

Instructivo de la Plataforma de Asesoría Financiera

Índice

1. [Inicio de Sesión y Acceso](#)
2. [Panel del Asesor \(Dashboard\)](#)
3. [Gestión de Clientes](#)
4. [Cuestionario de Perfil de Riesgo](#)
5. [Análisis de Cartola y Perfil](#)
6. [Diseñador de Portafolios](#)
7. [Centro de Fondos](#)
8. [Panel de Mercado](#)
9. [Calculadora APV](#)
10. [Educación Financiera](#)
11. [Perfil del Asesor](#)
12. [Reportes del Comité](#)

1. Inicio de Sesión y Acceso

Acceder a la Plataforma

1. Ingresa a la URL de la plataforma
2. Introduce tu **correo electrónico** y **contraseña**
3. Haz clic en "**Iniciar Sesión**"

Recuperar Contraseña

Si olvidaste tu contraseña:

1. En la página de login, haz clic en "**¿Olvidaste tu contraseña?**"
2. Ingresa tu correo electrónico
3. Recibirás un email con un enlace para restablecer tu contraseña
4. Haz clic en el enlace y crea una nueva contraseña

2. Panel del Asesor (Dashboard)

Ruta: /advisor

El panel principal muestra un resumen de tu actividad y acceso rápido a todas las herramientas.

Estadísticas Principales

En la parte superior encontrarás tarjetas con:

- **Total Clientes:** Número total de clientes en tu cartera
- **Clientes Activos:** Clientes con estado activo
- **Prospectos:** Clientes potenciales
- **AUM Total:** Activos bajo administración (si está disponible)

Calendario de Reuniones

- Muestra las reuniones programadas para la semana
- Haz clic en "**+ Nueva Reunión**" para agendar una reunión

Flujo de Trabajo del Asesor

El panel muestra los 4 pasos del proceso de asesoría:

1. **Gestión de Clientes** → Agregar y administrar clientes

2. **Perfil de Riesgo & Cartola** → Enviar cuestionario y analizar portafolio
3. **Comparación Ideal vs Actual** → Comparar benchmark recomendado
4. **Modelo de Cartera** → Construir propuestas de inversión

Acciones Rápidas

En la barra lateral derecha encontrarás accesos directos a:

- Agregar nuevo cliente
- Enviar cuestionario de riesgo
- Analizar cartola
- Ver reportes del comité

3. Gestión de Clientes

Ruta: /clients

Ver Lista de Clientes

La pantalla muestra todos tus clientes con:

- Nombre y correo electrónico
- Estado (Activo, Prospecto, Inactivo)
- Perfil de riesgo
- Patrimonio estimado
- Fecha de última interacción

Filtrar Clientes

Usa los filtros en la parte superior:

- **Por estado:** Activo, Prospecto, Inactivo
- **Por perfil de riesgo:** Conservador, Moderado, Agresivo
- **Búsqueda:** Escribe el nombre o email del cliente

Crear Nuevo Cliente

1. Haz clic en "+ Nuevo Cliente"

2. Completa los datos:

- Nombre y apellido
- Correo electrónico
- Teléfono (opcional)
- Estado inicial

3. Haz clic en "Guardar"

Ver Detalle del Cliente

Haz clic en cualquier cliente para ver:

- **Información personal:** Datos de contacto
- **Perfil de riesgo:** Puntajes por dimensión (Capacidad, Tolerancia, Percepción, Comportamiento)
- **Historial de interacciones:** Reuniones, llamadas, emails
- **Portafolio actual:** Si tiene cartola cargada

Editar Cliente

1. En el detalle del cliente, haz clic en "Editar"

2. Modifica los campos necesarios

3. Haz clic en "Guardar cambios"

Eliminar Cliente

1. En el detalle del cliente, haz clic en "**Eliminar**"
2. Confirma la eliminación en el diálogo
3. El cliente será eliminado permanentemente

Enviar Cuestionario de Riesgo

1. En el detalle del cliente, haz clic en "**Enviar Cuestionario**"
2. El cliente recibirá un email con el enlace al cuestionario
3. Cuando lo complete, recibirás una notificación por email

4. Cuestionario de Perfil de Riesgo

Ruta para clientes: /client/risk-profile o /mi-perfil-inversor

Cómo Funciona

El cuestionario evalúa 4 dimensiones del perfil de riesgo:

1. Capacidad (Capacity): Situación financiera objetiva

- Edad
- Estabilidad de ingresos
- Dependencia del portafolio
- Horizonte de inversión
- Tolerancia a pérdidas

2. Tolerancia (Tolerance): Actitud psicológica hacia el riesgo

- Disposición a aceptar fluctuaciones
- Ansiedad ante caídas
- Paciencia en el corto plazo

3. Percepción (Perception): Visión del entorno actual

- Percepción del riesgo de mercado
- Confianza en mercados a largo plazo

4. Comportamiento (Composure): Disciplina emocional

- Reacción ante caídas del 20%
- Historial en crisis anteriores
- Frecuencia de revisión del portafolio

Enviar Cuestionario a un Cliente

1. Ve a la lista de clientes o al detalle del cliente
2. Haz clic en "**Enviar Cuestionario**"
3. El sistema envía automáticamente un email con el enlace personalizado
4. El enlace incluye tu email como asesor para la asignación correcta

Ver Resultados

Cuando el cliente completa el cuestionario:

1. Recibes un email de notificación con:

- Nombre del cliente
- Perfil resultante (ej: "Moderado")
- Puntaje global (0-100)
- Desglose por dimensión

2. El cliente aparece automáticamente en tu lista de clientes
3. Puedes ver el detalle completo en el perfil del cliente

Perfiles Resultantes

Puntaje	Perfil
0-35	Conservador
36-55	Moderado Conservador
56-70	Moderado
71-85	Moderado Agresivo
86-100	Agresivo

5. Análisis de Cartola y Perfil

Ruta: /analisis-cartola

Esta herramienta permite analizar el portafolio actual del cliente y compararlo con su perfil de riesgo.

Cargar Cartola

Tienes dos opciones:

Opción 1: Subir PDF

1. Arrastra un archivo PDF de la cartola al área indicada, o haz clic para seleccionar
2. El sistema procesará automáticamente el documento usando IA
3. Los instrumentos serán extraídos y mostrados

Opción 2: Ingreso Manual

1. Haz clic en "Ingreso Manual"
2. Agrega cada posición:
 - Nombre del instrumento
 - Tipo (Renta Variable, Renta Fija, Alternativo, Caja)
 - Monto
 - Porcentaje del portafolio
3. Repite para cada instrumento

Análisis del Portafolio

Una vez cargada la cartola, verás:

Composición del Portafolio

- Lista de todas las posiciones
- Porcentaje de cada instrumento
- Valor total del portafolio
- Ganancias/pérdidas no realizadas (si disponible)

Distribución por Clase de Activo

Gráfico que muestra:

- **Renta Variable:** Acciones, ETFs de acciones
- **Renta Fija:** Bonos, fondos de deuda
- **Alternativos:** Real estate, commodities, hedge funds

- **Caja:** Efectivo, money market

Distribución Geográfica

Desglose por región:

- Chile
- Estados Unidos
- Europa
- Asia
- Otros mercados

Comparación con Perfil de Riesgo

1. Ingresa el **email del cliente** para cargar su perfil
2. El sistema muestra:
 - **Asignación Recomendada:** Basada en su perfil de riesgo
 - **Asignación Actual:** De su cartola
 - **Diferencias:** Destacadas en rojo si están fuera del rango aceptable ($\pm 10\%$)

Ajustes Sugeridos

Si el portafolio está desalineado, el sistema sugiere:

- Aumentar o reducir exposición a renta variable
- Ajustar posiciones en renta fija
- Considerar alternativos si corresponde

Guardar Análisis

1. Haz clic en "**Guardar en Perfil del Cliente**"
2. La cartola quedará asociada al cliente
3. Se registra la fecha del análisis

6. Diseñador de Portafolios

Ruta: /portfolio-designer

Herramienta integral para diseñar y proponer portafolios a clientes.

Pestañas Disponibles

Pestaña 1: Comparación

Compara el portafolio actual vs el benchmark ideal:

1. Selecciona un cliente
2. Carga su cartola actual
3. El sistema muestra la comparación gráfica
4. Genera recomendaciones de rebalanceo

Pestaña 2: Modelo de Cartera

Crea modelos de portafolio personalizados:

1. Haz clic en "**Nuevo Modelo**"
2. Selecciona fondos del catálogo
3. Asigna porcentajes a cada fondo
4. Verifica que sumen 100%
5. Guarda el modelo con un nombre descriptivo

Pestaña 3: Construcción Rápida

Usa plantillas predefinidas:

1. Selecciona un perfil de riesgo (Conservador, Moderado, Agresivo)
2. El sistema carga una plantilla base
3. Personaliza si es necesario
4. Aplica al cliente

Pestaña 4: Análisis

Analiza fondos y portafolios en detalle:

- Métricas de rendimiento
- Análisis de riesgo-retorno
- Comparación entre fondos
- Ratio de Sharpe

Exportar Propuesta

1. Una vez diseñado el portafolio, haz clic en "**Exportar PDF**"
2. Se genera un documento profesional con:
 - Resumen ejecutivo
 - Composición propuesta
 - Justificación de cada posición
 - Comparación con situación actual

7. Centro de Fondos

Ruta: /fund-center

Base de datos completa de fondos mutuos y ETFs disponibles en Chile.

Pestaña 1: Búsqueda de Fondos

Filtros Disponibles

- **Familia de fondos:**
 - Renta Variable
 - Renta Fija
 - Balanceado
 - Alternativos
- **Clase de inversionista:**
 - Retail
 - APV
 - Alto Patrimonio
- **Administradora (AGF):** Selecciona una administradora específica
- **Búsqueda por nombre:** Escribe el nombre del fondo

Información de Cada Fondo

- **Nombre y RUN:** Identificación del fondo
- **Administradora:** AGF que lo gestiona
- **Retornos:**
 - 7 días
 - 30 días
 - 90 días
 - 365 días

- **TAC:** Tasa Anual de Costos (costo total)
- **Volatilidad:** Desviación estándar
- **Sharpe:** Ratio riesgo-retorno

Ordenar Resultados

Haz clic en los encabezados de columna para ordenar por:

- Retorno (mayor a menor o viceversa)
- TAC (menor a mayor)
- Sharpe (mayor a menor)

Pestaña 2: Comparador de Fondos

1. Selecciona 2-4 fondos para comparar
2. El sistema muestra:
 - Gráfico de rendimiento comparativo
 - Tabla de métricas lado a lado
 - Análisis de costos (TAC)
 - Recomendación basada en perfil

Pestaña 3: Análisis de Fondos

1. Sube un documento PDF del fondo (folleto, fact sheet)
2. El sistema extrae información clave automáticamente
3. Revisa el análisis generado

8. Panel de Mercado

Ruta: /market-dashboard

Visión general del mercado de fondos y herramientas de administración de datos.

Estadísticas del Mercado

- Cantidad de fondos por familia
- Cantidad de fondos por clase de inversionista
- Rendimiento promedio del mercado
- TAC promedio por tipo de fondo

Navegador de Fondos

Lista paginada de todos los fondos disponibles:

1. Navega con los botones de paginación (50 fondos por página)
2. Haz clic en un fondo para ver detalles
3. Ordena por cualquier columna

Tarjetas de Administradoras (AGF)

Resumen por cada administradora:

- TAC promedio
- Rango de TAC (mínimo - máximo)
- Cantidad de fondos

Administración de Datos (Solo Admin)

Si tienes permisos de administrador:

Subir Retornos Diarios

1. Haz clic en "Subir Retornos Diarios"

2. Selecciona un archivo CSV con el formato requerido
3. El sistema procesa y actualiza los datos

Subir Retornos Agregados

1. Haz clic en "**Subir Retornos Agregados**"
2. Selecciona el archivo CSV
3. Actualiza métricas de 7d, 30d, 90d, 365d

Subir TAC

1. Haz clic en "**Subir TAC**"
2. Selecciona el archivo con datos de costos
3. Actualiza la información de TAC de todos los fondos

9. Calculadora APV

Ruta: /calculadora-apv

Herramienta de planificación de ahorro previsional voluntario.

Datos de Entrada

Información Personal

- **Edad actual:** Tu edad hoy
- **Edad de jubilación:** Cuándo planeas retirarte
- **Sueldo bruto mensual:** Ingreso mensual antes de impuestos

Datos del APV

- **Aporte mensual APV:** Cuánto aportarás cada mes
- **Perfil de inversión:** Conservador, Moderado o Agresivo
- **Valor UF:** Se actualiza automáticamente (puedes modificar)

Tasas de Retorno

Puedes ajustar las tasas reales esperadas:

- Conservador: típicamente 2-3%
- Moderado: típicamente 4-5%
- Agresivo: típicamente 6-7%

Resultados

Comparación APV Tipo A vs Tipo B

APV Tipo A (Rebaja de Base Imponible):

- El aporte se descuenta de tu sueldo bruto
- Reduces el impuesto a pagar hoy
- Al retirar, pagas impuesto sobre el monto total

APV Tipo B (Bonificación Fiscal):

- El aporte no se descuenta del sueldo
- El Estado aporta un 15% adicional (máximo 6 UTM/año)
- Al retirar, solo pagas impuesto sobre las ganancias

El sistema recomienda el tipo más conveniente según tu tramo tributario.

Proyección de Ahorro

Gráfico que muestra:

- Evolución del saldo año a año
- Comparación con/sin APV
- Efecto del interés compuesto

Tabla de Evolución

Detalle año por año:

- Aporte acumulado
- Rentabilidad acumulada
- Beneficio fiscal acumulado
- Saldo total

Desglose de Fuentes

- **Aportes propios:** Lo que tú pusiste
- **Rentabilidad:** Ganancias por inversión
- **Beneficio fiscal:** Aporte del Estado (Tipo B) o ahorro en impuestos (Tipo A)

Costo de Postergar

Muestra cuánto pierdes si empiezas a ahorrar:

- 1 año después
- 3 años después
- 5 años después

Guardar y Compartir

1. Haz clic en "**Exportar PDF**" para generar un reporte
 2. Comparte con tu cliente para tomar decisiones
-

10. Educación Financiera

Ruta: /educacion-financiera

Contenido educativo sobre inversiones y mercados.

Temas Disponibles

Análisis de Crisis Históricas

- Caídas del S&P 500 desde 1950
- Tiempo de recuperación de cada crisis
- Lecciones aprendidas

Conceptos de Riesgo

- Qué es la volatilidad
- Diferencia entre riesgo y volatilidad
- Importancia de la diversificación

Visualizaciones Interactivas

- Gráficos históricos
- Scatter plots de riesgo-retorno
- Simulaciones de escenarios

Uso con Clientes

Puedes usar esta sección durante reuniones para:

- Educar sobre conceptos de inversión
- Mostrar datos históricos

- Contextualizar recomendaciones
-

11. Perfil del Asesor

Ruta: /advisor/profile

Administra tu información profesional.

Información Editable

- **Nombre:** Tu nombre completo
- **Email:** Correo electrónico (usado para notificaciones)
- **Teléfono:** Número de contacto
- **Empresa:** Nombre de tu firma
- **Foto de perfil:** Imagen que aparece en emails y reportes
- **Logo de empresa:** Para documentos generados

Actualizar Foto

1. Haz clic en el área de la foto
 2. Selecciona una imagen (JPG, PNG)
 3. La foto se actualiza automáticamente
-

12. Reportes del Comité

Disponible desde el panel principal del asesor.

Ver Reportes

1. En el dashboard, busca la sección "**Reportes del Comité**"
2. Selecciona el tipo de reporte:
 - Reporte de Mercado
 - Recomendaciones de Inversión
 - Análisis Macroeconómico
3. Haz clic en "**Ver**" para abrir el reporte

Actualizar Reportes (Solo Admin)

1. Haz clic en "**Actualizar**" junto al reporte
 2. Selecciona el nuevo archivo HTML
 3. El reporte se actualiza para todos los asesores
-

Preguntas Frecuentes

¿Por qué mi cliente no aparece en mi lista?

- Verifica que el cuestionario fue enviado desde tu cuenta
- El cliente debe completar el cuestionario para aparecer
- Revisa los filtros de la lista (puede estar filtrado por estado)

¿Cómo cambio la contraseña de un cliente?

Los clientes no tienen contraseña. Solo acceden mediante el enlace del cuestionario que les envías.

¿Puedo tener múltiples asesores en mi equipo?

Sí, el sistema soporta jerarquía de asesores. Contacta al administrador para agregar nuevos asesores a tu equipo.

¿Los datos de los clientes son seguros?

Sí, utilizamos Supabase con encriptación y las mejores prácticas de seguridad. Los datos están protegidos y solo accesibles para el asesor asignado.

¿Cómo exporto un reporte para mi cliente?

En las herramientas de portafolio y análisis, busca el botón "**Exportar PDF**" o "**Descargar**".

Soporte

Si tienes problemas o preguntas:

1. Revisa este instructivo
 2. Contacta al administrador de tu firma
 3. Reporta problemas técnicos al equipo de soporte
-

Última actualización: Febrero 2026