

CERTIFICACIÓN AMIB Figura 3

CURSO de PREPARACIÓN

Capítulo 2. Servicios de Inversión

2.1 Servicios de Inversión Asesorados y No Asesorados

Conceptos Clave, Obligaciones de las Entidades Financieras y los Asesores de Inversión, Clientes Sofisticados, Elementos para determinar el perfil del cliente, Marco de Actuación y Requisitos para prestar los Servicios de Inversión.

Conceptos Clave

Entidad Financiera

- Instituciones de Crédito, Casas de Bolsa, Sociedades Operadoras de Fondos de Inversión y Sociedades Distribuidoras de Acciones de Fondos de Inversión que proporcionen el servicio de administración de cartera de valores en favor de terceros.

Productos Financieros

- Valores e instrumentos financieros derivados (V e IFD), estrategias de inversión o composición de la cartera de inversión.

Reclamación

- Cualquier manifestación de inconformidad o queja por escrito hecha del conocimiento de una Entidad Financiera (EF) o Asesor de Inversiones (AI), sus empleados o apoderados, realizada por un cliente y relacionada con los Servicios de Inversión.

Áreas de Negocio

- Departamentos de una EF o AI responsables de:
 - a) Realizar ofertas públicas de valores.
 - b) Proporcionar Servicios de Inversión.
 - c) Ejecutar operaciones con valores o derivados por cuenta propia.
 - d) Diseñar planes de financiamiento y capitalización empresarial.
 - e) Otorgar créditos de banca comercial (no consumo ni hipotecario).
 - f) Asesorar en fusiones, escisiones o adquisiciones de capital.
 - g) Administrar activos de fondos de inversión (FI).

Servicios de Inversión Asesorados (SIA)

Asesoría de inversiones:

- Proporcionar consejos personalizados al cliente (dependiendo de su perfil) para tomar decisiones de inversión sobre Productos Financieros (PF), lo cual puede hacerse a solicitud del cliente o por iniciativa de la EF o el AI.

Gestión de Operaciones:

- Toma de decisiones de inversión a través de contratos de intermediación bursátil, fideicomisos, comisiones o mandatos cuando se pacte el manejo discrecional de las cuentas.

Servicios de Inversión No Asesorados (SINA)

Comercialización o Promoción de Operaciones:

- Realizar recomendaciones generalizadas (con independencia del perfil del cliente), sobre los servicios de la EF o para compra-venta o reporto sobre V o IFD.

Ejecución de Operaciones (EO):

- Recepción, transmisión y realización de instrucciones en relación con V o IFD.
- La EF se obliga a ejecutar la operación EXACTAMENTE en los mismos términos en que fue instruida por el cliente.

Conceptos Clave

Analista

- Empleado de EF o AI que elabora reportes de análisis financieros de emisoras, valores, instrumentos derivados o mercados, que se divulguen al público y que contenga opiniones para la toma de decisiones de inversión.

Estrategias de Inversión

- Orientaciones elaboradas por la EF o el AI para proporcionar Servicios de Inversión Asesorados a sus clientes, con base en las características y condiciones de los mercados, valores e instrumentos financieros (V e IFD) derivados en los que pretenda invertir.

Cliente sofisticado

Características

- Inversiones en valores durante el último año con promedio mayor o igual a 3 millones de UDI's.
- Ingresos brutos anuales en cada uno de los últimos 2 años, mayores o iguales a 1 millón de UDI's.

Obligaciones

- Presentar una carta firmada en el formato contenido en el Anexo 1, Apartado A de las disposiciones de carácter general aplicables a las EF y a los AI.

Cliente sofisticado

Subcontratación de Asesor de Inversiones

- Cuando el cliente sofisticado haya contratado por su parte a un Asesor de inversiones o a cualquier otra EF que le formule recomendaciones de inversión, deberán advertir al cliente que en ningún caso la EF será responsable de las recomendaciones que le formule dicho asesor o EF.

Obligaciones EF

- La recepción de la carta, no exime a la EF de realizar la evaluación para determinar el perfil del cliente.

Elementos para determinar el perfil del cliente

I. Conocimientos y experiencia.

- a. Escolaridad, edad, ocupación actual y anteriores.
- b. Frecuencia, plazo, volumen y tipo de valores o instrumentos financieros derivados (V o IFD) en que haya invertido en los últimos 2 años.
- c. Estrategias de inversión de las operaciones realizadas.
- d. Servicios de inversión que conozca.
- e. Nivel general de conocimientos financieros sobre las operaciones realizadas y los SIA a contratar.

Elementos para determinar el perfil del cliente

II. Situación y capacidad financiera

Porcentaje destinado a la inversión, en relación a:

- a) Sus ingresos.
- b) Su patrimonio.
- c) Lo invertido en otras EF.

III. Objetivos de inversión

- a) Propósito.
- b) Duración.
- c) Nivel de tolerancia al riesgo.
- d) Limitantes y restricciones impuestas por el cliente.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

Cliente sofisticado

- Las EF o AI únicamente estarán obligadas a conocer sus Objetivos de Inversión.

Dificultades para determinar el perfil del cliente

Cuando la EF o el AI no cuenten con los elementos para determinar el perfil o cuando el cliente no proporcione información, se deberá asumir que el cliente:

- No tiene experiencia ni conocimientos financieros previos.
- No ha invertido en V o IFD.
- Tiene el nivel de tolerancia al riesgo más conservador o el más averso al riesgo.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

Uso de entrevistas o cuestionarios

No podrán:

- Inducir al cliente a responder de una determinada manera.
- Contener respuestas con escalas numéricas sin referirlas a cualidades.
- Dar la posibilidad de distintas respuestas para un mismo cliente y cuenta.

Deberán:

- Contener preguntas claras y de fácil comprensión.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

- Realizar de nuevo la evaluación cuando exista nueva información del cliente que pueda modificar su perfil o cuando la información sea insuficiente para recomendarle el Producto Financiero adecuado.
- Informar al cliente el resultado de su perfil; explicando las diferencias entre categorías con lenguaje claro, evitando juicios de valor y reflejando la relación entre riesgo y rendimiento de cada categoría.
- En caso que el cliente desee un perfil más riesgoso, deberá intervenir el responsable de cumplimiento de los SIA.
- Si la EF o el AI NO cuentan con la conformidad del cliente, NO PODRÁN proporcionar SIA.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

Actualización del Perfil

- Por lo menos cada dos años.
- Advertir a sus clientes que, de no tener nueva información, seguirán proporcionando los SIA con el mismo perfil.

Categorías del Perfil

- Asociadas a variables cuantitativas y cualitativas.
- Explicar las diferencias entre cada categoría con lenguaje claro sin juicios de valor.
- Reflejar claramente la relación riesgo/rendimiento de cada categoría.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

Uso de sistemas o medios electrónicos

Deberán asegurarse que:

- Sean utilizados en las circunstancias y en los mercados para los que fueron diseñados.
- Los encargados de determinar el perfil del cliente conozcan bien los sistemas.
- Determinar el alcance en el uso de los sistemas.
- Contar con herramientas para validar los resultados evaluados por los sistemas.

Obligaciones de las EF y AI al determinar el perfil del cliente

- Conservar soporte documental de la evaluación, identificando cliente, fecha y cuenta.
- Designar a las personas, áreas u órganos colegiados responsables de realizar la evaluación.
- Identificar y documentar claramente los sistemas, herramientas o medios electrónicos utilizados.
- Justificar la conveniencia de las recomendaciones sobre la estrategia de inversión o composición de la cartera de inversión.

Requisitos de las EF y la AI para la Prestación de Servicios de Inversión

- Los AI que sean Personas Morales deberán contar con personas certificadas en su calidad técnica, honorabilidad e historial crediticio satisfactorio ante un OAR, de conformidad con el Artículo 226 fracción VI de la LMV.

Según el Artículo 225 de la LMV, los AI que sean Personas Físicas:

- Tendrán el carácter de AI quienes:
 - Proporcionen servicios de administración de cartera de valores tomando decisiones de inversión a nombre y por cuenta de terceros.
 - Otorguen asesoría de inversión en valores, análisis y emisión de recomendaciones de inversión.
- No estarán sujetos a la supervisión de la CNBV.

Elementos para determinar el perfil del Producto Financiero

- I. Necesidades de inversión que satisfacen.
- II. Objetivos y especificaciones.
- III. Riesgos asociados.
- IV. Liquidez y existencia de un mercado secundario.
- V. Situación financiera actual e histórica de la emisora.
- VI. Volatilidad del precio.
- VII. Costos de operación asociados.
- VIII. Calidad de los custodios, fiduciarios, administradores de activos o garantes asociados.
- IX. Precio en función del riesgo.
- X. Información sobre sus características.
- XI. Prelación en su pago.
- XII. Para valores de capital: si son objeto de oferta pública inicial o si son utilizados para calcular alguno de los índices bursátiles.
- XIII. Para IFD evaluar:
 - a. Activos subyacentes o componentes de los que dependen los flujos de efectivo asociados al IFD.
 - b. Estructura del valor, flujos de efectivo, la forma en que los riesgos asociados se mitigan o acrecentan, las funciones y responsabilidades de las terceras partes.
 - c. Disponibilidad y relevancia de la información del valor o IFD.
 - d. Análisis de los activos subyacentes en base a información relevante.

Elementos para determinar el perfil del Producto Financiero

- La fracción XIII anterior será aplicable a los siguientes PF:
 1. Valores estructurados, respaldados por activos, certificados bursátiles, títulos fiduciarios y valores al amparo de fideicomisos.
 2. Valores emitidos en el extranjero.
 3. Instrumentos de Capital.
 4. Hedge Funds: Compuestos por fondos mutuales que emplean estrategias agresivas para obtener altos rendimientos constantes.
 5. IFD.

Elementos para determinar el perfil del Producto Financiero

6. Exchange-Traded Fund (ETF) o Acciones representativas de FI que:
 - a. Mantengan invertido menos del 80% de su patrimonio en activos que formen parte del índice.
 - b. Sean de gestión activa.
 - c. Tenga créditos, préstamos o financiamientos a cargo.
 - d. Tomen posiciones cortas.
 - e. Busquen reproducir matemática o estadísticamente en forma inversa o exponencial el activo, índice o parámetro de referencia.
 - f. Índices, activos o parámetros de referencia que sean inversos o exponenciales de otros índices o que no cuenten con una metodología pública para replicarlos.
7. Otros productos financieros complejos.

Las EF o los AI deberán asegurarse que el perfil de cada PF se encuentre

ACTUALIZADO EN TODO MOMENTO

Obligaciones de las EF y de los AI sobre sus recomendaciones

- Asegurarse de que son razonables para el cliente y cuenta de que se trate, verificando la congruencia entre el perfil del cliente y el perfil del producto financiero.
- Cumplir con los límites máximos establecidos por el comité responsable del análisis de los PF conforme a la política de diversificación de la cartera.
- Incluir el prospecto de información o colocación sobre los valores, o bien, indicar en qué lugar podrían ser consultados por el cliente.

Valores objeto de comercialización o promoción para los Clientes No Sofisticados

- I. Valores gubernamentales cuyo plazo de vencimiento sea igual o menor a 3 años.
- II. Valores de captación bancaria con calificación de AAA o equivalente cuyo plazo de vencimiento sea igual o menor a un año y obliguen a liquidar al vencimiento una cantidad igual o mayor a la inversión del cliente.
- III. Valores estructurados con vencimiento igual o menor a un año con calificación AAA o equivalente.
- IV. Deuda a cargo de personas morales o fideicomisos con vencimiento igual o menor a un año.
- V. Acciones de sociedades de inversión o instrumentos de deuda de corto o mediano plazo.

Políticas para la diversificación de carteras de inversión

- Elaboradas por el Comité responsable del Análisis de PF.
- Deberán establecer límites máximos a considerar.
- Establecer las condiciones en las que las carteras podrían no cumplir con dichos límites.
- Recomendar la adquisición de ciertos tipos de valores o la adopción de una estrategia de inversión o composición de cartera incluyendo una justificación.

Criterios al prestar el Servicio de Asesoría de Inversiones a Clientes No Sofisticados

Las EF y los AI podrán recomendar:

- La adquisición de categorías de V o IFD.
- La adopción de una estrategia de inversión o composición de la cartera.

Incluyendo una justificación del porqué resulta razonable, la cual deberá incorporar:

- Características del V o IFD.
- Perfil del cliente.
- Categorías de V o IFD que podrán adquirir.
- % de inversión máximos para cada categoría según su perfil.
- Criterios de diversificación según su perfil.
- Límites máximos para la inversión en valores.

Obligaciones de las EF y los AI sobre cuentas de V o IFD transferidos de otra EF o que no hubieran sido objeto del servicio de asesoría de inversiones.

- Identificar las cuentas.
- Identificar los V o IFD de la cartera que se recibieron de otra EF o que no hubieran sido producto de la Asesoría de Inversiones realizada por la propia EF o AI.
- Contar con mecanismos determinados por el Comité de Análisis PF para el manejo de dichas cuentas, procurando su progresivo ajuste a las disposiciones.
- Documentar dichos mecanismos o procedimientos.

Información que debe conocer el personal de las EF y AI

- I. Documentos de oferta y folletos informativos del valor.
- II. Disposiciones aplicables a los SIA.
- III. El perfil de los PF.
- IV. Conocer las políticas respecto a la prestación de asesoría de inversiones y los productos financieros que ofrecen.

Contenido del Marco de Actuación para el Servicio de Gestión de Inversiones

- I. Naturaleza y alcance de las facultades o discrecionalidad del AI para realizar operaciones a nombre y por cuenta del cliente.
- II. Cualquier riesgo significativo asociado con el punto anterior.
- III. Términos bajo los cuales se ejercera la discrecionalidad y forma en que el cliente podrá modificarla.
- IV. Características de los valores incluyendo los posibles riesgos de mercado, crédito, liquidez, operativo, de contraparte y legal.
- V. Las estrategias de inversión que se seguirán.
- VI. Política de inversión que seguirá: activa o pasiva.
- VII. Sobre la liquidez de la cartera y la contratación de préstamos de valores, ventas en corto y operaciones de apalancamiento.

Contenido del Marco de Actuación para el Servicio de Gestión de Inversiones

VII. Criterio de selección respecto a las inversiones en acciones, en relación con:

- a. Sectores económicos.
- b. Bursatilidad.
- c. Pertenencia a un índice bursátil.
- d. Política de dividendos de la sociedad.
- e. Nacionalidad de la sociedad.
- f. Tamaño de las sociedades.

VIII. Criterios de selección de valores representativos de deuda, en relación con:

- a. Duración objetivo de la cartera.
- b. Conformación de las probables inversiones por tipo de emisora.
- c. Calificación.

Contenido del Marco de Actuación para el Servicio de Gestión de Inversiones

X. Inversión en V e IFD, señalando:

- a. Activos subyacentes.
- b. Supuestos para cancelar o amortizar anticipadamente.
- c. Los mercados donde se negocian.

XI. Política ante condiciones de alta volatilidad en los mercados financieros o ante incertidumbre económica o política.

XII. Tipo de operaciones con valores que podrá realizar.

Obligaciones de las EF y los AI para prestar el servicio de Gestión de Inversiones

- Determinar el PERFIL de sus clientes y de los PF.
- Evaluar LA RAZONABILIDAD de las operaciones que efectúen.
- Ajustarse a la política para la diversificación de las carteras de inversión de sus clientes.
- Proporcionar el servicio de Gestión de Inversiones a sus consejeros, directivos y empleados, siempre que, habiéndose pactado el manejo discrecional de la cuenta, la estrategia de inversión recomendada sea estandarizada.
- Asegurarse que las personas que prestan Servicios de Inversión, adicionalmente acrediten que cuentan con los conocimientos y capacidades técnicas para proporcionar dicho servicio.
- Guardar evidencia documental que acredite que, en la prestación de Gestión de Inversiones, la realización de las operaciones es razonable.

Condiciones bajo las cuales las EF o AI pueden predeterminar estrategias estandarizadas .

- Podrán predeterminar estrategias estandarizadas para ofrecerlas a sus clientes que tengan PERFILES DE INVERSIÓN SEMEJANTES, siempre y cuando la realización de las operaciones de los clientes, no afecte las carteras del resto de los clientes que usen tal estrategia.

Información que las EF deben proporcionar al formular recomendaciones sobre servicios de Comercialización o Promoción

- Información relativa al perfil del V o IFD: beneficios potenciales, riesgos, costos y cualquier otra advertencia que deba conocer el cliente.
- Entregar información sobre los PF objeto de las recomendaciones generalizadas.
- Considerar la información previamente autorizada por el comité responsable del análisis de los PF o bien, cumplir con lo previsto en las políticas y lineamientos establecidos al efecto por dicho comité.
- El prospecto de información o colocación sobre los valores.

Elementos para determinar el perfil del PF en Comercialización o Promoción

- Características del valor o instrumento financiero derivado.
- Plazo que se estima adecuado para que el cliente mantenga su inversión.
- En su caso, su liquidez y la existencia de un mercado secundario.
- Comisiones y compensaciones que deberán pagarse.
- Riesgos asociados.
- precisar que el rendimiento se calcula una vez descontados los gastos por intermediación y otros costos en los que haya incurrido el cliente durante el periodo correspondiente y no con base en estimaciones.
- Advertir claramente que los rendimientos pasados no garantizan el desempeño futuro.

Requisitos de las EF y los AI para prestar el servicio de EO

- I. Advertir al cliente que las operaciones solicitadas no provendrían de una recomendación y que por lo tanto, sería el cliente mismo responsable de verificar que los valores sean acorde con sus objetivos de inversión. Así como evaluar sus riesgos inherentes.
- II. Que el cliente reitere la solicitud de contratar este servicio posteriormente a la realización de los actos del punto anterior.
- III. Hacer constar todo lo anterior de manera escrita o verbal o a través de medios electrónicos, digitales o magnéticos y conservarlos en el expediente del cliente.
- IV. Prestar el servicio de comercialización o promoción siempre y cuando identifiquen claramente las operaciones que provienen de dicho servicio de las que fueron por instrucción del cliente.

Otras obligaciones

Al Ejecutar Operaciones a clientes que a su vez hayan contratado a un AI o a otra EF que le asesore sobre V o IFD:

- Recabar de sus clientes la carta de Cliente Sofisticado.
- Advertir al cliente que, en ningún caso, la EF será responsable de las recomendaciones que le formule esa otra EF o AI.

Al celebrar contratos que prevean la prestación tanto de SIA como de SINA:

- Identificar las operaciones que se realicen como SIA de aquellas que fueron instruidas por el cliente.
- Previo a la ejecución de una instrucción del cliente que no provenga de los SIA, advertirle que dicha operación se realizará como EO, dejar evidencia de la instrucción del cliente y conservarla como parte de su expediente.
- Cumplir la normatividad correspondiente a cada uno de los ServIn.

2.2 Responsabilidades de los Órganos Sociales

Políticas y lineamientos, Comité responsable del Análisis de los Productos Financieros, Responsable de Supervisar el Cumplimiento y Sistemas de Remuneración.

Políticas y lineamientos

- I. Realizar la evaluación necesaria para determinar el perfil de los clientes.
- II. Analizar los PF para ser ofrecidos a sus clientes.
- III. Cumplir con la evaluación de la razonabilidad de las recomendaciones u operaciones en SLA.
- IV. Definir los límites en la compra o venta de valores y la relación adecuada entre los diferentes plazos promedio de vencimiento de los valores y las necesidades de liquidez del cliente.
- V. Difundir a sus clientes la información relativa a los PF que ofrezcan, las actividades y servicios que presten, así como las comisiones cobradas.

Comité responsable del Análisis de los Productos Financieros

Obligaciones generales

- Sus miembros deben ser independientes de las áreas de estructuración de PF.
- Deberá apoyarse de la Unidad de Administración Integral de Riesgos (UAIR) o de otras áreas técnicas de la EF.
- Deberá contar con minutas de cada sesión, firmada por los asistentes y que incluya los comentarios de cada uno, las presentaciones, los análisis y anexos que hayan servido para la discusión y la toma de acuerdos.
- Toda la documentación de estas sesiones deberá ser conservada por 5 años y mantenerse a disposición de la CNBV.

Comité responsable del Análisis de los Productos Financieros

Funciones

I. Implementar políticas para:

- Entrega de información sobre los PF.
- Diversificación de las carteras de inversión.
- Manejo de Cuentas con V o IFD transferidos de otra EF.
- Revisión periódica del marco general.
- Evitar conflictos de interés.
- Establecer las comisiones a cobrar por los Servicios de Inversión.
- Analizar y dar seguimiento a las reclamaciones o acciones judiciales.

Comité responsable del Análisis de los Productos Financieros

- II. Aprobar el tipo de perfil de cliente para el cual o los cuales sea razonable invertir en determinado PF.
- III. Establecer límites máximos para la composición de las carteras de inversión.
- IV. Autorizar el ofrecimiento o adquisición de nuevos PF para SIA.
- V. Dar seguimiento periódico al desempeño de los PF para tomar mejores decisiones de inversión.
- VI. Aprobar la Guía de Servicios de Inversión.
- VII. Elaborar tablas de especificaciones de los PF, categorizándolos en base a sus riesgos inherentes.

Responsable de supervisar el cumplimiento

- Ser designado por el CA.
- Tener independencia (con remuneraciones que no la comprometan), recursos, conocimientos y experiencia suficientes para desempeñar sus funciones.
- Acceso a toda la información de los ServIn, sin participar en su prestación ni en la estructuración de PF.
- Reportar al CA a través del comité de auditoría.

Responsable de supervisar el cumplimiento: Contralor normativo

Funciones

- I. Vigilar el cumplimiento de las disposiciones relativas a los ServIn.
- II. Vigilar la comisión que cobra la EF o el AI por la prestación de ServIn.
- III. Verificar la existencia de adecuados mecanismos de control interno e infraestructura para la prestación de ServIn.
- IV. Detectar cualquier conflicto de interés, reportarlo de inmediato al CA, recomendar medidas correctivas y evaluar las políticas para su detección.
- V. Resolver las consultas de las áreas de ServIn respecto a aplicación y cumplimiento de disposiciones.
- VI. Evaluar y revisar la conducta de los prestadores de ServIn, tanto de las operaciones ejecutadas por cuenta propia como de sus clientes.

Responsable de supervisar el cumplimiento: Contralor normativo

- VII. Registrar todas las reclamaciones y acciones judiciales interpuestas contra la EF o AI o de sus empleados o directivos, con motivo de la prestación de ServIn, y conservar dicho registro por 3 años a partir de que se resuelva o se considere cosa juzgada.
- VIII. Enviar trimestralmente a la CNBV los reportes regulatorios de ServIn.
- IX. En caso de SIA, revisar que la frecuencia de las operaciones se justifique en atención a los intereses del cliente. Si no se justifica, analizará las causas y, de ser relevantes, informará al DG o a la CNBV, recomendando medidas correctivas.
- X. Entregar semestralmente a la CNBV, el mismo reporte de sus funciones que presentó al CA (con sus principales hallazgos), a más tardar 20 días después de dicha presentación.

Sistemas de remuneración

Las casas de bolsa (CB), instituciones de banca múltiple (IBM), operadoras de fondos de inversión (OFI) y distribuidoras de acciones de fondos de inversión (DAFI) deberán incluir criterios para propiciar que sus empleados y directivos actúen con base en el interés de sus clientes:

- Previendo elementos que disminuyan sus remuneraciones extraordinarias cuando éstos causen daño a sus clientes por dolo o negligencia.
- Evitando privilegiar operaciones o la venta de algún V o IFD en detrimento de otros de naturaleza similar.
- Prohibiendo que sus remuneraciones tanto ordinarias como extraordinarias se vinculen de manera preponderante a los ingresos por colocar o distribuir valores o por ejecutar operaciones.

2.3 Obligaciones, Prohibiciones, Conflictos de Interés y Conducta de Negocios

Obligaciones de las EF y AI para la prestación de ServIn

- Proporcionar la Guía de ServIn a sus clientes potenciales, describiendo en lenguaje claro los servicios que ofrecen (características y diferencias).
- Señalar el nombre e información de contacto de la persona que proporcionará los ServIn. Cualquier sustitución de la persona o modificación de la información se dará a conocer al cliente, y se deberá documentar si dicha sustitución fue a solicitud del cliente.
- Implementar y divulgar entre su personal los mecanismos y procedimientos para difundir información de los ServIn.
- Mantener listas actualizadas de todos los clientes a disposición de la CNBV, precisando: # cuenta, tipo de servicio y perfil del cliente.

Guía de Servicios de Inversión

Deberá contener como mínimo:

- Los ServIn que proporcionen.
- Las categorías de V o IFD que puede ofrecer, especificando si los diseñó la propia EF o AI (o consorcios vinculados), o bien, si son de terceros.
- Las comisiones, costos y cualquier otro cargo relacionado con ServIn.
- Los mecanismos para recepción y atención de reclamaciones de los clientes.
- Políticas para evitar conflictos de interés.
- Políticas para la diversificación de carteras de inversión.

Registros

Las EF y los AI deberán guardar registro electrónico o digital de:

- Las recomendaciones e información de los PF que proporcionen a sus clientes.
- Instrucciones que reciban de sus clientes.
- La totalidad de los originales de los documentos respectivos de la contratación de los ServIn.
- Grabaciones de voz y cualquier otro medio en los que se contengan recomendaciones e información proporcionada o instrucciones recibidas.

Todo registro deberá conservarse cuando menos 5 años y deberá contener como mínimo: # cuenta, valor, emisora, precio, cantidad a comprar o vender, fecha y hora de operación.

Prohibiciones

- Las EF no podrán celebrar contratos de intermediación bursátil o de administración de valores en lo que sean cotitulares de las cuentas de sus clientes:
 - I. Operadores de bolsa de la propia EF o apoderados para realizar operaciones.
 - II. Al que proporcionen sus servicios a los clientes de dichas EF.
- Salvo que hayan contratado servicios de Asesoría, las EF y los AI tendrán prohibido:
 - I. Dar su opinión o juicio de valor respecto a los PF.
 - II. Invitar al cliente a tomar decisiones de inversión respecto de un PF en particular.
 - III. Mostrar determinado PF como la mejor opción en el interés del cliente o como el que mejor pueda satisfacer sus necesidades de inversión particulares.

Prohibiciones en la Colocación o Distribución de Valores

Las EF que actúen como líderes colocadores no podrán:

- Realizar oferta pública de valores cuando existan instrucciones de los clientes pendientes de ejecutar sobre los valores objeto de la oferta.
Salvo que:
Se realicen en igualdad de condiciones o se trate de subastas a las que no pueda acceder el gran público inversionista de manera directa.
- Asignar los valores a un precio distinto de quel señalado en la oferta pública inicial.
Salvo que:
Se trate de ofertas de valores emitidos o garantizados por el Gobierno Federal o Banxico
- Tener un ingreso derivado del diferencial entre la tasa determinada por la emisora y la acordada con el cliente.

Conflictos de interés

Se presumirá que las EF y los AI incurrieron en Conflicto de Interés (CI) cuando:

- Realicen recomendaciones para ejecutar operaciones que no sean acordes con el perfil del cliente.
- Proporcionen información falsa o engañosa.
Percibiendo un ingreso, comisión o cualquier otra contraprestación por realizar alguna de estas actividades.
- Al amparo de un contrato de EO, ejecuten operaciones sobre las cuales exista evidencia de haber proporcionado al cliente recomendaciones, consejos o sugerencias.

Informar al cliente cuando se ubiquen en una situación de CI, antes de realizar recomendaciones u operaciones, e informar la comisión recibida por la distribución del valor.

Las EF y AI deberán contar con políticas para evitar estas situaciones de Conflictos de interés:

- I. Proporcionar SIA respecto de valores emitidos por la propia EF (o entidades relacionadas con ésta) y que sean colocados por alguna entidad afín o que participe en el capital u órganos de administración de dicha EF, y pretendan vender a sus propios clientes hasta el 20% de la emisión.
- II. Proporcionar SIA respecto de valores NO emitidos por la propia EF (ni entidades relacionadas con ésta) y que sean colocados por alguna entidad afín o que participe en el capital u órganos de administración de dicha EF, y pretendan vender a sus propios clientes hasta el 40% de la emisión.

Salvo que se trate de Clientes Sofisticados a los que les esté prestando servicios de Asesoría de Inversiones.

Las EF y AI deberán contar con políticas para evitar estas situaciones de Conflictos de interés:

- III. Proporcionar Comercialización o Promoción a clientes sofisticados respecto de valores emitidos por la propia EF (o entidades relacionadas con ésta) y que sean colocados por alguna entidad afín, y que pretenda venderlos a sus propios clientes.
- IV. Proporcionar AI a clientes sofisticados bajo los supuestos de CI.
- V. Proporcionar SIA o Comercialización o Promoción respecto de valores en cuya estructuración participó la propia EF o entidades que participen en el capital u órganos de administración de dicha EF.
- VI. Proporcionar SIA respecto de valores objeto de oferta pública emitidos por la propia EF (o entidades relacionadas con ésta), y pretendan vender a sus propios clientes hasta el 20% de la emisión.

Contenido mínimo de políticas y lineamientos para evitar la existencia de CI

- I. Procedimientos para supervisar el flujo de información al interior y entre las distintas áreas que integran la EF o al AIPM, incluso las comunicaciones entre las Áreas de Negocio y las de ServIn.
- II. Evitar cualquier presión, persuasión o transmisión de información confidencial de las áreas de diseño de PF, financiamiento, colocación, administración de activos, distribución de acciones de FI respecto de las actividades de las áreas de ServIn y sus clientes.
- III. Procedimientos para impedir o controlar el intercambio de información entre directivos y empleados de la EF o AIPM.
- IV. Separar las funciones y responsabilidades de los responsables del manejo de las operaciones por cuenta propia de la EF o AIPM respecto de los empleados y directivos encargados de los ServIn.
- V. Prohibición para los Analistas y otros empleados de los ServIn de aceptar beneficios económicos o de cualquier otra índole de personas que tengan un interés en el sentido de las recomendaciones u operaciones que formulen o efectúen.

Conflictos de Interés para Asesores de Inversiones que son Personas Físicas (AIPF)

Los AIPF incurrieron en conflicto de interés cuando:

- I. Obtengan algún beneficio no económico (como reportes o análisis de PF) de una EF a cambio de ejecutar las órdenes de sus clientes con dicha EF sin revelar dicha situación a sus clientes.
- II. Recomienden a sus clientes celebrar un contrato de intermediación bursátil o de administración de valores con alguna EF de la que el propio AIPF sea accionista, miembro del CA, directivo, gerente o empleado, y no revelen dicha situación a sus clientes.

Si realiza dicha revelación, el AIPF no incurre en CI, pero debe explicar las razones por las que efectúa tal recomendación.

Conductas contrarias a las sanas prácticas

- I. Revelen a los clientes información que conduzca al error, siempre y cuando exista dolo o negligencia relacionada con:
 - a) Características o riesgos de un PF o de los ServIn.
 - b) Reportes de rendimientos.
 - c) Comisiones, contraprestaciones, precios o tasas de la operación de PF.
 - d) El desempeño o rendimientos futuros de V o IFD o estrategias de inversión.
 - e) Aportaciones adicionales y desembolsos que un cliente estuviera obligado a realizar.
 - f) Valuaciones de los V o IFD.
 - g) Calidad crediticia de V o IFD.
 - h) Conflictos de interés en la prestación de ServIn.
 - i) Liquidez de kis vaores.
 - j) Requisitos necesarios para realizar o ejecutar operaciones con V o IFD.

Conductas contrarias a las sanas prácticas

- II. Actúen en contra del interés del cliente.
- III. Manipulen, modifiquen, alteren o induzcan cambios en los resultados de la evaluación del cliente o del análisis del PF.
- IV. No cumplan las normas para la identificación y realización de operaciones que no provengan de SLA.
- V. No cumplan con la política para la diversificación de la cartera.
- VI. Realicen operaciones provenientes de recomendaciones, consejos o sugerencias que excedan los límites máximos de la política para la diversificación de la cartera.

Criterios para cobro de comisiones

- Elaborados y aprobados por el Comité Responsable del Análisis de los PF.
- Basados en condiciones objetivas: perfiles de inversión, operaciones efectuadas, monto y frecuencia.
- No podrán comprometer la capacidad de los apoderados para actuar con base en el interés de sus clientes.
- Deberán estar contenidos en los lineamientos para difusión de información.
- Las EF y AI deberán informar a sus clientes las comisiones o contraprestaciones que les cobrarán por estos y diferenciarlas de las que provengan de algún otro servicio que proporcionen.
- Divulgarlas a través de la Guía de ServIn.

Contenido mínimo en la divulgación de las comisiones

- I. La forma de cálculo de las comisiones.
- II. Conceptos por los cuales se podrían cobrar comisiones.
- III. Límite máximo de las comisiones.
- IV. Comisiones por la distribución de acciones de FI u otros servicios relacionados.

2.4 Comisiones e información del estado de cuenta

ESTADO DE CUENTA

- Deberán proporcionar a sus clientes, información respecto del estado que guardan las operaciones que hayan realizado o ejecutado al amparo de los Servicios de Inversión contratados.
- Deberán conservar al menos 5 años la información que utilizaron para el cálculo de los rendimientos de las carteras de inversión.
- Podrán proporcionar la información de forma electrónica.

Información mínima de los estados de cuenta

- I. Los valores que conformen la cartera de inversión de sus clientes, los gastos y comisiones de intermediación incurridos en la realización y ejecución del periodo.
- II. Resultado del cálculo del Rendimiento de la Cartera de Inversión.
- III. El diferencial por valuación de cada uno de los V, IFD, Reporto, Garantías:
 - a) Entre el precio provisto por un proveedor de precios para el cierre de dicho periodo y el precio al cierre del periodo anterior reportado.
 - b) Entre el precio de venta o traspaso y el precio de adquisición o de traspaso, pudiendo en su caso, utilizar el costo promedio determinado a la fecha de la venta, (para el caso de valores que se hubieran vendido o traspasado a otra cuenta o contrato distinto al contrato para el que se emite el estado de cuenta durante el periodo reportado).

Información mínima de los estados de cuenta

- IV. Comparación entre el Rendimiento de la Cartera de Inversión durante el mes reportado y el rendimiento del índice de referencia acordado entre la casa de bolsa y el cliente.
- V. Las comisiones cobradas y los gastos pagados (incluyendo IVA) clasificados de acuerdo a:
 - **“Comisiones y Gastos de Intermediación”**: Por las operaciones realizadas durante el periodo que se reporte.
 - **“Comisiones y Gastos por Servicios”**: Por el manejo de cartera, comisiones por tipo de ServIn, comisiones por desempeño, etc.
 - **“Comisiones y Gastos Administrativos”**: Por custodia de valores servicio de recolección de cheques, intereses por saldo deudor.
 - **“Impuesto sobre la Renta Retenido”**: monto total en términos de la legislación fiscal, en el periodo correspondiente.

Información mínima de los estados de cuenta

- VI. Para los estados de cuenta que envíen a sus clientes deberán contener la información prevista en el artículo 61 Bis de la LFI y además:
- a) La descripción detallada de todas las operaciones efectuadas por el inversionista y los cobros.
 - b) El precio al que se efectuaron las operaciones de compra y venta con el inversionista.
 - c) Para fondos de inversion: el precio ajustado de valuación, el diferencial aplicado y el precio de mercado resultante, la posición de cada inversionista al finalizar el mes de que se trate.
 - d) La posición de acciones al último día del corte mensual y la posición al corte mensual anterior.
 - e) La relación de los activos que integran la cartera del fondo de inversión.

Información mínima de los estados de cuenta

- VI. Para los estados de cuenta que envíen a sus clientes deberán contener la información prevista en el artículo 61 Bis de la LFI y además:
- f) La categoría que corresponda al fondo de inversión.
 - g) La calificación vigente que les sea otorgada por una institución calificadora de valores.
 - h) Los datos de la página de Internet donde se encuentra la información del fondo de inversión.
 - i) Los datos de la Unidad Especializada que atenderá las consultas y reclamaciones.
 - j) Al calce, la leyenda siguiente: “Las inversiones en acciones de los fondos de inversión señaladas no garantizan rendimientos futuros, ni sus sociedades operadoras son responsables de las pérdidas que el inversionista pueda sufrir como consecuencia de dichas inversiones o asumen el riesgo de las variaciones en el diferencial del precio a favor de los clientes”.
 - k) El aviso respecto a las modificaciones relacionadas con el régimen de inversión.

2.5 Reportes de Análisis

REPORTES DE ANÁLISIS

- I. Contar con mecanismos de control para el adecuado manejo y flujo de información que se utilice para la elaboración de Reportes de Análisis sobre V o IFD.
- II. Evitar que las Áreas de negocios, influyan o ejerzan presiones sobre la elaboración de Reportes de Análisis.
- III. Designar a las personas que habrán de revisar y aprobar los Reportes de Análisis con antelación a su divulgación.
- IV. Contar con esquemas de remuneración para los Analistas que aseguren su independencia y objetividad.
- V. Elaborar lineamientos para la presentación, aprobación, distribución y divulgación de los Reportes de Análisis que aseguren la independencia de opinión de los Analistas.

Contenido mínimo de los Reportes de Análisis

- I. La denominación de la EF o el AI.
- II. El nombre completo y datos de contacto de los Analistas responsables de la elaboración y contenido.
- III. Fecha de distribución y posibles destinatarios del Reporte.
- IV. Declaraciones:
 - a) Si la EF o el AI mantienen inversiones, al cierre de cada uno de los tres meses anteriores, en los valores objeto de sus Reportes que representen el 1% o más de su cartera.
 - b) Si los Analistas mantienen inversiones, directa o por interpósita persona, en los valores objeto de sus Reportes.
- V. La distinción entre la información histórica y las estimaciones (con sus supuestos).
- VI. La mención de que el análisis contenido en los Reportes reflejan exclusivamente el punto de vista de los Analistas responsables de su elaboración y que no percibieron compensación alguna de personas distintas a la EF o AI al que preste sus servicios.
- VII. La mención de los cambios que se hayan hecho en los Reportes respecto de las emisoras, mercados, V o IFD durante los últimos 12 meses.

Mecanismos de Control

- Las EF y AI que elaboren Reportes de Análisis, deberán contar con mecanismos de control que impidan que sus Analistas:
 - I. Elaboren reportes de análisis cuando ocupen un empleo, cargo o comisión en la emisora, o cuando hayan desempeñado alguno de esos cargos dentro de los doce meses previos a la divulgación del Reporte.
 - II. Emitan Reportes cuando la EF a la cual presten sus servicios funja como Líder Colocador o participe en una oferta pública inicial de Valores.
 - III. Realicen operaciones con valores, directa o a través de interpósita persona, con valores objeto del Reporte de Análisis, desde 30 días naturales anteriores a la fecha de emisión del Reporte de que se trate, y hasta 10 días naturales posteriores a su fecha de distribución.
- Las EF o AI no podrán garantizar el sentido de sus Reportes para asegurar una futura relación de negocios.
- Deberán conservar y mantener a disposición de la CNBV durante un plazo de 5 años, los Reportes que formulen, así como la información que se utilizó para sustentarlos.