


Fondo Voluntario
de Pensiones

Administrado por Allianz 

Manual de asesoría



Allianz 

**MANUAL DE ASESORIA ALLIANZ
FONDO VOLUNTARIO DE PENSIONES**

En seguimiento a los procedimientos de la Compañía, lo establecido en el **Decreto 661 de 2018**, la **Circular Externa 019 de 2021**, **Decreto 255 de 2010**, lo dispuesto por la AMV y normas que rigen la Actividad del Deber de Asesoría para las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia; Allianz Seguros de Vida S.A. como administradora del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros (en adelante “el Fondo”) con el fin de fortalecer los procesos de asesoría, divulgación de información y herramientas para la toma de decisiones de los clientes del Fondo; pone en conocimiento la elaboración del presente Manual de Asesoría. De esta manera, queda suscrito que el Manual de Asesoría es de obligatorio cumplimiento para prestar la labor de asesoría a los potenciales clientes y clientes actuales en el Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros; considerando a la actividad de Asesoría como una actividad regulada por el mercado de valores y que como tal requiere el desarrollo de diversas actividades que permitan que los ahorradores y/o inversionistas tomen decisiones de manera informada y de acuerdo con los diferentes objetivos de inversión y perfil de riesgo específicos para cada cliente.

Autorización

El contenido del siguiente documento ha sido revisado y aprobado por la junta directiva de la siguiente manera:

Versión	Fecha de Modificación	Autor	Fecha Aprobación
1	26/09/2022	Diego Ochoa	26/09/2022
2	22/02/2024	Andrés Rivera	22/02/2024
3	17/07/2024	Milagros Ríos	31/07/2024
4	24/11/2025	Andrés Rivera	02/12/2025
5	20/04/2026	Andrés Rivera	05/05/2026

Modificaciones

La siguiente tabla muestra las modificaciones realizadas dentro de la presente versión

Punto Cambio	Modificaciones
1. Definición y beneficios de los fondos voluntarios de pensiones (Página 7)	Se detallan los beneficios de los fondos voluntarios de pensiones en una tabla con la vigente legislación a Mayo del 2024.
3. Reglamento del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros (Página 9)	Se realizó la actualización de la ruta del Reglamento del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros en la página web.
5.1 Políticas, Procedimientos y Toma de decisiones del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros (Página 11)	Se detallan las labores que deben realizar cada una de las áreas que participan de alguna manera en el deber de asesoría del FPV.
5.2 Etapas de la Asesoría (Página 14)	Se modificaron las etapas de asesoría para que tengan mayor afinidad y claridad con el proceso: 1. Estudio y Análisis del cliente 2. Solución y Estructuración de Portafolios 3. Seguimiento Periódico
a.2 Encuesta Perfil de Riesgo (Página 15)	Se explica la importancia de la encuesta del perfil de riesgo en la asesoría. Se incluye como es el proceso cuando un menor de edad diligencia la encuesta de perfil de riesgo
a.3.1 Elaboración del análisis de conveniencia (Página 17)	Se detalla el proceso de desarrollo y actualización del análisis de conveniencia y del mapa de calor. Además, se incluye la estructura de los portafolios por perfil de riesgo.
b. Solución y Estructuración de Portafolios (Página 19)	Se especifica cómo se determina la composición de los portafolios recomendados mediante el uso de un modelo de optimización y los responsables.
c. Seguimiento Periódico (Página 20)	Se especifican cuales son los medios verificables, monitoreos y responsables para el correcto seguimiento dentro del proceso de asesoría.
c.1 Monitoreo de Mantenimiento de la cartera de Clientes (Página 21)	Se indican los dos monitoreos que se llevan a cabo para el seguimiento de la cartera de los clientes y responsables.
c.5 Monitoreo de Actualización de Datos (Página 23)	Se incluye el proceso de actualización de datos.
6. Gestión de Riesgos sobre Actividad del Deber de Asesoría (Página 24)	Se actualiza las diferentes gestiones que se realizan desde la Gerencia de Riesgos sobre la actividad de asesoría.
7. Perfilación del Inversionista (Página 25)	Se incorpora la explicación del plan institucional.
10. Recursos para prestar la labor de asesoría (Página 33)	Se incorporan todos aquellos recursos que se usan para prestar la labor de asesoría.

14. Actualización del manual de asesoría (Página 42)	Se especifica la periodicidad de la modificación del manual de asesoría y responsables
Todo el documento	Se editó la redacción y estructura del documento para lograr mayor claridad y precisión en cada uno de los puntos que se tratan
Todo el documento	Se cambió el nombre de Dirección de Producto por Área de Propuesta de Valor & Producto
Todo el documento	Se modifican los nombres de los perfiles de riesgo y la recomendación profesional asociada a cada uno. Este cambio se realiza en toda la extensión del documento en donde se mencione los perfiles.
Anexo 1	Se añade el Anexo: Mapa de calor de riesgos por producto
Anexo 2	Se añade el Anexo: Composición recomendación profesional.
14. Actualización del manual de asesoría	Se establece que los cambios a los anexos no requieren aprobación por parte de la Junta Directiva al tratarse de actualizaciones periódicas que no implican cambios de fondo que afecten los recursos o derechos económicos de los partícipes del FVP.
5.2.c.1 Monitoreo de Mantenimiento de la cartera de Clientes	Se realiza un cambio en la estrategia de acompañamiento periódico de clientes por rangos.
Sección 5.2 c.1 y c.2	Se especifican responsables, frecuencia y detalles sobre el envío de encuestas a clientes para el monitoreo a la asesoría.
Sección 5.2 a.2	Se especifican los medios verificables de la suministración de la recomendación profesional.
Anexo 3	Sobre la modificación de prospectos, fichas técnicas y documentos en la página web del fondo.

Contenido del Manual de Asesoría

1. Definición y beneficios de los Fondos Voluntarios de Pensiones
2. Estrategia Comercial – Mercado Objetivo
3. Reglamento del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros
4. Marco Normativo
5. Requisitos, políticas y procedimientos para prestar la actividad de asesoría en el Fondo de Pensiones Voluntario Colseguros
 - 5.1 Políticas, Procedimientos y Toma de decisiones del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros
 - 5.2 Etapas de la Asesoría:
 - a. Estudio y Análisis del Cliente
 - a.1 Vinculación
 - a.2 Encuesta Perfil de Riesgo
 - a.3 Análisis de Conveniencia
 - b. Solución y Estructuración de Portafolios
 - c. Seguimiento Periódico
 - c.1 Monitoreo de Mantenimiento de la cartera de Clientes
 - c.2 Monitoreo de la calidad en la asesoría
 - c.3 Monitoreo de Perfil de riesgo
 - c.4 Monitoreo de actualización de perfil
 - c.5 Monitoreo de Actualización de Datos
6. Gestión de Riesgos sobre Actividad del Deber de Asesoría
 - 6.1 Monitoreo de eventos de riesgo operacional sobre la Página Web o Portal Transaccional
 - 6.2 Monitoreo sobre el perfil de riesgo de los productos
7. Perfilación del inversionista
 - 7.1. Por tipo de Plan:
 - 7.2. Por experiencia en inversiones

- 7.3. Por perfil de Riesgo
- 7.4. Perfil de riesgo del Producto para el Inversionista
- 8. Suministro de Recomendación Profesional.
- 9. Procedimiento Estándar de asesoría Allianz
- 10. Recursos para prestar la labor de Asesoría
 - a. Presentaciones Comerciales estandarizadas
 - b. Simulador del Fondo de Pensiones
 - c. Encuesta digital de Perfil de Riesgo
 - d. Prospectos Portafolios de Inversión
 - e. Fichas Técnicas Portafolios de Inversión
 - f. Informe Económico Semanal
 - g. Charlas Mensuales de gestión de activos
 - h. Página Web
 - i. Investigaciones Económicas
 - j. Comité de Inversiones
 - k. Formación Digital
 - l. Infografías
 - m. Reportes de Rendimiento
- 11. Políticas de Administración de Riesgos, de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT)
- 12. Políticas de protección e información al consumidor financiero
- 13. Políticas y procedimientos para identificación, revelación y gestión de conflictos de interés, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2.40.3.2.1 del Decreto 2555 de 2010.
- 14. Actualización del Manual de Asesoría

1. Definición y beneficios de los Fondos Voluntarios de Pensiones

Los Fondos Voluntarios de Pensiones corresponden a un mecanismo o vehículo de captación o administración de sumas de dinero u otros activos, integrado con los aportes de los partícipes y patrocinadores de éste y sus rendimientos para ser gestionados de manera colectiva y obtener resultados económicos colectivos con el fin cumplir uno o varios planes de pensiones de jubilación e invalidez.

Se componen de planes voluntarios de pensión con los que se establece la obligación de los patrocinadores y/o partícipes de contribuir al Fondo y el derecho de las personas, a cuyo favor se celebra, de percibir una prestación.

Los Fondos Voluntarios de Pensiones podrán administrarse y gestionarse mediante las diferentes alternativas de inversión y portafolios. Estos últimos corresponden al conjunto de vehículos de inversión mediante los cuales se desarrollan las operaciones de inversión del Fondo y las alternativas de inversión corresponden a las estrategias de distribución que agregan portafolios de acuerdo con los objetivos de inversión o perfil de riesgo de los partícipes.

Se entienden como partícipes del Fondo Voluntario de Pensiones todas aquellas personas naturales en cuyo interés se crea el plan, los beneficiarios son aquellas personas naturales que tienen derecho a percibir las prestaciones establecidas en el plan, y las entidades patrocinadoras son aquellas empresas, sociedades, sindicatos, asociaciones o gremios que participan en la creación o desarrollo de un plan institucional.

Los Fondos Voluntarios de Pensiones pueden ser administrados por Sociedades Fiduciarias, Sociedades Administradoras de Fondos de Pensiones y de Cesantías y Compañías de Seguros, como Allianz Seguros de Vida S.A., autorizados previamente por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Los Planes Voluntarios de Pensión solo podrán ser de contribución definida, entendidos como aquellos que tienen como objeto establecer la cuantía de los aportes de las patrocinadoras y de los partícipes en el plan.

Según el tipo de vinculación podrán ser:

- **Abiertos:** aquellos a los cuales puede vincularse como partícipe cualquier persona natural que manifieste su voluntad de adherir al plan.
- **Institucionales:** aquellos a los cuales puede vincularse como partícipe sólo los trabajadores, contratistas o miembros de las entidades que los patrocinen.

Las prestaciones establecidas en un plan voluntario de pensión podrán consistir en el pago de un capital o de una renta temporal o vitalicia por causa de vejez, invalidez, viudez u orfandad. Cuando los planes voluntarios de pensión prevén una renta temporal o vitalicia, se establecerán mediante sistemas actuariales de capitalización que permitan establecer una equivalencia entre los aportes y las rentas futuras a que tienen derecho los beneficiarios.

En lo que respecta a los beneficios que los fondos voluntarios de pensiones contemplan para los partícipes con la vigente legislación a Mayo del 2024, se listan los siguientes beneficios identificados:

Distintos Beneficios Identificados
Acompañamiento Asesoría Integral por un Financial Planner certificado
Optimización fiscal
Gestión de Patrimonio y Portafolios de Inversión por expertos
Beneficios en productos de protección
Estrategia de retención de talento humano
Optimización de la brecha pensional
Beneficios de gasto deducible para el empleador hasta 3,800 UVT por partícipe por año
No ingreso ni patrimonio de los recursos mientras estén en el fondo sin consolidar
Según requisitos de ley Art. 126-1 E.T, adquisición de vivienda o 10 años de permanencia gozan de renta exenta
Ahorro doble tributación
Beneficios de impuesto a la renta sobre valorizaciones anuales mientras no se retiren los rendimientos
Aportes parciales mensuales para optimizar liquidez

De esta manera, el Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros conforma una de las opciones dentro de la oferta de Fondos de Pensiones existentes en el Mercado Colombiano. El fondo hace parte del grupo empresarial Allianz, uno de los grupos aseguradores más sólidos a nivel mundial en administración y gestión de activos. Nace en el año 2002 ofreciendo planes individuales e institucionales de ahorro bajo la modalidad de Pensiones Voluntarias administrado por Colseguros, primera aseguradora fundada en Colombia, la cual fue adquirida en el año 2006 por el Grupo Allianz.

Por más de 21 años el Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros ha trabajado para ofrecer a sus clientes productos que se adapten a sus necesidades, consiguiendo de esta manera estar al alcance de todos los colombianos, bajo los lineamientos y respaldo de Allianz Seguros de Vida S.A. como administradora.

2. Estrategia Comercial – Mercado Objetivo

El Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros brinda una oferta integral de servicios financieros para sus clientes en ahorro, inversión y protección, logrando su fidelización, al ser el único fondo administrado por una aseguradora en el país.

El mercado objetivo son los individuos personas naturales colombianas, a título individual o como parte de un plan institucional patrocinado que buscan un complemento para sus objetivos de largo plazo ya sean éstos pensional, estudio, vivienda, adquisición de bienes durables en el largo plazo, entre otros.

Actualmente el Fondo tiene presencia comercial en las regiones de Antioquia, Eje Cafetero, Costa Atlántica, Centro, Oriente y Occidente del país, con más de 11.500 clientes y ofreciendo más de 20 portafolios.

3. Reglamento del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros

El Reglamento del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros es un documento estandarizado que constituye las reglas que regirán las relaciones entre la Sociedad Administradora, Allianz Seguros de Vida S.A., los Partícipes y las Entidades Patrocinadoras, en relación con el Fondo al cual se adhieren y que les permitirán acceder a los Planes que cubre el mismo. El reglamento fue autorizado por parte de la Superintendencia Financiera mediante oficio No 202112766665-002-000 el 24 de diciembre de 2021.

Este documento se encuentra disponible de manera pública para conocimiento de todos los partícipes del Fondo en la página web: [Reglamento estandarizado – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co) en el cual se podrá consultar:

- Aspectos Generales del Fondo
- Información y Características de los Planes
- Mecanismos de Revelación de Información a los Patrocinadores, Partícipes y el público en general.
- Órganos de Administración y Control – Prácticas de Buen Gobierno Corporativo
- Política de Inversión y Gestión del Riesgo
- Comisiones y Gastos
- Custodia de los Valores
- Cesión, Disolución y Liquidación del Fondo y Modificación del Reglamento

4. Marco Normativo

Las principales normas que rigen a los Fondos Voluntarios de Pensiones, y por ende las que se tomaron en cuenta para la elaboración del presente documento son las siguientes:

- A) **Decreto 1207 de 2020** ^[1] y la **CE008 de 2021** que modifica **el Decreto 2555 de 2010** en lo relacionado con el nuevo régimen jurídico de los Fondos Voluntarios de Pensión, aplicable a partir del 25 de mayo de 2021, que los define como un mecanismo o vehículo de captación o administración de sumas de dinero u otros activos, integrado con los aportes de los partícipes y patrocinadores del mismo y sus rendimientos para ser gestionados de manera colectiva y obtener resultados económicos colectivos, con el fin de cumplir uno o varios planes de pensiones de jubilación e invalidez. Para todos los efectos, recibirán la denominación de Fondos Voluntarios de Pensiones.
- B) **Art. 126-1 del Estatuto Tributario**^[2]. Deducciones de contribuciones a los Fondos Voluntarios de Pensiones. Para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, son deducibles las contribuciones que efectúen las entidades patrocinadoras o empleadoras, a los Fondos Voluntarios de Pensiones en la misma vigencia fiscal en que se realicen. Estos serán deducibles hasta 3.800 UVT por empleado. Estos aportes no serán base para aplicar la retención en la fuente y se considerarán renta exenta, hasta una suma que, además del valor de los aportes a las Cuentas de Ahorro para el Fomento a la Construcción (AFC), no exceda del treinta por ciento (30%) del ingreso laboral o tributario del año, según el caso, y hasta un monto máximo de 3.800 UVT por año.
- C) **Decreto 661 de 2018 y CE 019 de 2021 de la SIF y CC 116 de 2021 de AMV** mediante el cual se establece el régimen de transición para la entrada en vigor de la Actividad de Asesoría. Esta es una actividad del mercado de valores y para desarrollarla se debe estar inscrito en el RNPMV (Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores) y contar con la certificación en la modalidad que permita desarrollar esta actividad.
- D) **Circular 017 de 2006** En la cual se determinan disposiciones relativas a la administración de los Fondos Voluntarios de Pensiones, especialmente las reglas para la administración de Planes Institucionales.
- E) **Artículo 169. Del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.** Carácter no salarial de los aportes efectuados a planes institucionales.

5. Requisitos, políticas y procedimientos para prestar la Actividad de asesoría en el Fondo de Pensiones Voluntario de Colseguros

La actividad de asesoría es una actividad del Mercado de Valores fundamental que busca brindar adecuada protección a los inversionistas en las actividades de manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público. De esta manera, el presente Manual de Asesoría tiene como finalidad poner en conocimiento todos esos mecanismos que rigen la labor del Fondo presentando todos aquellos principios, procedimientos y reglas que garantizan un adecuado Deber de Asesoría.

5.1. Políticas, Procedimientos y Toma de decisiones del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros

La actual estructura organizacional con la que cuenta el Fondo hace posible el correcto cumplimiento y gestión en las políticas y procedimientos creados para velar por los clientes y la calidad de servicios y productos que reciben desde el Fondo.

De esta manera, la estructura organizacional del fondo se conforma bajo la dirección de 3 áreas principales:

- **Área Comercial:** Se encarga de la gestión y ejecución de las actividades relacionadas con la venta de productos o servicios que brinda el Fondo. Su objetivo principal es brindar la mejor asesoría financiera a los clientes, asegurando un servicio de alta calidad en línea con el deber fiduciario del Fondo.
- **Área de Propuesta de Valor & Producto:** Se encarga del desarrollo, gestión y mejora continua de la oferta, productos y servicios que brinda el Fondo. Su función principal es asegurar que los productos satisfagan las necesidades actuales, identificar oportunidades y tendencias, capacitar y formar a la fuerza de ventas, la definición de características y funcionalidades, y la supervisión del ciclo de vida del producto desde su concepción hasta su lanzamiento y posterior evolución.
- **Área de Operaciones:** Se encarga de la gestión eficiente y segura de todos los procesos operativos necesarios para la administración del Fondo y la prestación de servicios a los afiliados. Además, supervisa la relación con proveedores externos, como gestores de servicios tecnológicos, para garantizar una operatividad fluida y segura. Dentro de esta área está conformado el equipo de Experiencia del Financial Planner, el cual es responsable del servicio de post venta del fondo y de la implementación de mejoras continuas en los procesos operativos para aumentar la eficiencia y la satisfacción del cliente.

Además de las áreas mencionadas existen otras áreas que, aunque no hacen parte de la Vicepresidencia del Fondo, están directamente involucradas en el desarrollo y buen funcionamiento del mismo, éstas son:

- **Gestión de Riesgos:** Se dedica a identificar, evaluar, gestionar y mitigar los diversos riesgos que pueden afectar la operación y estabilidad del Fondo. Esto incluye riesgos financieros, como la volatilidad del mercado, el índice de liquidez y la gestión de inversiones; riesgos operacionales, como fallos en procesos internos o sistemas tecnológicos; y riesgos regulatorios, asegurando el cumplimiento con las normativas y leyes vigentes. El área de riesgos desarrolla y aplica políticas y procedimientos para minimizar estos riesgos, y realiza el monitoreo, a través de diferentes análisis y evaluaciones periódicas, para proteger los activos del fondo y los intereses de los afiliados desde su rol de segunda línea de defensa.
- **Legal, Sostenibilidad y Compliance:** Se encarga de asegurar que las actividades y operaciones del Fondo cumplan con las leyes, regulaciones y normativas aplicables. Esto incluye la implementación de políticas y procedimientos internos que promuevan la ética y la transparencia, la supervisión del cumplimiento normativo en todos los niveles de la organización, y la formación y capacitación del personal en materia de regulación y buenas prácticas. El área de Compliance realiza auditorías y evaluaciones periódicas, identifica y gestiona posibles riesgos de incumplimiento, y actúa como enlace con las autoridades reguladoras.
- **Inversiones:** es el área que se encarga de proponer estrategias estructurales y/o tácticas para los diferentes portafolios administrados. realizar investigación económica, ejecutar inversiones, y las decisiones aprobadas en el Comité de inversiones de manera mensual. Su principal rol es velar por el buen desempeño de cada uno de los portafolios de inversión a partir de los puntos de referencia conciliados para medir la gestión: "*benchmarks*" o *índices de referencia*.
- **Oficina del Cliente:** vela por que la buena experiencia de los asegurados y clientes del Fondo Voluntario de Pensiones sea transversal desde el primer contacto que tienen con la compañía, involucrándose en procesos y proyectos que tengan impacto en algún punto de la experiencia del cliente.
- **Estrategia Comercial:** encargados de la comunicación efectiva y elaboración de las distintas estrategias de mercadeo del fondo tales como: campañas de producto, posicionamiento, eventos, entre otros. La labor va dirigida a las diferentes audiencias del Fondo desde envíos masivos, clientes en específico hasta comunicaciones con intermediarios.
- **Allianz U – Experiencia del empleado:** es el centro de formación y desarrollo de la compañía, dedicado a proporcionar recursos educativos y programas de capacitación de vanguardia para los empleados. La misión es ofrecer un entorno de aprendizaje dinámico y accesible, mediante cursos virtuales, capacitaciones presenciales y materiales de formación

actualizados, que potencien el crecimiento profesional y personal de la fuerza laboral en todas las áreas de la empresa.

En lo que respecta a los procedimientos y políticas del Fondo éstos se especifican en los distintos documentos internos según cada área responsable de la siguiente manera:

Procedimientos	Documentos relacionados	Área Responsable
Proceso de Vinculación y Afiliación de clientes - Operatividad del Negocio	Procedimiento y Manual del Proceso de Afiliaciones	Área de Operaciones
Proceso de gestión de depósitos y acreditación - Operatividad del Negocio	Procedimiento y Manual del Proceso de Recaudos y Acreditaciones	Área de Operaciones
Proceso solicitudes de retiro, traslado y recomposiciones - Operatividad del Negocio	Procedimiento y Manual de Retiros, Traslados y Recomposiciones	Área de Operaciones
Proceso Cierre Diario del Fondo y Reporte SIF cifras diarias - Operatividad del Negocio	Manual de Proceso de Cierre	Área de Operaciones
Proceso de definición de esquema de comisiones, aportes front y reclamaciones	Manual de Proceso de Liquidación de Comisiones y Reclamaciones	Área de Operaciones
Portal Transaccional y Soporte de Página Web	Proceso Interno	Área de Operaciones
Generación de extractos mensuales	Proceso Interno	Área de Operaciones
Generación de información y cifras del Fondo	Proceso Interno	Área de Operaciones
Atención de PQR	Proceso Interno	Área de Operaciones
Envío de comunicaciones de clientes y/o intermediarios	Gobernanza de Comunicaciones	Propuesta de Valor & Producto y Operaciones
Monitoreo Clientes Fuera de Perfil	Manual Monitoreo fuera de perfil	Área de Propuesta de Valor & Producto
Monitoreo de Performance	Manual Reporte de performance	Área de Propuesta de Valor & Producto
Elaboración Fichas Técnicas	Manual Elaboración Fichas Técnicas	Área de Propuesta de Valor & Producto

Políticas e Instancias	Área Responsable
Manual de Asesoría	Área de Propuesta de Valor & Producto
Matriz Comercial	Área Comercial
Charlas Mensuales: Formación Fuerza Comercial	Área de Propuesta de Valor & Producto
Reglamento Comité de Inversiones	Área de Propuesta de Valor & Producto
Seguimiento de Certificación Profesional ante AMV	Área de Operaciones
Actualización de datos	Área de Operaciones

De esta manera, a partir del rol que desempeña cada área dentro de la funcionalidad del Fondo, ante eventos de toma de decisiones, es el director encargado el responsable de cada decisión tomada a nivel de área, para posteriormente alinear y validar a nivel de la Vicepresidencia del Fondo. Políticas internas como el Manual de Asesoría y el Reglamento del Fondo deben también ser aprobados y contar con el visto bueno de la Junta Directiva respectivamente.

En lo que concierne al Manual de Asesoría, éste trata de reflejar los procedimientos y políticas que se deben tener en cuenta al desarrollar la Actividad de Asesoría. Así, el modelo construido para las distintas “Etapas de Asesoría” garantizaría el correcto acompañamiento que el Fondo quiere brindar a sus clientes.

El Manual de Asesoría es elaborado bajo la responsabilidad del área de Propuesta de Valor & Producto, quien a su vez es el área encargada de documentar, modificar y actualizar el presente documento según sea el caso hasta su aprobación en Junta Directiva. Todo Manual vigente aprobado en Junta Directiva, es dado a conocer de manera pública por el área de Operaciones en la página web del Fondo.

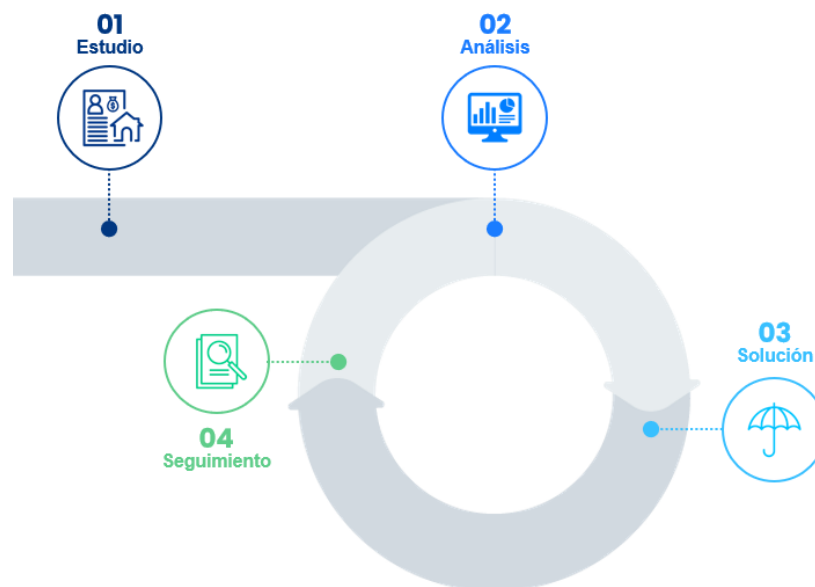
Dado que cualquier procedimiento y decisión relacionado con el Modelo de Asesoría del Fondo será incorporado en el presente Manual, y lo que se busca es que éste sea un fiel reflejo del modelo

de la asesoría que brinda el Fondo, cada área encargada asume total responsabilidad sobre el cumplimiento y conocimiento de cada integrante sobre el mismo.

5.2. Etapas de la Asesoría

El proceso de asesoramiento a los clientes del Fondo se resume en un ciclo continuo de 4 etapas perfectamente estructuradas, tal que se asegure la adecuada atención brindada por el fondo durante la promoción, vinculación, vigencia y redención de la participación en el fondo de los clientes.

(Figura: Etapas de Asesoría)



De vital importancia es señalar que la actividad de Asesoría es una labor específicamente ejecutada por los Financial Planners y/o Directores Comerciales del Fondo publicados en la página web del Fondo, los cuáles cumplen y deberán cumplir sin excepción los siguientes requisitos:

1. Tener un vínculo laboral o Contrato de Mandato (Agente/ Agencia) vigente.
2. Contar con la certificación vigente ante el Autorregulador del Mercado de Valores (AMV) en Colombia como Asesor Financiero para ejercer la Actividad de Asesoría.
3. Estar capacitados para desarrollar la actividad de asesoría (Experiencia, conocimiento y profesionalidad), de acuerdo con el programa de capacitación establecido por Allianz.

La lista actualizada de los Financial Planners y/o Directores Comerciales del Fondo se mantendrá actualizada de manera mensual por el Área de Operaciones del Fondo, pudiendo ser de consulta pública en el apartado: [Conoce nuestros Financial Planners – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co).

a. Estudio y Análisis del Cliente

a.1 Vinculación

El proceso de Vinculación de un cliente del Fondo involucra diversas actividades a realizarse que abarcan desde la captación del cliente hasta su formal inscripción en el Fondo:

- **Captación del cliente:** el área comercial realiza actividades de venta para atraer a posibles clientes, esto puede incluir presentaciones en empresas, contacto directo con potenciales afiliados e incluso campañas publicitarias específicas.
- **Asesoramiento inicial:** el Financial Planner encargado se reúne con el cliente para explicarle el funcionamiento del fondo de pensiones, los beneficios, riesgos y opciones disponibles.
- **Vinculación y Evaluación del Perfil del Cliente, Asesoría:** una vez tomada la decisión formal por parte del cliente de vincularse al Fondo, el proceso de vinculación se realiza de forma digital ingresando a través de <https://www.allianz.co/ahorro-e-inversion.html> por el botón (Quiero Ser Cliente). Posteriormente, el Financial Planner asignado recopila la información detallada del cliente, lo cual le permite ser más asertivo con las recomendaciones y seleccionar el plan de pensiones más adecuado diligenciando para ello la encuesta de Perfil de Riesgo.

a.2 Encuesta Perfil de Riesgo

La encuesta de perfil de riesgo es un formato digital incluido dentro del proceso de vinculación y constituye la principal herramienta de la labor que realiza el fondo en su deber de asesoría, siendo su diligenciamiento imprescindible para la vinculación de los clientes sin excepción.

Esta encuesta busca identificar los riesgos que acechan el plan de vida de cada partícipe, las necesidades actuales, requerimientos de liquidez, tolerancia al riesgo, horizonte de inversión y así poder ofrecer un acertado Perfil de riesgo y la más adecuada recomendación profesional.

De esta manera, una vez diligenciada la encuesta de Perfil de Riesgo, el cliente podrá obtener dentro de la misma herramienta una recomendación profesional diseñada por expertos en Allianz que contempla:

- (i) Resultado del perfil de riesgo y breve explicación del perfil.
- (ii) Recomendación de la estructura del portafolio idóneo según perfil del cliente.
- (iii) Análisis de conveniencia y argumentos de la recomendación.

- (iv) La opción de elegir un portafolio diferente al recomendado, renunciando a la recomendación profesional y aceptando los riesgos que involucra invertir en una composición diferente a la recomendada para el perfil.

Finalmente, este documento es descargable en formato PDF y archivado junto con la documentación exigible al cliente en esta primera etapa de vinculación. El cliente podrá renunciar a la recomendación profesional siempre que haya recibido la recomendación profesional y el listado de riesgos que asume al renunciar a la misma.

Junto con la encuesta mencionada en el literal 5.c.1, la encuesta y el documento de perfil de riesgo del cliente generado al momento de la vinculación, cumple el importante rol de ser uno de los medios verificables para reflejar el cumplimiento del deber de asesoría en el fondo, así mismo es una herramienta que está diseñada, parametrizada y actualizada bajo la responsabilidad del área de Propuesta de Valor & Producto y se encuentra administrada por el área de Operaciones del fondo.

Una vez el Financial Planner ha finalizado con la cumplimentación de la documentación correspondiente al proceso de vinculación, es el área de Operaciones la encargada de validar dicha información, registrarla y darle de alta en los sistemas internos del Fondo. Al finalizar el proceso de vinculación, automáticamente se envía a cada cliente la copia del formato de vinculación, el perfil de riesgo respectivo, y un correo de bienvenida en el cual se le indica el usuario y contraseña al partícipe para que pueda ingresar al portal transaccional de clientes del Fondo.

Por último, es necesario recalcar que para aquellos casos en los que el portafolio pertenece a la inversión de un menor de edad, el tutor del menor es el que deberá diligenciar la encuesta de perfil de riesgo y firmar el documento; los datos de información deberán corresponder siempre al menor de edad.

a.3 Análisis de Conveniencia

El análisis de conveniencia realizado sobre la recomendación profesional que se le brinda a cada partícipe también es incorporado en el resultado del formato digital de Perfil de Riesgo al momento de la vinculación.

Este análisis de conveniencia expone un nivel de Valor en riesgo (VaR) sobre la composición recomendada a cada cliente en función de la perfilación realizada, expone la mayor pérdida observada y los principales factores de riesgo que impactan en cada recomendación, categorizando el nivel de riesgo a nivel de producto y de portafolio recomendado según perfil. El acompañamiento y asesoría del Financial Planner en todo este proceso es continuo, mostrando total disponibilidad ante cualquier consulta o duda que pueda tener el cliente.

a.3.1 Elaboración del análisis de conveniencia

(i) En el primer paso para la elaboración del análisis de conveniencia el área de Propuesta de Valor & Producto determina los riesgos que impactan a cada uno de los portafolios listados en el Fondo, siendo estos:

- Riesgo de Crédito/Bancario (calidad crediticia de los emisores)
- Riesgo de Plazo (duración macaulay)
- Riesgo de liquidez (baja transaccionalidad de los activos subyacentes)
- Riesgo Cambiario (exposición al tipo de cambio PESO/USD u otras divisas)
- Riesgo Patrimonial (exposición a la volatilidad en el patrimonio y las utilidades de un emisor)
- Riesgo de mercado (valor en Riesgo)

(ii) Una vez determinados los diferentes riesgos, se determina en una escala del 0 al 15 la magnitud y relevancia del impacto de estos riesgos en cada uno de los portafolios bajo revisión. Así mismo, el área de Riesgos se encarga de calcular el VaR para cada uno de los portafolios y otorgarles un perfil de riesgo de mercado individual a cada portafolio, el cual es tomado en cuenta por el área de Propuesta de Valor & Producto para el análisis realizado.

(iii) Posteriormente, se obtiene un Score total por portafolio que permite ordenar los productos desde el de menor riesgo al de mayor riesgo. Este resultado es presentado e incluido para el conocimiento del cliente en la encuesta digital de perfil de riesgo a manera de un mapa de calor (Ver [Anexo 1](#)), el cual es revisado una vez al año en el Comité de inversiones de diciembre, quedando así validado tanto con el área de Inversiones, como con el área de Riesgos.

(iv) Una vez definido el mapa de calor, se procede a estructurar la composición de la recomendación profesional por perfil de riesgo de cada cliente. Para ello, el área de Propuesta de valor & producto ha elaborado un modelo optimización media-varianza con la finalidad de velar por la correcta diversificación de los recursos de los partícipes del Fondo. El principio de diversificación es el pilar de la recomendación profesional del Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros. La recomendación profesional a través de la diversificación busca brindar a los clientes una composición de portafolio estructurado de distintos activos y vehículos de inversión que reflejen una estrategia de calidad en materia de gestión de riesgos. El fundamento detrás de este concepto es ayudar al cliente a lograr mayores rendimientos de largo plazo mientras mitiga el riesgo de cualquier tenencia de valor individual.

De esta manera, se identifican 6 portafolios diferentes optimizados en la recomendación profesional que puede realizar el fondo (Ver [Anexo 2](#)).

(v) Para finalizar, el análisis de conveniencia es incorporado en la encuesta digital del Perfil de Riesgo, y según el perfil identificado, se convendrá: una recomendación profesional de

estructuración de portafolio, un análisis de conveniencia explicativo sobre el VaR de la composición del perfil de riesgo elegido y el mapa de calor por producto para el conocimiento del cliente con los riesgos identificados por producto/portafolio.

La elaboración del Mapa de Calor y recomendación profesional de estructuración de portafolio por Perfil es diseñada, modificada y actualizada por el área de Propuesta de Valor & Producto con un periodo de revisión mínimo anual.

a.3.2 Sobre la aceptación o rechazo de la Recomendación Profesional

Dentro de la encuesta digital de Perfil de Riesgo, el cliente tiene la opción de una vez expuesta la recomendación profesional, mapa de calor y análisis de conveniencia optar por rechazar la recomendación profesional.

El rechazo de la Recomendación profesional supone que después de haber recibido todo lo que implica una correcta asesoría bajo los estándares del Fondo, el cliente prefiere armar un portafolio diseñado a partir de sus preferencias particulares. En todo este proceso el acompañamiento del Financial Planner es continuo y la asesoría que éste realiza es vital para concientizar al cliente a través de explicaciones y/o ejemplos como es que su decisión impacta en el logro de sus objetivos.

La existencia del mapa de calor como parte de los entregables a los clientes, cobra gran relevancia cuando se lleva a cabo un rechazo en la recomendación profesional. Es a través de este mapa de calor que a pesar de que el cliente vaya a tomar decisiones diferentes a las recomendadas, éste puede tener una guía clara de la magnitud de los riesgos que está asumiendo por cada tipo de producto.

b. Solución y Estructuración de Portafolios

A partir de la recomendación profesional y la aceptación o no de la misma; el Financial Planner procede a obtener la aprobación del cliente sobre la composición final del portafolio a constituir y realizar las inversiones según corresponda en coordinación con el área de Operaciones del Fondo.

Proceso de Estructuración de portafolios recomendados

Como se ha observado, cada perfil de riesgo tiene diseñado una solución de inversión y estructuración de portafolio recomendado a partir de un modelo de optimización diseñado por el área de Propuesta de Valor & Producto. Así mismo, cada uno de los portafolios que incorporan esta composición son específicamente diseñados para cubrir un objetivo dentro del portafolio total del cliente.

Con respecto al proceso de la estructuración de cada uno de los portafolios que componen la estructura de la recomendación profesional brindada al cliente, éste se resume en los siguientes pasos:

- (i) Análisis de tendencias, necesidades y coyuntura de mercado a cargo del área de Propuesta de valor & Producto.
- (ii) Definición del portafolio para su creación: objetivos, estructura, beneficios, perfil del producto y costos de administración a cargo del área de Propuesta de valor & Producto.
- (iii) Testeo con la fuerza comercial y validación del producto con la Vicepresidencia del Fondo Voluntario de Pensiones.
- (iv) Presentación formal del nuevo portafolio a detalle en el Comité de Inversiones, donde se detalla toda la información del producto y se presenta la definición del *benchmark* según corresponda. Con la presencia del área de Riesgos y el área de Inversiones, se procede con la validación final del producto por cada miembro asistente de dicha instancia.
- (v) Posteriormente se establece la fecha de inicio de recepción de recursos y finalización a cargo del área de Propuesta de Valor & Producto. En trabajo conjunto con Oficina del Cliente y Comunicaciones se elabora todo el material de información para clientes e intermediarios y el área de Propuesta de valor & producto se encarga de capacitar a toda la fuerza comercial sobre el nuevo portafolio. De la misma manera, el área en mención elabora y pone en conocimiento en coordinación con el área de Operaciones toda la documentación reglamentaria para la distribución del nuevo producto que incluye prospecto y ficha técnica de cada alternativa, los cuales podrán consultarse públicamente en la página web del Fondo. El nuevo portafolio puede o no entrar dentro de la estructura previamente definida por perfil de riesgo, es el área de Propuesta de valor & Producto quien determina la bondad del nuevo portafolio y toma dicha decisión. Si bien es cierto un portafolio puede ser indicado para algún fin en específico, siempre será incorporado en el mapa de calor dentro del análisis de conveniencia en la encuesta digital de perfil de riesgo y es el Financial Planner el encargado de brindar a partir de dicha información la asesoría a cada uno de los clientes sobre el producto en cuestión.
- (vi) Es de vital importancia señalar que todo cliente que compra unidades de un portafolio de inversión conoce y declara conocer el Prospecto que resume todas las características, riesgos, condiciones, costos en detalle sobre cada opción de inversión.

Por último, los portafolios gestionados por el Fondo Voluntario de Pensiones Colseguros conforman una Alternativa Flexible de inversión, dado que son los partícipes los que toman finalmente las decisiones respecto a la inversión individual que realizarán en cada uno de los portafolios gestionados; así mismo la totalidad de los portafolios gestionados son catalogados como Productos Complejos en obediencia a la categorización que realiza la Superintendencia Financiera de Colombia sobre las características de los mismos.

c. Seguimiento Periódico

El Financial Planner asignado a cada partícipe tiene el deber fiduciario de acompañar al cliente en la revisión continua del camino de sus inversiones y objetivos logrados. Para dicho fin se realizan revisiones periódicas del estado de cuenta del cliente y de la estrategia de inversión implementada; el cliente puede ajustar sus aportaciones o cambiar sus inversiones según considere necesario. Parte también de este seguimiento periódico incluye brindar información continua y recursos educativos incluyendo charlas, informes económicos, boletines informativos, entre otros.

El fondo de pensiones, como parte del deber fiduciario con los clientes y de garantizar una correcta labor de asesoría, establece procesos que enfatizan el seguimiento periódico y acompañamiento que se desea brindar a los clientes. Dentro de estos procesos se instauran diferentes medios verificables los cuales permiten acreditar el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con la actividad de asesoría, en adición a la ya existente Recomendación Profesional que reciben los clientes evidenciando la asesoría brindada al momento de la vinculación, estos son:

c.1 Monitoreo de Mantenimiento de la cartera de Clientes

De acuerdo con la estrategia definida por la Vicepresidencia del fondo, todo cliente debe ser asesorado como mínimo una vez al año, independiente de si aceptó o no la recomendación profesional realizada por el fondo. Este acompañamiento se realiza según la siguiente clasificación:

- Para los clientes con saldos totales inferiores a cien millones de pesos (\$100.000.000), el Call Center realiza al menos una gestión de seguimiento anual para recordarles que cuentan con un Financial Planner a su disposición, verificar si requieren asesoría, actualizar sus datos y compartir información relevante.
- A los clientes con saldos totales superiores a cien millones de pesos (\$100.000.000) se les brinda al menos una visita anual con su Financial Planner.

En todos los casos, se excluye de las llamadas y visitas anuales a los clientes que hayan manifestado explícitamente que no desean recibir estos acercamientos, así como a aquellos con quienes no fue posible establecer una comunicación vía telefónica posterior a 3 intentos de llamada o cuya línea telefónica responde a fuera de servicio.

El mantenimiento de cartera es responsabilidad exclusiva de cada Financial Planner, el cual supone debe brindar siempre una Asesoría Integral, revisando de manera periódica si el portafolio del cliente se sigue ajustando a sus necesidades actuales o si se debe realizar la actualización del perfil de riesgo para recomponer el portafolio según las condiciones del mercado. También es responsabilidad del Financial Planner brindar información oportuna a los clientes sobre sus inversiones usando los distintos recursos que elabora el fondo en calidad de administrador de los

productos como informes de mercado, flashes informativos teniendo así un acercamiento permanente con el cliente.

A partir del mes de mayo del 2024, se desarrolló una herramienta de seguimiento bajo responsabilidad del área Comercial denominada "Matriz Comercial". Esta matriz busca realizar un monitoreo semanal sobre las visitas y contactos realizados por parte de la fuerza comercial a los clientes del fondo. Adicionalmente, se realizará una muestra trimestral de cinco (5) clientes seleccionados aleatoriamente por cada una de las matrices comerciales, distribuidas por zonas o regionales. Esta actividad estará a cargo del Profesional o Analista de la Unidad de Experiencia del Financial Planner.

La muestra será remitida al Call Center para la ejecución de las llamadas, junto con el respectivo speech. El Call Center registrará en el archivo de seguimiento el resultado de cada contacto.

Para los casos en los que las llamadas no sean efectivas, el Profesional o Analista de la Unidad de Experiencia del Financial Planner enviará, dentro del mismo período, el formulario de control de visitas vía correo electrónico a los clientes no contactados telefónicamente, para su diligenciamiento. La evidencia de este ejercicio (base de clientes, correos electrónicos y resultados de las encuestas) será almacenada en SharePoint, en la ruta: Uso comercial / Comercial / Gerencia Comercial / Seguimiento matriz comercial / Visitas comerciales.

c.2 Monitoreo de la calidad en la asesoría

Para verificar la calidad de la asesoría brindada al cliente y el suministro de la recomendación profesional, independientemente si la acepto o no, el Fondo Voluntario de Pensiones desde la Unidad de Experiencia del Financial Planner, enviará a los clientes una encuesta para evaluar la Gestión de Asesoría, la cual la diligenciará el cliente de manera virtual. Este proceso se realizará al menos una vez al año. Del envío masivo se extraerá los clientes ya seleccionados en la muestra trimestral para no ser nuevamente gestionados en este proceso.

Así mismo se tiene habilitado un mecanismo de Peticiones, quejas y reclamos (PQRs) de manera permanente, en el cual se reciben todas aquellas comunicaciones que los clientes nos hacen llegar y son atendidas oportunamente bajo responsabilidad del área de Operaciones específicamente.

c.3 Monitoreo de Perfil de riesgo

El monitoreo de Perfil de Riesgo es la principal herramienta que utiliza el Fondo, bajo la responsabilidad del área de Propuesta de valor & producto, para velar por la calidad y adecuada asesoría brindada a los partícipes, consta de los siguientes pasos:

- (i) En primer lugar, el área de Propuesta de Valor & Producto realiza el cálculo de VaR como métrica para aproximar el valor en riesgo para cada una de las cuentas activas de los clientes. El objetivo de esta medición consiste en evaluar qué clientes se encuentran asumiendo un mayor riesgo al de su perfil identificado, independiente a si rechazó o no la recomendación profesional.
- (ii) Una vez identificadas las cuentas que presentan una desviación por encima del VaR correspondiente al perfil de riesgo, se genera un reporte de periodicidad mensual. Este reporte denominado "Fuera de Perfil" se envía sin excepción al área Comercial para la pronta gestión, con lo cual el Financial Planner encargado busca asesorar al cliente sobre los riesgos que está gestionando y hacer los ajustes pertinentes en sus inversiones o perfil de riesgo.
- (iii) Por último, el área de Propuesta de valor & Producto otorga un plazo de máximo 3 meses al área Comercial para gestionar y asesorar a los clientes con VaR fuera de perfil; de lo contrario el cliente será removido de la cartera del Financial Planner y colocado en una cartera temporal denominada "Clave Directa". Esta acción busca alinear los incentivos del Fondo de brindar una permanente y correcta asesoría a los clientes y la urgencia con la que el Financial Planner debe actuar con estos clientes. Esto logra incentivar la correcta asesoría ya que, una vez transferido el cliente a cartera directa, el área comercial deja de percibir comisiones por la asesoría brindada a dicho cliente. El cliente solo será devuelto a la cartera de su Financial Planner si es gestionado dentro del perfil en menos de 3 meses, pasado este tiempo sólo puede regresar a la cartera del mismo Financial Planner si el cliente una vez gestionado lo solicita explícitamente, de lo contrario es asignado a la cartera de un nuevo Financial Planner a discreción del Director Comercial.

Es necesario puntualizar que a pesar de que se calcule el VaR para todas las cuentas sin excepción, el control y gestión sólo se realiza sobre las cuentas que estuvieron de acuerdo en aceptar la recomendación profesional. De igual manera, se excluye de esta medición periódica aquellas cuentas que poseen una destinación específica como es el caso de los clientes afiliados a través del programa: "Resuelve tu deuda" o de Planes Institucionales no consolidados.

c.4 Monitoreo de actualización de perfil

El área Comercial realiza una revisión del perfil del cliente, como mínimo, cada cinco (5) años, sin excepción y con independencia de que el cliente haya aceptado o no recomendaciones previas.

La periodicidad definida responde a dos criterios principales. Por un lado, los ciclos económicos presentan cambios estructurales relevantes en horizontes de mediano plazo, lo que impacta las condiciones de mercado, el riesgo y las expectativas de los inversionistas. Por otro, los ciclos de vida financiera implican ajustes progresivos en los objetivos, el horizonte de inversión y la tolerancia al riesgo, especialmente en etapas de consolidación y preservación patrimonial.

Dado que más del 80 % de los clientes supera los 40 años de edad, resulta fundamental asegurar que el perfil de inversión se mantenga alineado con su situación financiera y etapa de vida. En este contexto, la revisión quinquenal se establece como una medida prudente que permite mitigar riesgos de desalineación y garantizar el cumplimiento del principio de idoneidad bajo una visión conservadora de gestión del riesgo.

Pese a que existe un período mínimo de revisión, el Financial Planner puede hacer ajustes y seguimiento periódico en cualquier momento de acuerdo a las necesidades del cliente, y línea con el deber de asesoría, el fondo identifica dos situaciones puntuales en las que el Financial Planner debe considerar una reperfilación:

(i) Actualización del perfil del cliente por idoneidad

La actualización del perfil del cliente por idoneidad parte del concepto de que el cliente no corresponde al perfil que inicialmente fue otorgado; razón por la cual el Financial Planner del cliente deberá realizar nuevamente la encuesta digital de perfil de riesgo.

(ii) Actualización del perfil del cliente por ciclo de vida

La actualización del perfil del cliente por ciclo de vida tiene como objetivo validar que el perfil de riesgo actual del cliente se alinee con las necesidades y objetivos actuales de los mismos. Esto principalmente se origina porque a medida que un cliente avanza en su ciclo de vida, desde la incorporación inicial hasta la jubilación, sus circunstancias personales, metas financieras y tolerancia al riesgo pueden evolucionar significativamente. Mantener actualizado el perfil del cliente implica recopilar y analizar información relevante en cada etapa, permitiendo ajustar las estrategias de inversión de manera proactiva. Este enfoque dinámico no solo mejora la satisfacción y la confianza del cliente, sino que también optimiza los rendimientos y la seguridad financiera a largo plazo.

c.5 Monitoreo de Actualización de Datos

Desde el área Legal, Sostenibilidad & Compliance de la compañía existe una política denominada "Procedimiento: Gestión de Conocimiento de clientes" que establece un lineamiento para asegurar la actualización de datos de todos los clientes de la empresa. Esta política propone categorizar a cada cliente con un nivel de riesgo determinado según el nivel de premura con el que se debe realizar la actualización de datos, realizándose para ello los siguientes pasos:

- (i) El área Legal, Sostenibilidad & Compliance envía un fichero al área de Experiencia del Financial Planner / Operaciones con la información de todas las cuentas del fondo y su nivel de riesgo.

- (ii) El área de Experiencia del Financial Planner contrasta dicha información contra la base de datos del fondo: la última fecha de actualización, los de datos de los clientes y el último nivel de riesgo reportado.
- (iii) Posteriormente, el área de Experiencia del Financial Planner genera un informe con esta información y lo envía al área Comercial, al mismo tiempo realiza una comunicación masiva a los clientes que deben realizar la actualización de datos para su gestión.

El proceso de Actualización de datos se realizará con una periodicidad mínima de un año bajo responsabilidad del área de Experiencia del Financial Planner / Operaciones.

6. Gestión de Riesgos sobre Actividad del Deber de Asesoría

La gestión de riesgos para la actividad de asesoría en el segmento de negocio del Fondo Voluntario de Pensiones se encuentra enmarcada dentro del proceso establecido en la circular del Sistema de Administración de Riesgo Operacional publicada en el manual de la compañía, la cual establece una identificación y evaluación de riesgos como mínimo anual para todos los procesos de la administradora, incluyendo aquellos ejecutados por el FVP.

De igual forma, dicha circular establece la metodología para construir la matriz de riesgos asociados a este proceso, cuya divulgación es únicamente de carácter interno a las partes interesadas. Dentro de la matriz de riesgos de la Vicepresidencia del Fondo de Pensiones se contemplan los posibles riesgos que se pueden presentar dentro del proceso de la Actividad de Asesoría y los controles para mitigar los mismos. La matriz de riesgos es monitoreada periódicamente bajo responsabilidad tanto del área de riesgos como de la Vicepresidencia del Fondo e incluye:

6.1 Monitoreo de eventos de riesgo operacional sobre la Página Web o Portal Transaccional

El área de Operaciones del fondo reportará al área de Riesgos las incidencias/eventos de riesgo que se generen sobre los diversos aplicativos operativos. En materia de actividad de asesoría, el fondo ha incorporado como plan de contingencia un formato en PDF manual de la encuesta digital de perfil de riesgo, el cual podrá ser diligenciado en caso de fallas en las herramientas tecnológicas y actualizadas posteriormente por el área de Operaciones.

6.2 Monitoreo sobre el perfil de riesgo de los productos

El área de Riesgos calcula un nivel de VaR para cada uno de los productos que son comercializados por el fondo. A partir de este cálculo se establece el perfil de riesgo de mercado del producto, pudiendo ser este: Conservador, Moderado o Agresivo. En esta línea, el área de Riesgos es la responsable de monitorear y controlar diariamente la medición del VaR de cada producto y validar que éste se mantenga dentro de los niveles adecuados de riesgo según los límites establecidos para cada uno y de acuerdo con el prospecto específico de cada producto. De darse el caso, el área de

Riesgos solicitará se hagan los ajustes pertinentes sobre los productos en cuestión y adicionalmente se presentará cualquier incidencia a ser discutida en el Comité de Inversiones. Mayores detalles sobre este procedimiento se encuentran documentados en la Circular del Sistema de Administración de Riesgos de Mercado publicada en el manual compañía.

7. Perfilación del inversionista

Todo inversionista y cliente del fondo es perfilado y segmentado tanto por su nivel de riesgo como por el tipo de plan al que está suscrito:

7.1. Por tipo de Plan

a. Plan Institucional

Los planes institucionales son un acuerdo mediante el cual una empresa, como entidad patrocinadora, y Allianz Seguros de Vida, como administradora del Fondo, establecen un ahorro en beneficio de los socios/empleados de la empresa. El propósito de este tipo de plan es fomentar diferentes programas de ahorro con beneficio mutuo para lograr objetivos como: educación, compra de vivienda, complemento de pensión obteniendo los beneficios tributarios otorgados por Ley.

b. Plan Individual

El plan individual establece una opción de ahorro para las personas naturales que les permite complementar la pensión obligatoria con el fin de conservar la misma calidad de vida al momento de pensionarse. Además, le otorga al beneficiario una mayor facilidad para cumplir con sus metas de ahorro pudiendo gozar de los beneficios tributarios que otorga la ley mediante la contratación de este plan.

7.2 Por experiencia en inversiones

a. Cliente Profesional

Se refiere a 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 que un cliente pueda ser acreditado como Inversionista Profesional, debe cumplir con lo siguiente:

- 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.

b. Cliente Inversionista

Un cliente clasifica como cliente inversionista cuando no tenga la calidad de “inversionista profesional”.

7.3 Por perfil de Riesgo

El Fondo Voluntario de Pensiones cuenta **con 6 perfiles** para clasificar a los clientes según su aversión al riesgo:

- **Muy Conservador:** Su prioridad es mantener valores superiores al capital inicialmente invertido, aunque esto signifique rentabilidades inferiores incluso a la inflación. No tolera desvalorizaciones en su inversión ni a corto ni a largo plazo. Puede liquidar o reducir su inversión en un monto superior al 50% en un horizonte entre 1 y 3 años.
- **Conservador:** Su prioridad es minimizar la probabilidad de retornos negativos en horizontes de tiempo cortos. Tiene una baja tolerancia a las fluctuaciones en los precios de mercado. Puede liquidar o reducir su inversión en un monto superior al 20% en un horizonte entre 1 y 3 años.
- **Moderadamente Conservador:** Busca potencial de apreciación en su capital y algo de crecimiento en los ingresos a mediano y largo plazo. Es capaz de tolerar fluctuaciones moderadas en el valor de mercado. No requiere liquidar porciones importantes del portafolio en horizontes inferiores a 1 año.
- **Moderado:** Tiene preferencia por activos desvalorizados con alto potencial de crecimiento en el largo plazo. Es capaz de tolerar fluctuaciones amplias en el valor de mercado, especialmente en plazos de tiempo cortos. No requiere liquidar porciones importantes del portafolio en horizontes inferiores a 5 años.
- **Moderadamente Agresivo:** Busca crecimiento agresivo en su portafolio en horizontes de tiempo superiores a 5 años. Es capaz de tolerar fluctuaciones amplias en el valor de mercado, especialmente en plazos de tiempo cortos en tanto implique mayores rentabilidades a largo plazo. No requiere liquidar porciones importantes del portafolio en horizontes inferiores a 10 años.
- **Agresivo:** Busca crecimiento agresivo en su portafolio en horizontes de tiempo superiores a 10 años. Es capaz de tolerar fluctuaciones amplias en el valor de mercado, especialmente

en plazos de tiempo cortos en tanto implique mayores rentabilidades a largo plazo. No requiere liquidar porciones importantes del portafolio en horizontes inferiores a 10 años.

Cada uno de estos perfiles inversionistas involucran la toma de diferentes niveles de riesgo de diferente índole (crediticio, mercado, liquidez, riesgo país, entre otros) consistente con diferentes objetivos de inversión e implican 3 niveles de variabilidad en el valor de la unidad en horizontes cortos de tiempo:

- Conservador (Muy Conservador y Conservador)
- Moderado (Moderadamente Conservador y Moderado)
- Dinámico (Moderadamente Agresivo y Agresivo).

La evaluación del perfil de riesgo se realiza mediante la encuesta de perfil de riesgo anteriormente mencionada, la cual consiste en una evaluación psicométrica que relaciona las preferencias del cliente con diferentes niveles de disposición, capacidad y tolerancia a la toma de diferentes niveles de riesgo. Las 3 dimensiones recogidas por la herramienta de perfilación se pueden caracterizar así:

Disposición: Interés del cliente de tomar ciertos riesgos en función de su expectativa de rentabilidad de mediano y largo plazo. Esta dimensión no incluye su capacidad o tolerancia, sino que aísla el efecto que juegan las expectativas en las tomas de decisión de los clientes.

Capacidad: Es la medida de la posibilidad del cliente de tomar los riesgos en los que está interesado para obtener la rentabilidad objetivo. Considera variables indicativas de la capacidad como lo son: i) los requerimientos de liquidez en el corto plazo, ii) el valor total del patrimonio, iii) el porcentaje de los activos expuestos a los riesgos que busca tomar iv) su capacidad de solventar gastos de manutención y supervivencia más allá del resultado de las inversiones y v) la distancia temporal de los objetivos propuestos.

Tolerancia: Indica el nivel de variabilidad en las rentabilidades que son aceptables para el cliente. Dicha variable se presenta como una probabilidad asociada a un escenario de rentabilidad final e intermedia, así como la potencial reacción del cliente frente a escenarios adversos.

Los perfiles de riesgo planteados son definidos por el área de Propuesta de valor & producto con la aprobación de la Vicepresidencia del Fondo de Pensiones y pueden ser actualizados según se requiera mediante aprobación de la Junta Directiva.

7.4 Perfil de riesgo del Producto para el Inversionista

Teniendo presente las condiciones del decreto 661 y la CE 018, el Fondo Voluntario de Pensiones administrado por Allianz no ofrece productos universales que puedan ser comercializados sin asesoría, por tratarse de un Fondo de Pensiones Voluntario. Todas las alternativas de inversión ofrecidas a los clientes de Allianz **se categorizan como productos Complejos** en atención a lo definido en el decreto 661, toda vez que los productos ofrecidos a los clientes requieren un periodo mínimo de 60 días desde la vinculación del partícipe al fondo antes de efectuar retiros.

Adicionalmente, tal como se mencionó en la sección de Análisis de conveniencia de este documento, el área de Riesgos calcula y asigna un perfil de riesgo a cada portafolio teniendo en cuenta los activos incluidos en cada cual, así como la calificación, las duraciones respectivas y el VaR. Así mismo, es el área de Riesgos la que realiza controles diarios para monitorear el perfil del producto individual, asegurando así ser siempre congruentes con el perfil asignado a cada portafolio: Conservador, Moderado o Agresivo.

8. Suministro de Recomendación Profesional

La recomendación profesional de Allianz Seguros de Vida S.A. como compañía administradora del Fondo Voluntario de Pensiones es entregada sin excepción a los partícipes del fondo de forma automática al realizar la encuesta digital del Perfil de Riesgo al momento de la vinculación de cada cliente.

En esta encuesta digital se realiza la cuantificación correspondiente, y como resultado se brinda el Perfil de Riesgo del cliente, el Análisis de Conveniencia (incluyendo el mapa de calor por producto) y la Recomendación Profesional final.

La recomendación profesional entregada puede ser o no aceptada por cada cliente, sin embargo, el cliente siempre tendrá acceso a ésta en el informe final, así como sin excepción se le realizará en la asesoría inicial una explicación completa de la misma.

En el acompañamiento a los clientes durante su ciclo de vida, es obligatorio que el cliente realice una actualización de sus datos de forma anual y una actualización de su Perfil de Riesgo al menos una vez cada 5 años, sin importar si aceptó o no la recomendación profesional, o en el evento que se identifique dentro del proceso de monitoreo que altere el valor en riesgo de los objetivos de inversión definidos para cada perfil inversionista.

La recomendación profesional incluye:

- Resultado del test psicométrico de perfilación al cliente.

- Participaciones recomendadas y rangos de asignación porcentual para cada portafolio.
- Enlace a los prospectos de los portafolios recomendados.
- Recomendación respecto del manejo de los excedentes de liquidez y aportes futuros.
- Descripción de los riesgos a los que se expone el cliente al implementar la recomendación profesional.
- Modalidad de la recomendación profesional (No independiente).
- Modalidad de remuneración de quien provee la recomendación profesional.
- Enlace para consultar los costos y gastos totales de las alternativas recomendadas.

La recomendación proporcionada por el Financial Planner a cada cliente queda registrada dentro del documento de Perfil de Riesgo el cual es aceptado por el cliente. De este documento se envía automáticamente una copia al correo registrado y a su vez el área de Operaciones, a través del call center, guarda dicha información en la ficha de gestión del cliente.

Como parte de la evidencia y monitoreo del suministro de la recomendación profesional que brindan los Financial Planners, el equipo de Propuesta de valor & producto de manera anual solicitará aleatoriamente 5 soportes de la recomendación profesional que se le brindó en dicho año a 5 nuevos clientes.

9. Procedimiento Estándar de asesoría Allianz

Con mayor detalle, tomando en cuenta los controles, monitoreos y políticas anteriormente mencionados, el Fondo de Pensiones Voluntario establece un estándar mínimo de asesoría que debe ser cumplido a cabalidad por cada integrante del fondo.

De esta manera, en el desarrollo de la asesoría, que puede brindarse de forma presencial o virtual, el Financial Planner debe realizar la entrevista a cada uno de los clientes potenciales que le permitan conocer sus objetivos de ahorro, capacidad económica, liquidez para su ahorro e inversión, riesgos que está dispuesto a asumir, tiempo máximo de ahorro y demás requeridos que permitan el conocimiento del cliente para poder brindar una recomendación profesional en el momento de vinculación al Fondo Voluntario de Pensiones.

De esta manera, se deben surtir las siguientes etapas:



A) Introducción

Pasos	Herramientas/Documentación	Formación
A Allianz en el mundo	Slide Allianz SE AuM terceros, países	Training Sobre los puntos más relevantes de Allianz (Respaldo)
B Ciclo de vida Financiero	Slide Ciclo de vida	Formación FP's sobre ciclo de vida
C Entendimiento de los objetivos particulares del cliente	Formato seguimiento asesoria	Formación relleno Formato
D Concienciación brecha pensional	Simulador brecha pensional (directores) Slides Brecha Pensional	Formación Brecha Pensional

B) Asesoría

Pasos	Herramientas/Documentación	Formación
A 1 Definición y Cuantificación de objetivos	Herramienta Sueños con bfo tributario Formato seguimiento asesoria	Formación en herramientas de comparativa y sueños Formación relleno Formato
A 2 Riesgos que afectan a los objetivos.	Explicación al cliente (construcción speech)	Formación de riesgos y portafolios disponibles
A 3 Alternativas para cubrir los riesgos	Perfil de riesgos web Fichas técnicas de alternativas Rentab historicas fondos/benchmarks/competencia Rentabilidades por perfil	Formación de riesgos y portafolios disponibles
A 4 Definición de plan de inversión	Formato seguimiento asesoria	Creación del plan de Inversión

Pasos	Herramientas/Documentación	Formación
B Asesoría Tributaria incluyendo como ayuda a la consecución de los objetivos	Simulador tributario Herramienta sueños con bfo tributario Herramienta comparación vs otras alternativas de inversión	Formación en herramientas de comparativa y sueños
C Asesoría Seguros Vida y Salud	Cotizadores de seguros de vida Herramienta sueños Definición descuento en pólizas	Formación seguros cotizadores y speech de venta
D Cierre asesoría	Formato seguimiento asesoría	

C) Seguimiento

Pasos	Herramientas/Documentación	Formación
A Revisión estatus objetivos cliente (% cumplimiento) y si aporte actual sigue siendo suficiente o es demasiado	Herramienta Sueños Cuenta posición cliente Fichas técnicas, informes de mercado y perspectivas	Formación Monitoreo
B Revisión alertas definidas en plan de inversión	Certificados Rentabilidad cliente	Formación Monitoreo
C Revisión aportes futuros y perspectivas de mercado y si cambio el perfil del cliente	Perfil de riesgos web (procede o no??) Formato seguimiento asesoría	Formación Monitoreo
D Actualizar formato seguimiento objetivos y cierre	Formato seguimiento asesoría	Formación Monitoreo

Así mismo, de acuerdo con el conocimiento del cliente y sus necesidades se brindará como mínimo asesoría en:

(i) Diagnóstico del ciclo de vida y desarrollo en asesoría Pensional

En esta asesoría, se realiza la sensibilización del sistema pensional en Colombia para que los clientes puedan construir un capital suficiente que complemente su pensión después de su etapa productiva.

Se indaga sobre la situación pensional, en que régimen del sistema pensional actual se encuentra, estado civil, fecha de nacimiento y el monto deseado para pensionarse o construir su plan de retiro, así como la edad, en caso de ser una persona independiente.

Una vez se tenga la información, se realiza la simulación de la situación actual del cliente o potencial cliente para identificar su brecha pensional o su plan de retiro.

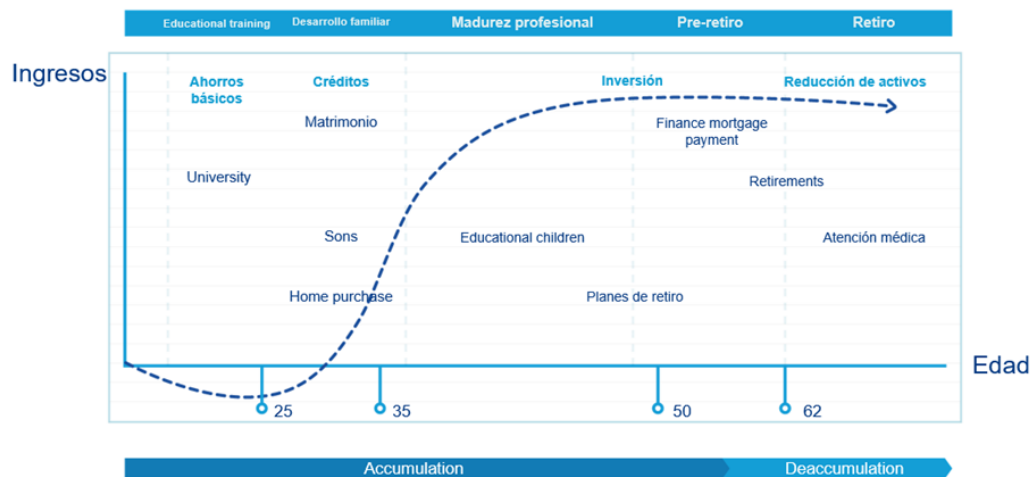
Posteriormente, se realizará una simulación de cuanto debería ahorrar durante cuánto tiempo.

Para el diagnóstico se debe indagar sobre la situación financiera actual del potencial cliente, **ciclo de vida financiero vs ahorro** para el logro de diferentes objetivos como: pago de vivienda, educación profesional propia, educación de los hijos local o en el extranjero, inversiones, planes de retiro, etc.

En la siguiente imagen se muestra de manera gráfica un ejemplo de las etapas de vida del cliente, el periodo de acumulación y desacumulación de capital y el comportamiento de sus ingresos a través de estas etapas:

CONSTRUYENDO CAPITAL

Ciclo de vida financiero.



Es importante dentro de la asesoría Financiera conocer la composición total del patrimonio del cliente, para poder determinar el porcentaje de ahorro que se destinará a los diferentes portafolios ofrecidos en el Fondo Voluntario de Pensiones de acuerdo con la liquidez y activos que posea el cliente en su patrimonio.

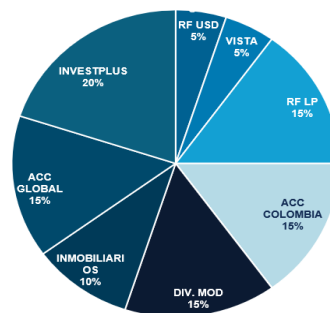
Una vez identificado el ciclo de vida financiero del cliente, se definen sus necesidades y se brindan soluciones para alcanzar sus objetivos de Inversión a través de los siguientes pasos:



El siguiente paso es definir el plan de Inversión teniendo en cuenta que la diversificación de portafolio es la estrategia de gestión de riesgos de combinar diferentes valores para reducir el riesgo general del portafolio de inversiones, lo cual puede ayudar a mitigar el riesgo y la volatilidad al difundir posibles oscilaciones de precios en cualquier dirección entre diferentes activos. Además, de deben tener en cuenta los siguientes puntos:

Plan de inversión personalizado:

- Rangos de rentabilidad estimados según Objetivo y perfil de tolerancia al riesgo
- Políticas de rebalanceo periódicas
 - Manteniendo la composición indicada.
- Plan de manejo de liquidez
 - A donde llegan sus aportes?
 - De donde saldrán los retiros?
- Plan de revisión de Objetivos y portafolio.
 - Anualmente se actualizará el perfil de riesgo
 - Se revisan cambios en el objetivo del portafolio.
 - Cambios en situación personal /patrimonial
- Plan de límites de desvalorización .
 - Límites de cambio en el valor del portafolio para contener pérdidas
 - Límites para toma de utilidades
 - Horizontes de medición y desempeño del portafolio
- Plan de monitoreo constante por FP's y Cliente:
Actualización de Coyuntura con informes de mercado.



* Esta composición es indicativa y no debe ser usada como recomendación o asesoría.

(ii) Diagnóstico y desarrollo Asesoría Tributaria

Teniendo en cuenta los beneficios tributarios definidos en el art 126-1 del ET se realiza una planeación financiera y tributaria con los clientes de acuerdo con sus necesidades mostrando los beneficios del ahorro en los Fondos Voluntarios de Pensiones. Para ello los Financial Planner contarán con formación, capacitaciones y recursos que el Fondo pone a entera disposición de éstos dentro del plan de formación establecido.

(iii) Cobertura Seguros (Vida y Salud)

Teniendo en cuenta la línea de negocio de la compañía y la gran experiencia que se tiene en el manejo de riesgos, se brindará a los clientes la posibilidad de acceder a los diferentes seguros ofrecidos por Allianz. Estos productos serán definidos de acuerdo con la necesidad de cada cliente mediante la asesoría de expertos intermediarios de seguros que corresponden para esta gestión, logrando así brindarle al cliente una asesoría integral y completa sobre la gestión de los riesgos que compone el plan de vida de cada persona.

10. Recursos para prestar la labor de Asesoría

En el compromiso del Fondo por ofrecer un servicio de asesoría financiera de calidad y excelencia, el fondo voluntario de pensiones pone a disposición de los Financial Planners una amplia gama de recursos diseñados para facilitar y respaldar su labor asesora. Reconociendo la importancia de mantener estándares óptimos en la atención y orientación a los clientes, se han desarrollado herramientas y materiales específicos que permiten a la fuerza comercial acceder a información actualizada, análisis detallados y estrategias probadas en el campo de la planificación financiera.

Estos recursos no solo buscan enriquecer el conocimiento y habilidades de los Financial Planners, sino también garantizar que todos los participantes reciban el más alto nivel de asistencia y asesoramiento en la toma de decisiones financieras fundamentales para su futuro.

a. Presentaciones Comerciales estandarizadas

El objetivo de las presentaciones comerciales es comunicar de manera efectiva las características, beneficios y ventajas competitivas de los productos que se ofrecen en el Fondo a clientes potenciales o actuales en el momento de la asesoría. Buscan establecer una conexión con el cliente, demostrando cómo el producto puede satisfacer sus necesidades específicas y mejorar su situación actual.

Va dirigido a los asesores comerciales del Fondo como un recurso informativo creado bajo responsabilidad del área de Propuesta de Valor & Producto y/o el Líder Comercial del fondo en coordinación con el centro de formación de Allianz U según sea el caso. Estas presentaciones incluyen diversos tópicos de actualidad como: Planes Institucionales, Cliente Ahorrador, Brecha Pensional, Brochure servicios Allianz, Estándar Asesoría Allianz, Planes, Producto, Riesgo Pensional en Colombia, entre otros. Estas presentaciones son proporcionadas por los respectivos Directores Comerciales a cada integrante del área comercial vía electrónica y en formato Power Point. De ser

necesario los Directores ofrecerán orientación y apoyo detallado para maximizar el valor de las soluciones ofrecidas.

Es deber del Financial Planner utilizar las presentaciones comerciales de manera estratégica y personalizada para maximizar su efectividad en el momento de la asesoría. Debe prepararse a fondo, adaptando el contenido a las necesidades y características del cliente. Durante la asesoría, es crucial enfocarse en los beneficios del producto, utilizando datos, ejemplos concretos y elementos visuales para apoyar los argumentos. Mantener la interacción con el cliente, hacer preguntas y adaptar la conversación según sus reacciones es fundamental.

b. Simulador del Fondo de Pensiones

El objetivo del simulador es proporcionar a los Financial Planners herramientas precisas y dinámicas para modelar diversos escenarios económicos y tributarios, alineados con las necesidades específicas de sus clientes. El simulador permite evaluar el impacto de diferentes estrategias de inversión, proyectar resultados a futuro, y analizar la viabilidad de distintas opciones financieras. Al ofrecer datos concretos y personalizados, el simulador ayuda a optimizar la toma de decisiones, mejorar la planificación financiera y tributaria, y asegurar que las recomendaciones estén fundamentadas en análisis rigurosos y actualizados.

El simulador es elaborado y diseñado bajo responsabilidad del área de Propuesta de Valor & producto y está destinado principalmente a los asesores comerciales, brindándoles una visión más completa sobre distintos escenarios y alternativas para los clientes. Su uso estratégico y personalizado mejora la calidad del asesoramiento y la satisfacción del cliente.

Primero, los asesores deben comprender las necesidades y objetivos específicos de cada cliente. Luego, pueden utilizar el simulador para modelar diferentes escenarios considerando las circunstancias individuales, o monitorear y ajustar estrategias a lo largo del tiempo, asegurando que el plan financiero del cliente esté siempre alineado con sus objetivos cambiantes y las condiciones del mercado. Durante la interacción, los Financial Planners presentan los resultados de las simulaciones de manera clara y comprensible, explicando cómo cada escenario impacta la situación financiera del cliente. Esto facilita una discusión informada y permite al cliente tomar decisiones más conscientes y acertada.

c. Encuesta digital de Perfil de Riesgo

El objetivo del cuestionario del perfil del inversionista es recopilar información detallada sobre las preferencias, tolerancia al riesgo, objetivos financieros y situación personal de cada cliente o potencial cliente. Con esto, se puede obtener el perfil de riesgo del cliente y su recomendación profesional. Esta información es fundamental para que el asesor financiero pueda comprender las necesidades y restricciones individuales de cada inversionista, y así recomendar estrategias de

inversión que estén alineadas con su perfil de riesgo, horizonte temporal y objetivos financieros específicos.

El cuestionario sirve como una herramienta crucial en el proceso de asesoramiento financiero, ayudando a personalizar las recomendaciones y garantizar que las inversiones propuestas sean adecuadas y apropiadas para cada cliente.

d. Prospectos Portafolios de inversión

El objetivo de los prospectos de cada portafolio es proporcionar a los clientes una descripción completa y transparente de las características, objetivos y términos asociados con cada opción de inversión ofrecida. Estos documentos contienen información detallada sobre el objetivo de ahorro, estrategia de inversión, condiciones de liquidez, comisiones de administración, riesgos y otros detalles relevantes. Al proporcionar esta información de manera clara y accesible, los prospectos permiten a los clientes comprender plenamente los beneficios y riesgos de cada portafolio, lo que les ayuda a tomar decisiones de inversión informadas y alineadas con sus objetivos financieros y tolerancia al riesgo.

Esta información pública es realizada bajo responsabilidad del área de Propuesta de Valor & Producto, mientras que es publicada por el área de Operaciones y se puede consultar en la siguiente ruta de la página web del fondo:

[Prospectos – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co).

e. Fichas Técnicas Portafolios de Inversión

El objetivo de las fichas técnicas de cada portafolio de inversión es proporcionar a los clientes información detallada y actualizada sobre el desempeño y la composición de cada opción de inversión. Estas fichas contienen el resumen de las principales inversiones del portafolio, las rentabilidades y volatilidades calculadas con diferentes ventanas de tiempo, así como gráficos que ilustran el rendimiento histórico del portafolio. Al ofrecer esta información de manera transparente y accesible, las fichas técnicas permiten a los clientes evaluar el desempeño de sus inversiones y tomar decisiones informadas sobre su cartera. Además, al ser actualizadas mensualmente por el área de Propuesta de valor & producto, garantizan que los clientes tengan acceso a información relevante y actualizada para gestionar sus inversiones de manera efectiva.

Las fichas luego de elaboradas pasan por aprobación del director del área de Propuesta de Valor & producto y con el visto bueno son publicadas por el área de Operaciones dentro de los primeros 5 días hábiles de cada mes en la siguiente ruta de la página web del fondo:

[Fichas Técnicas – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co).

Con respecto a las rentabilidades obtenidas y publicadas de los Portafolios, diariamente el área de Operaciones genera un cuadro de resumen en el que se reporta la rentabilidad mensual, anual

y desde el inicio, la comisión de administración, el valor de unidad, y el valor total del fondo de cada portafolio con el objetivo de proporcionar a los inversionistas una visión clara y actualizada del rendimiento de sus inversiones.

Esta información se podrá detallar en la siguiente ruta de la página web del fondo:
[Rentabilidades y valor de unidad – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](#).

f. Informe Económico Semanal

El objetivo del informe económico semanal es proporcionar a los inversionistas una evaluación detallada y actualizada del comportamiento del mercado en general. Este informe, elaborado por el área de Inversiones, puede incluir análisis sobre variables macroeconómicas, tendencias del mercado de valores, indicadores financieros clave y eventos económicos relevantes que podrían afectar las inversiones de los clientes.

El área de Operaciones del fondo publica este informe semanalmente en la página web, buscando mantener a los inversionistas informados sobre el entorno económico en el que se desarrollan sus inversiones, proporcionándoles una base sólida para tomar decisiones de inversión fundamentadas y adaptar sus estrategias en función de las condiciones del mercado.

Esta información se encuentra en la siguiente ruta de la página web del fondo:
[Informe de mercados mensuales – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](#).

g. Charlas Mensuales de gestión de activos

El objetivo de las charlas mensuales de gestión de activos es proporcionar a los Financial Planners y directores la formación continua necesaria para mantenerse actualizados sobre temas relevantes del mercado y las estrategias de gestión de activos. Estas charlas pueden cubrir una amplia gama de temas, como tendencias del mercado, análisis de inversiones, estrategias de gestión de riesgos, productos financieros específicos, cambios regulatorios y uso de los recursos, así como también sin excepción se incluye un análisis de coyuntura de mercado y posicionamiento de portafolios con la participación del área de Inversiones.

Al ofrecer capacitaciones periódicas y agendadas con un mínimo de 6 meses de anticipación, el área de Propuesta de valor & Producto busca asegurar que los Financial Planners y directores estén bien informados y preparados para brindar la mejor asesoría a los clientes, adaptando sus recomendaciones a los objetivos de ahorro e inversión, perfil de riesgo y condiciones del mercado específicos de cada cliente. La asistencia a estas charlas es controlada y monitoreada para fines de seguimiento, reportándose al director del área Comercial sin excepción.

Las grabaciones de las charlas se encuentran en el siguiente archivo:
[Videos Plan de Formación FVP.xlsx](#)

h. Página Web

El objetivo de la página web es centralizar y facilitar el acceso a toda la información relevante sobre el Fondo para los clientes. Esto incluye la definición del producto, reglamentos, formatos exigibles, publicaciones, prospectos, rentabilidades, cuestionario del perfil del inversionista y otros recursos importantes. Al ofrecer esta información de manera organizada y accesible en un solo lugar, bajo la responsabilidad del área de Operaciones, la página web permite a los usuarios obtener fácilmente los datos necesarios para tomar decisiones informadas sobre sus inversiones, conocer las características y el desempeño del Fondo, y cumplir con los requisitos regulatorios y administrativos de manera eficiente.

Se puede acceder a la página web del fondo de manera pública a través del siguiente enlace: [Allianz – Fondo Voluntario de Pensiones \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co).

i. Investigaciones Económicas

El objetivo de las investigaciones económicas es proporcionar a los asesores financieros y a los inversionistas un análisis profundo y actualizado de los principales aspectos de la economía y las expectativas en el tiempo. Estas investigaciones, realizadas mensualmente por la Gerencia de Inversiones, permiten entender cómo las condiciones económicas actuales y futuras pueden influir en el desempeño de los portafolios administrados. Al publicar esta información en la página web, se busca equipar a los asesores con el conocimiento necesario para ofrecer una asesoría informada y precisa a sus clientes, ayudándoles a tomar decisiones de inversión más fundamentadas y alineadas con sus objetivos financieros y el entorno económico.

Esta información se encuentra en la siguiente ruta de la página web del fondo: [Informe de mercados mensuales – Allianz \(allianzahorroeinversiones.co\)](http://allianzahorroeinversiones.co).

j. Comité de Inversiones

Mensualmente se reúne el director del área de Propuesta de Valor & producto, el vicepresidente del Fondo, el área de riesgos, el área de inversiones y un miembro externo que unge la labor de Presidente del Comité de Inversiones con el objetivo de supervisar y guiar la gestión de los portafolios de inversión del Fondo, asegurando que las decisiones de inversión estén alineadas con la estrategia de inversiones general, los objetivos de riesgo y rendimiento, y las políticas establecidas.

Este comité se reúne para revisar el desempeño de las inversiones, evaluar las condiciones del mercado, analizar nuevas oportunidades de inversión, tomar decisiones con opción a voto y ajustar las estrategias según sea necesario.

Además, el comité de inversiones se encarga de garantizar que las decisiones se tomen de manera informada y fundamentada, promoviendo la transparencia, la responsabilidad y la consistencia en

la gestión de los activos, con el fin de maximizar el valor para los inversores y mantener la estabilidad financiera.; todo esto es explicado a detalle en el Reglamento del Comité de Inversiones vigente.

De cada comité el área de Propuesta de Valor & producto elabora un acta oficial en formato PDF con el resumen de las decisiones tomadas y la información compartida que es enviada a cada miembro al final de cada instancia.

k. Formación Digital

Dentro del área de Propuesta de Valor & Producto se desarrollan cursos digitales con el objetivo de proporcionar a los Financial Planners y directores recursos educativos y de capacitación en línea, facilitando el aprendizaje continuo y la adquisición de nuevas habilidades y conocimientos de manera flexible y accesible.

La formación digital permite que los participantes se actualicen sobre productos, servicios, estrategias de mercado, regulaciones y mejores prácticas, a su propio ritmo y desde cualquier ubicación. Esto ayuda a mejorar el desempeño profesional, fomentar la innovación y asegurar que todos los involucrados estén bien informados y preparados para ofrecer un servicio de alta calidad, adaptándose a los cambios y demandas del entorno financiero y de inversiones.

El área de Propuesta de valor & producto realiza el respectivo seguimiento al desarrollo de los cursos, revisando que los asesores y directores los realicen en el tiempo que se les estableció y obtengan el certificado como requisito principal.

l. Infografías

El área de Propuesta de valor & Producto, en colaboración con Allianz U, realiza infografías en formato PDF con información de mercado y material de ayuda para capacitar a los intermediarios, con el objetivo de comunicar de manera clara y visualmente atractiva datos y conceptos complejos relacionados con el mercado financiero y los productos de inversión.

Estas infografías facilitan la comprensión rápida y efectiva de la información relevante, ayudando a los intermediarios a asimilar conocimientos clave y a transmitir esta información a los clientes de manera más accesible y clara. Al mejorar la comunicación y la educación, las infografías apoyan el proceso de capacitación continua proporcionada por Allianz U, contribuyendo a un asesoramiento más informado y de mayor calidad.

m. Reporte de rendimientos

El área de Propuesta de valor & Producto realiza mensualmente un reporte de rendimientos, cuyo objetivo es proporcionar una evaluación detallada y sistemática del desempeño de los portafolios gestionados y las carteras modelo asociadas a los perfiles de riesgo. Estos reportes ofrecen

información crucial al Vicepresidente del Fondo, director comercial, fuerza comercial y director de producto sobre diversos indicadores de rendimiento, como rentabilidad, volatilidad, comparación con índices de referencia e indicadores de riesgo. Al presentar estos datos de manera clara y estructurada, el reporte de performance permite comprender cómo se están comportando las inversiones en relación con los objetivos establecidos y las condiciones del mercado. Esto facilita la toma de decisiones informadas, la identificación de áreas de mejora y la formulación de estrategias ajustadas para optimizar el rendimiento futuro.

11. Políticas de Administración de Riesgo y de Lavado de Activos (SARLAFT)

Para los efectos del SARLAFT se entiende por riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo (en adelante, LA/FT) la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir la Compañía por su propensión a ser utilizada directamente o a través de sus operaciones como instrumento para el ocultamiento, manejo, inversión o aprovechamiento en cualquier forma de dinero u otros bienes provenientes de actividades delictivas o destinadas a la financiación del terrorismo o la proliferación de armas de destrucción masiva, o para dar apariencia de legalidad a las actividades delictivas o las transacciones y fondos vinculados con las mismas.

Las políticas definidas por la Compañía que sustentan el SARLAFT están incorporadas en los siguientes documentos:

- Anexo 1- Políticas generales del SARLAFT.
- Anexo 2- Políticas relativas a las etapas del SARLAFT.
- Anexo 3 - Políticas relativas a los elementos del SARLAFT.

El SARLAFT es resultado de la aplicación y puesta en marcha de un sistema de administración del riesgo LA/FT, instrumentalizado a través de distintas etapas interrelacionadas entre sí, las cuales se describen a continuación, y parten del análisis del contexto interno y externo de la Compañía.

Para la administración del riesgo LA/FT, la Compañía aplica la metodología para la administración del riesgo del Grupo Allianz descrita en el documento denominado Anexo 4 - *Integrated Risk and Control System Guideline (IRCSG)*, adaptada por Allianz Seguros de Vida S.A y, por tanto, incorporada en el Anexo 5- Metodología para la administración del riesgo LA/FT. Documento en el que se declara que Allianz Seguros de Vida S.A tienen cero apetito y tolerancia a estos riesgos, tomando en cuenta que el lavado de activos y la financiación del terrorismo y/o la proliferación de armas de destrucción masiva son graves delitos económicos con un alto impacto en la sociedad.

Es deber tanto de la Junta Directiva y de las áreas de administración y control, el Oficial de Cumplimiento y demás empleados de la Compañía asegurar el cumplimiento de las normas y procedimientos encaminados a prevenir el LA/FT de acuerdo con la normatividad vigente y las instrucciones impartidas por la Compañía.

La prevención y control del LA/FT abarca las operaciones relacionadas con los servicios que presta la Compañía, sean estas documentales, electrónicas o desarrolladas en cualquier otra forma.

Para la prevención del LA/FT es obligatorio que los mecanismos e instrumentos establecidos en las políticas de administración de riesgos sean observados y ejecutados por parte de los empleados que intervienen en la autorización, ejecución y revisión de las operaciones de la Compañía, así como de la Fuerza de Ventas que vincule clientes al Fondo Voluntario de Pensiones. Por tanto, no podrán ofrecerse productos que no cumplan con todos los controles establecidos en materia SARLAFT.

La Compañía dará cumplimiento a las normas nacionales e internacionales para la prevención de riesgos de LA/FT respecto de sus accionistas, administradores, empleados, intermediarios y proveedores.

La Compañía no establecerá ninguna relación comercial o contractual con personas jurídicas o naturales, que ostenten elementos de juicio que conlleven a dudar sobre el origen lícito de sus recursos y la legalidad de sus operaciones o que apoyen económicamente a grupos terroristas nacionales o extranjeros.

La Compañía antepondrá el cumplimiento de las normas en materia de administración de riesgo de LA/FT al logro de las metas comerciales, considerando que es primordial generar una cultura orientada a aplicar y hacer aplicar las normas establecidas para la prevención del LA/FT.

El incumplimiento o violación a las políticas y procedimientos del SARLAFT constituye una falta grave. En consecuencia, se aplicarán las sanciones establecidas en el Código de Conducta y Ética Empresarial para empleados, Código de Conducta para la Fuerza de Ventas y Código de Conducta para terceros.

La Compañía monitoreará los comportamientos transaccionales de los clientes, productos, canales y jurisdicciones, con el propósito de identificar señales de alerta para su posterior análisis y cuando proceda, realizar el reporte de operaciones sospechosas a la autoridad competente. Por tanto, la Junta Directiva, las áreas de administración y control, el Oficial de Cumplimiento y demás empleados de la Compañía tendrán la responsabilidad de monitorear los comportamientos dentro de sus propios procesos e informar a cualquier situación sospechosa a la Gerencia de Compliance.

La Compañía definirá una metodología que le permita identificar, medir, controlar y monitorear los riesgos inherentes a lavado de activos y financiación del terrorismo y los riesgos asociados, capacitará a los administradores, empleados e intermediarios en las normas SARLAFT, así como en las políticas y procedimientos internos asociados a la gestión y administración de los riesgos LA/FT.

La Compañía gestionará el sistema de administración de riesgos de lavado de activos y financiación del terrorismo en cumplimiento a las normas que conforman el régimen de protección de datos personales. tratará con estricta confidencialidad la información de las personas naturales o jurídicas que sean reportadas a la autoridad competente bajo la categoría de operación sospechosa.

12. Políticas de protección e información al consumidor financiero

Entendiéndose como consumidor financiero a todo cliente, usuario o cliente potencial de los productos o servicios ofrecidos por las entidades sometidas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera, así como todo aquel que determine la Ley o el Gobierno Nacional.

Se cuenta con las políticas registradas en la página web del fondo, las cuales se podrá consultar de manera pública en la siguiente ruta: allianz.co.

13. Políticas y procedimientos para identificación, revelación y gestión de conflictos de interés, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2.40.3.2.1 del Decreto 2555 de 2010

Se define como conflicto de intereses, las situaciones de interferencia entre una o más personas, en las cuales una de ellas podría aprovechar para sí o para un tercero las decisiones que tiene a su cargo, en las que participe o en las que pueda influir y cuya realización implicaría la omisión de sus obligaciones legales, contractuales o éticas.

De esta manera, existirá conflicto de intereses cuando un funcionario de la compañía que deba tomar una decisión o participe de la misma o pueda influir en ella por razón de sus funciones, mantenga relaciones o vínculos personales o familiares con el tercero, sus representantes, socios o funcionarios, interesados o aquellos que se beneficiarían con la decisión, y dicha circunstancia no sea revelada o puesta de presente, para que la instancia correspondiente al interior de la compañía (Gerencia Jurídica y de Compliance y/o Comité de Compliance) determine si se debe apartar al funcionario de la decisión o si hay lugar a la contratación.

Los terceros no podrán exigir ni ejercer presiones indebidas para obtener contratos con Allianz, aunque no perjudiquen los intereses de la Organización. Ningún tercero podrá hacer ofrecimientos en dinero o en especie que beneficien a un funcionario para obtener la adjudicación de negocios por parte de Allianz.

Los conflictos de interés deben ser evitados y/o debidamente revelados, para su adecuado tratamiento. Ahora bien, en los eventos en que exista duda para tomar una decisión, el área responsable de la contratación debe consultar a la Gerencia Jurídica y de Compliance, quien, a su vez, podrá llevar la inquietud al Comité de Compliance, dependiendo de su complejidad e impacto para Allianz.

Los Financial Planners deben declarar las fuentes potenciales de conflictos de interés a través de la **Encuesta de Conflicto de Interés** alojada en el siguiente enlace: [DECLARACIÓN DE FUENTES POTENCIALES DE CONFLICTO DE INTERÉS ALTO RIESGO: 1 \(mcxplatform.de\)](#). Esta encuesta es enviada semestralmente a través de correo electrónico indicando la fecha máxima de diligenciamiento, y si se requiere, se adjuntará información adicional. Dentro de la encuesta se indica el término de inversión para realizar sus inversiones personales y el control a los periodos mínimos de tenencia mínima de inversiones, los cuales están establecidos según la entidad lo considere conveniente.

14. Actualización del Manual de Asesoría

Dada la importancia del Manual Asesoría para el correcto cumplimiento del Deber de Asesoría del Fondo, éste debe ser revisado y/o actualizado con una periodicidad mínima anual o según se requiera bajo la responsabilidad del área de Propuesta de valor & Producto.

En caso de requerir realizar una modificación sobre el presente documento (a excepción de los anexos), el cambio será elevado específicamente a la Junta Directiva para aprobación y posteriormente enviado al área de Operaciones para la publicación del mismo.

Anexo 1: Mapa de calor de riesgos por producto.

En el siguiente cuadro se puede apreciar el mapa de calor en el cual se asocian los diferentes riesgos a cada uno de los portafolios del FVP:

Alternativa	Crédito Títulos	Duración Títulos	Liquidez Títulos	Liquidez Producto	Cambiario	Patrimonio	VaR (%)*	Total Riesgo
Vista Conservador							1,48	
Plan de Ahorro Educativo							1,16	11,1617358
Invest Plus Corto Plazo 360							1,29	
Cerrado 1 año							2,22	2,2207555
InvestPlus Capital Protegido							3,75	20,7528231
BASF Química							1,26	21,2661828
Futurall							2,20	
Renta Fija Mediano Plazo							3,79	
Invest Plus UVR							11,05	
Deuda Corporativa							4,53	
Global Master							10,25	
Diversificado							4,29	
Invest Plus Renta							4,50	
Acciones Colombia							14,26	
Mas Colombia							25,76	
Inversiones Inmobiliarias							33,54	

Perfil	Muy Conservador	Conservador	Moderadamente Conservador	Moderado	Moderadamente Agresivo	Agresivo
VaR(%)*	2,19	3,09	4,20	4,83	5,75	7,19

Menor riesgo Mayor riesgo

*VaR: Porcentaje máximo de pérdida estimado en un horizonte de 5 años con 95% de confianza estadística.

Anexo 2: Composición recomendación profesional.

El siguiente cuadro relaciona la composición optimizada de la recomendación profesional asociada a cada uno de los 6 perfiles de riesgo del FVP.

	Muy Conservador	Conservador	Moderadamente Conservador	Moderado	Moderadamente Agresivo	Agresivo
Liquidez	40,20%	14,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Vista Conservador	40,20%	14,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Renta fija Local	48,15%	65,3%	69,0%	63,5%	56,0%	45,1%
Deuda Corporativa	44,05%	50,0%	50,0%	41,6%	26,4%	5,3%
Renta Fija Mediano Plazo	4,10%	15,3%	19,0%	21,9%	29,6%	39,8%
Renta Variable local	2,17%	3,4%	3,8%	4,0%	4,5%	4,9%
Acciones Colombia	2,17%	3,4%	3,8%	4,0%	4,5%	4,9%
Diversificado Internacional	9,48%	17,2%	27,2%	32,5%	39,5%	50,0%
Global Master	9,48%	17,2%	27,2%	32,5%	39,5%	50,0%
TOTAL	100,00%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anexo 3: Sobre modificación en prospectos, fichas técnicas y documentos a publicarse en Página Web.

Con la finalidad de implementar un mayor control sobre las diferentes actualizaciones en la página web, se establece:

Área de Producto: actualizará prospectos y fichas técnicas de cada producto u otros documentos susceptibles de publicación y enviará esta solicitud al área Operativa para su actualización en Página Web, especificando los cambios realizados en los documentos a fin.

Área de Operaciones: verificará lo descrito, actualizará la publicación/material y enviará confirmación al área de Producto.