## PERFIL DE INVERSIONISTA



En SURA buscamos entregar la mejor asesoría a nuestros clientes. Por ello queremos que conozca en 10 simples preguntas cuál es su perfil de inversionista, lo que le ayudará a tomar las mejores decisiones a la hora de invertir y ahorrar.

Comprar una casa siguiente		<ul> <li>Con respecto a la gestión de inversiones prefiere:</li> <li>Gestionarlas personalmente</li> <li>Gestionarlas con apoyo de un a Delegarlas completamente</li> </ul>	(indique el más alto) ☐ Secundario	
☐ Únicamente para su Pensión ☐ Conse	ervador		_ `	
1 Comenzará a retirar sus ahorros:	5 De los siguien	tes instrumentos financieros,	8 ¿Sus ingresos mensuales son	
a. En 11 años y más	¿en cuáles invierte o ha invertido en el pasado?		principalmente fijos o variables (base + comisiones)?	
<b>b.</b> Entre 6 a 10 años	a. Acciones Internacionales y/o Fondos que invierten		a. Fijo	
C. Entre 3 a 5 años		Acciones Internacionales	<b>b.</b> Mixto (hasta un 50% fijo)	
d. Antes de 3 años	Acciones y/o Fond Acciones	os que invierten principalmente en	C. Variable (desde un 65% variable)	
Una vez que comience a retirar sus ahorros, gen qué periodo de tiempo planea gastarlos?  a. En 11 años y más	C. Bonos y/o Fondos que invierten principalmente en Renta Fija  d. Nunca he invertido en Instrumentos Financieros		<ul> <li>Del ingreso familiar, su aporte es:</li> <li>a. Menos del 35%</li> <li>b. Entre 35% y 50%</li> </ul>	
<b>b.</b> Entre 6 a 10 años	Suponga la siguiente situación: invierte		<b>c.</b> Más del 50%	
c. Entre 3 a 5 años d. Antes de 3 años	\$ 1.000.000 en ac valor de su inversi debido a una baja	ciones. Al mes siguiente el ión se reduce a \$ 750.000 generalizada en las bolsas cado). ¿Cuál sería su reacción?	Para alcanzar sus objetivos de ahorro, ¿con cuál de las siguientes afirmaciones usted se siente más identificado?	
En cuál de los siguientes tramos de edad se encuentra?	<ul><li>a. Invertiría más dinero en acciones</li><li>b. No haría nada</li></ul>		Puedo asumir pérdidas e igualmente alcanzaré mis objetivos de ahorro	
a. Menor de 35 años			<ul> <li>b. Puedo asumir algo de pérdidas, ya que tengo cierta</li> </ul>	
<b>b.</b> 36 a 45 años	<b>c.</b> Vendería una parte		certeza que alcanzaré mis objetivos	
<b>c.</b> 46 a 60 años	<b>d.</b> Venderia inmediata	amente todas las acciones	c. No puedo asumir pérdidas, ya que no lograría mis objetivos de ahorro	
d. Más de 60 años			objetivos de aliente	
¿Cómo describiría su conocimiento como nversionista?	¿en cuál de los sig	ha invertido \$ 1.000.000, uientes rangos de ntiría más cómodo?		
a. Alto	a. Perder \$ 180.000 d	ganar \$ 400.000		
b. Medio	<b>b.</b> Perder \$ 110.000 c			
c. Limitado	<b>c.</b> Perder \$ 10.000 o	ganar \$ 100.000		
d. No tengo				

## **RESULTADOS**

Pregunta	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>©</b>	(d)	Perfil <b>Inversionista</b>	Perfil <b>Previsional</b>
1	0	3	7	10		/////, NO LLENAR //////
2	0	3	7	10		/////, NO LLENAR /////
3	0	6	14	20	///// NO LLENAR /////	//
4	0	2	4	6		
5	0	3	5	10		
6	0	3	5	10		
7	0	5	10	-		
8	0	1	2	-		
9	0	1	2	-		
10	0	5	10	-		

Sume	sus	Puntajes:
------	-----	-----------

En base al puntaje, mis perfiles son:			
Mi Perfil Inversionista:	Activo (de 0 a 20 Pts.)  Moderado (de 21 a 50 Pts.)  Conservador (de 51 Pts. o más)		
Mi Perfil Previsional:	Activo (de 0 a 20 Pts.)  Moderado (de 21 a 50 Pts.)  Conservador (de 51 Pts. o más)		



NFORMACIÓN DEL (	CLIENTE	TIPOS DE <b>PERFIL</b>	-
Nombre RUT		75% el La un al neces corto varial a ca	clientes enfocados en rgo Plazo que desean to crecimiento y no itan liquidez en e plazo. Altos niveles de pilidad son aceptable ambio de un alto niento.
Resultado	Mi Perfil Inversionista:  Activo (de 0 a 20 Pts.)  Moderado (de 21 a 50 Pts.)  Conservador (de 51 Pts. o más)  Mi Perfil Previsional:  Activo (de 0 a 20)  Moderado (de 21 a 50)	50%  Para el Me que n desea estab Algun tolera estab en ge	ERADO  clientes enfocados endiando / Largo Plazo o necesitan liquidez y n un crecimiento le de sus ahorros as variaciones son ables, pero desean má ilidad que el mercado neral.  SERVADOR
Firma del Cliente	Conservador (de 51 o más)  Autorizo a SURA a guardar y disponer de esta información para los fines que ha sido recolectada.	liquid 75% están	clientes que desear ez y estabilidad y no preocupados de mentar el valor de sus os.
NEODMACIÓN DEL A	ACECOD CIIDA		

Nombre	
RUT	
Fecha	
Firma del Asesor	