de riesgo de cada cliente.

Deber de Asesoría

El Decreto 2555 de 2010 dispone que los intermediarios de valores, en desarrollo de sus actividades, tendrán que cumplir con el deber de asesoría profesional con sus Clientes Inversoristas.

Asesoría profesional: brindar recomendaciones individualizadas que incluyan una explicación previa acerca de los elementos relevantes del tipo de operación, con el fin de que el cliente tome decisiones informadas, atendiendo al perfil de riesgo particular que el intermediario le haya asignado, de acuerdo con la información suministrada por el “cliente inversionista” sobre sus conocimientos y experiencia en el ámbito de inversión correspondiente al tipo de operación a realizar.

Será responsabilidad del intermediario establecer el perfil de riesgo del cliente y actuar de conformidad con el mismo. Cuando el intermediario considere que el producto o servicio ofrecido o de interés para el cliente no es adecuado con su perfil de riesgo, deberá poner esta situación en conocimiento del cliente.

Régimen de protección para el Cliente inversionista

El Decreto 2555 de 2010, contempla los deberes de los intermediarios frente a sus clientes, dentro de los que se encuentran los siguientes:

Deber de información: todo intermediario deberá adoptar políticas y procedimientos para que la información dirigida a sus clientes o posibles clientes en operaciones de intermediación sea objetiva, oportuna, completa, imparcial y clara. De manera previa a la realización de la primera operación, el intermediario deberá informar a su cliente por lo menos lo siguiente:

- La naturaleza jurídica y las características de las operaciones de intermediación que se están contratando.
- Las características generales de los valores, productos o instrumentos financieros ofrecidos
- Los riesgos inherentes a los valores, productos o instrumentos financieros

Deberes frente a los conflictos de interés: los intermediarios de valores deberán establecer y aplicar consistentemente principios, políticas y procedimientos aprobados por su Junta Directiva, para la detección prevención y manejo de conflictos de interés en la realización de operaciones de intermediación.

Deber de documentación: es el deber que tienen los intermediarios de documentar de forma oportuna y adecuada las órdenes impartidas de parte de sus clientes, así como de las operaciones impartidas por ellos.

Régimen de protección para el Cliente inversionista

Deber de documentación: Los intermediarios de valores autorizados legalmente para recibir órdenes de clientes, deberán documentar oportuna y adecuadamente dichas órdenes y las operaciones sobre valores que realicen en virtud de éstas

Deber de reserva: Los intermediarios de valores, así como sus administradores, funcionarios y cualquier persona a ellos vinculada, estarán obligados a guardar reserva de las operaciones sobre valores ejecutadas en desarrollo de la relación contractual y sus resultados; así como, cualquier información que, de acuerdo con las normas que rigen el mercado de valores, tenga carácter confidencial.

Deber de separación de activos: Los intermediarios de valores deberán mantener separados los activos administrados o recibidos de sus clientes de los propios y de los que correspondan a otros clientes.

Deber de valoración: Los intermediarios de valores deberán valorar con la periodicidad que establezca la Superintendencia Financiera de Colombia, a precios de mercado, todos los activos de sus clientes. Este

deber también es predicable de los valores entregados en operaciones repo, simultáneas o de transferencia temporal de valores que efectúe el intermediario en nombre y con los activos de su cliente

Deber de mejor ejecución de las operaciones: Los intermediarios deberán adoptar políticas y procedimientos para la ejecución de sus operaciones. En esta ejecución se deberá propender por el mejor resultado posible para el cliente de conformidad con sus instrucciones.

Contáctenos

Bogotá

Calle 34 No. 6 – 65.

Teléfonos: +571 339 4400 Fax: (1) 3384476

Medellín

Carrera 42 No. 3 Sur – 81. Milla de Oro Distrito de Negocios, torre 2, piso11.

Teléfonos: +574 2042525 Fax: (4) 2042535

Cali

Calle 22 Norte No. 6A N - 24. Edificio Santa Mónica Central.

Teléfonos: +572 6856300 Fax: (2) 6829090

Barranquilla

Carrera 51 No. 79 – 34. Local 107.

Teléfonos: +575 3160400 Fax: (5) 3160401