

# CUESTIONARIO PERFIL DEL INVERSIONISTA

Nombre del cliente: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Correo: \_\_\_\_\_

Nombre del asesor: \_\_\_\_\_ Contrato base: \_\_\_\_\_

## Apreciable cliente,

Te pedimos contestar las siguientes preguntas con la finalidad de conocer tu perfil de inversionista:

### PROPÓSITOS DE INVERSIÓN

Con el fin de conocer tus diferentes propósitos de inversión, identifica aquellos que deseas cumplir y completa la siguiente información:

#### 1. Nombre del propósito:

Plazo	<input type="checkbox"/> < 1 año	<input type="checkbox"/> 1 a <3 años	<input type="checkbox"/> 7 a <10 años
	<input type="checkbox"/> 3 a <7 años	<input type="checkbox"/> > 10 años	
Servicio	<input type="checkbox"/> Gestión	<input type="checkbox"/> Asesoría	<input type="checkbox"/> Ejecución

#### 2. Nombre del propósito:

Plazo	<input type="checkbox"/> < 1 año	<input type="checkbox"/> 1 a <3 años	<input type="checkbox"/> 7 a <10 años
	<input type="checkbox"/> 3 a <7 años	<input type="checkbox"/> > 10 años	
Servicio	<input type="checkbox"/> Gestión	<input type="checkbox"/> Asesoría	<input type="checkbox"/> Ejecución

#### 3. Nombre del propósito:

Plazo	<input type="checkbox"/> < 1 año	<input type="checkbox"/> 1 a <3 años	<input type="checkbox"/> 7 a <10 años
	<input type="checkbox"/> 3 a <7 años	<input type="checkbox"/> > 10 años	
Servicio	<input type="checkbox"/> Gestión	<input type="checkbox"/> Asesoría	<input type="checkbox"/> Ejecución

#### 4. Nombre del propósito:

Plazo	<input type="checkbox"/> < 1 año	<input type="checkbox"/> 1 a <3 años	<input type="checkbox"/> 7 a <10 años
	<input type="checkbox"/> 3 a <7 años	<input type="checkbox"/> > 10 años	
Servicio	<input type="checkbox"/> Gestión	<input type="checkbox"/> Asesoría	<input type="checkbox"/> Ejecución

### CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Con el fin de identificar tu nivel de conocimiento y experiencia en servicios financieros, ayúdanos a contestar las siguientes preguntas:

#### 1. Nivel de escolaridad:



a) Preparatoria o menor.



b) Universidad.



c) Maestría o superior.

Respuesta

#### 2. ¿Cuál es tu ocupación actual?

Respuesta

#### 3. Indícanos tu edad:

a) Mayor a 61 años. b) Entre 51 y 60 años. c) Entre 41 y 50 años. d) Entre 31 y 40 años. e) Menor a 30 años.

Respuesta

#### 4. Imagina que tienes la oportunidad de invertir \$100,000 pesos en una de las siguientes alternativas de inversión, cada una con distintos escenarios igualmente probables.\*

¿Cuál elegirías?

a) No perder, aún cuando esto vaya en contra del rendimiento.

b) Tener un riesgo mínimo, asumiendo un rendimiento menor.

c) Obtener un rendimiento moderado aceptando cierto riesgo.

d) Tener el máximo rendimiento, asumiendo un riesgo alto.

\$101,000 \$102,000

\$99,000 \$105,000

\$94,000 \$115,000

\$84,000 \$125,000

● Plusvalía (posibles ganancias) ● Minusvalía (posibles pérdidas)

\*Los rectángulos representan la cantidad de dinero que tendrás al término de la inversión, siendo los azules el mejor y los amarillos el peor resultado posible.



## SITUACIÓN Y CAPACIDAD FINANCIERA DEL CLIENTE

1. Elige tu principal fuente de ingresos:

Respuesta

2. ¿Qué porcentaje de tus recursos destinas a inversiones?

- a) Elevado (más del 75%).
- b) Notable (entre 50% y 75%).
- c) Medio (entre 25% y 50%).
- d) Bajo (menos del 25%).

Respuesta

3. De ese porcentaje, ¿cuánto invertirías en SURA?

- a) Elevado (más del 75%).
- b) Notable (entre 50% y 75%).
- c) Medio (entre 25% y 50%).
- d) Bajo (menos del 25%).

Respuesta

4. ¿Te gustaría tener un % de tu inversión con liquidez inmediata?

Sí  No

¿Qué porcentaje de tu inversión deseas tener en el apartado de disponibilidad?

Respuesta

## RESULTADOS

Perfil actualizado: \_\_\_\_\_ Servicio de inversión: \_\_\_\_\_

Extensión (telefónico): \_\_\_\_\_ Fecha y hora de la llamada o visita: \_\_\_\_\_

Firma del cliente (presencial): \_\_\_\_\_ Firma del asesor: \_\_\_\_\_

En términos a las Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión, cuando las Entidades financieras o los Asesores en inversiones, no cuenten con los elementos necesarios para determinar el perfil de inversión del cliente en Servicios de Inversión Asesorados o bien, cuando el propio cliente no proporcione información suficiente, la Entidad financiera o el Asesor en inversiones deberá asumir que, en relación con el aspecto omiso o insuficiente, el cliente no tiene conocimientos o experiencia previos en materia financiera, que no ha invertido en Valores o Instrumentos financieros derivados o que su nivel de tolerancia al riesgo es el más conservador o el de mayor aversión al riesgo de la Entidad financiera o del Asesor en inversiones, según se trate. Gestion Patrimonial SURA, Asesores en inversiones S.A. DE C.V., ha puesto a disposición del titular, el Aviso de Privacidad Simplificado en este acto.