



Vigilada Mineducación

Diseño y análisis de una encuesta de perfil de riesgo para clientes inversionistas, incorporando elementos de finanzas conductuales con apoyo de inteligencia artificial

Design and analysis of a risk profile survey for investor clients, incorporating elements of behavioral finance with the support of artificial intelligence

Por

Óscar F. Serna Escobar

Tatiana A. Salgado Delgado

Tesis

Trabajo presentado como requisito parcial para optar al título de
Magíster en Administración Financiera

Asesor

Juan Felipe Cardona Llano, Mag. Administración Financiera

UNIVERSIDAD EAFIT

Cali, octubre, 2023

Contenido

Introducción	9
1. Planteamiento del Problema	11
2. Justificación	13
3. Objetivos.....	14
3.1 Objetivo General.....	14
3.2 Objetivos Específicos.....	14
4. Marco Teórico.....	15
5. Diseño Metodológico.....	18
6. Desarrollo del Trabajo	20
6.1 Behavioral Finance	20
6.2 Heurísticos y Sesgos	21
6.2.1 Heurísticos	22
6.2.2 Sesgos	22
6.3 Regulación Colombiana.....	27
6.3.1 Autorregulación	28
6.3.2 Decreto 661 de 2018	31
6.4 Desarrollo de las Encuestas de Perfil de Cliente	35
6.5 Inteligencia Artificial	39
6.5.1 Encuesta Tradicional.....	41
6.5.2 Encuesta Propuesta con Palancas Comportamentales	42
6.6 Análisis Estadístico de los Resultados de la Encuesta.....	58
6.6.1 Análisis de los Sesgos Conductuales	58

6.6.2 Informe de Análisis de Datos.....	62
6.7 Análisis de los Datos con el Perfil Final Obtenido.....	65
6.7.1 Perfil final vs Rango de edades.....	65
6.7.2 Perfil final vs Género.....	68
6.7.3 Cambio de Perfil.....	69
6.7.4 Nivel académico.....	71
6.7.5 Estado civil.....	73
6.7.6 Perfil final - Estado civil – Nivel académico.....	75
6.7.7 Perfil final – Género - Estado civil.....	77
6.8 Regresión múltiple.....	79
6.8.1 Coeficiente de Correlación Múltiple y Coeficiente de Determinación (R^2).....	80
6.8.2 Coeficientes de Regresión.....	80
7. Conclusiones y Recomendaciones.....	81
Referencias Bibliográficas.....	86
Anexos.....	91

Lista de Tablas

Tabla 1. Sesgos cognitivos.....	23
Tabla 2. Sesgos emocionales	25
Tabla 3. Amplitud de los rangos de edades	63
Tabla 4. Rangos de edades.....	63
Tabla 5. Perfil Final vs. Rango de edades.....	66
Tabla 6. Perfil Final vs. Género	68
Tabla 7. Cambio de perfil	69
Tabla 8. Nivel académico	71
Tabla 9. Estado civil	73
Tabla 10. Perfil final - Estado civil – Nivel académico.....	75
Tabla 11. Perfil final – Género - Estado civil.....	77
Tabla 12. Regresión múltiple.....	79

Lista de Figuras

Figura 1. Sesgos emocionales y cognitivos	49
Figura 2. Gráfico del perfil final vs. el rango de edad	66
Figura 3. Gráfico del perfil final vs. el género.....	68
Figura 4. Gráfico del cambio de perfil.....	70
Figura 5. Gráfico del perfil final vs. nivel académico	72
Figura 6. Gráfico del perfil final vs. el estado civil	74
Figura 7. Gráfico Perfil final - Estado civil – Nivel académico	76
Figura 8. Gráfico Perfil final – Género - Estado civil.....	78

Lista de Anexos

Anexo 1. Encuesta Perfil del Cliente Grupo Bancolombia.....	91
Anexo 2. Encuesta Perfil de Riesgo Corficolombiana.....	93
Anexo 3. Encuesta Perfil de Riesgo Fiduprevisora	98
Anexo 4. Encuesta Perfil de Riesgo Alianza	100
Anexo 5. Encuesta Perfil de Riesgo Banco de Occidente	102
Anexo 6. Encuesta Perfil Inversionista.....	104

Resumen

Las finanzas tradicionales se han basado en la hipótesis de mercados eficientes (Fama, 1970), la cual plantea que los inversionistas actúan y toman decisiones óptimas de manera racional, apoyados en la información disponible del mercado, usando métodos cuantitativos que dan a conocer cuál podría ser la mejor alternativa al momento de realizar una inversión. Sin embargo, en las últimas décadas ha venido tomando relevancia la teoría sobre cómo las emociones juegan un papel importante en los individuos al momento de tomar dichas decisiones. Esto ha permitido conocer que los seres humanos no son tan racionales como se creía y que, por el contrario, en muchas ocasiones se pueden dejar llevar por las situaciones del momento, actuando de manera impulsiva e irracional (Hirshleifer, 2017). Lo anterior puede desencadenar que los mercados presenten ineficiencias, lo que en muchos casos se puede traducir en grandes pérdidas para los inversionistas (Shleifer, 2000), por lo que se hace importante generar estrategias y metodologías que permitan conocer de manera integral cuáles son las razones y motivaciones por las que las personas deciden realizar una inversión y cómo los individuos pueden llegar a identificar no sólo su perfil de riesgo, sino también su perfil comportamental.

Palabras clave: Finanzas conductuales, Finanzas tradicionales, Sesgos cognitivos, Perfiles de inversión, Perfil comportamental, Estrategias de inversión, Encuesta de perfil de riesgo.

Abstract

The traditional finances have based their hypothesis in efficient markets (Fama, 1970), which states that investors act and make optimal decisions in a rational way supported with market information that is available, using quantitative methods that allows them to know which could be the best alternative when you are investing. Nevertheless, during the last decade theories have taken relevance such as how emotions play an important role in individuals who are making those decisions. This has allowed us to know that humans are not as rational as people believe. On the contrary, on many occasions they can be carried away by situations they are facing, acting impulsively and irrationally (Hirshleifer, 2017). This can lead to inefficiencies in the market, in many cases this can result in big losses for the investors (Shleifer, 2000). This takes to the importance of generating strategies and methodologies that allows one to know how to integrate which are the reasons and motivations by which people decide to make an investment, that is, how individuals can identify not just their own risk profile, but also their behavioral profile.

Key words: Behavioral finance, Traditional finances, Cognitive biases, Investment profiles, Behavioral profile, Investment strategies, Risk profile survey.

Introducción

Desde mediados del siglo XX, los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979) argumentaron que las personas no actúan como el modelo de comportamiento *homo economicus* lo sugiere, es decir, que las personas siempre actúan de manera racional, buscando maximizar su utilidad económica contando con información perfecta, permitiéndoles tomar decisiones de manera óptima sin tener en cuenta factores sociales o emocionales. Por el contrario, afirman que las personas se comportan como el *homo sapiens* - humano, el cual toma decisiones influenciadas por una amplia gama de factores cognitivos, emocionales y sociales. Esto desafía la suposición de racionalidad perfecta atribuida a los economistas neoclásicos del siglo XIX, entre los cuales se destacan William Stanley Jevons, Léon Walras y Vilfredo Pareto.

Los seres humanos no solamente están en la búsqueda de maximizar sus beneficios, sino en minimizar sus pérdidas, incluso ante una situación en donde se deba escoger entre ganar o perder, los individuos prefieren no perder, así sacrifiquen la opción de ganar (Kahneman & Tversky, 1979).

Los modelos financieros basados en la conducta del ser humano son más difíciles de medir que los modelos financieros tradicionales. La racionalidad podría definirse como lineal, mientras que la irracionalidad presenta diferentes variables, que en muchos casos son impredecibles (Thaler, 2015).

Por lo anterior, este trabajo tiene como propósito realizar un análisis sobre Behavioral Finance (en adelante, alternativamente, BF), con la intención de encontrar herramientas que permitan adaptar una encuesta de perfil de riesgo para inversionistas, que incluya palancas de finanzas comportamentales.

Es importante precisar que dichos perfiles en ningún momento implicarán un estatus social o personal, sólo se pretende dar a conocer las características sobre la tolerancia al riesgo de cada persona, entre otros factores; por lo tanto, no habrá respuestas buenas ni malas. Las preguntas serán elaboradas haciendo uso de la Inteligencia Artificial (en adelante, alternativamente IA), con un lenguaje cotidiano que facilite la comprensión de los términos.

Las entidades elegidas para la elaboración del presente trabajo de grado son vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (que de ahora en adelante se denominarán “entidades vigiladas”), dentro de las cuales, serán objeto de estudio para este caso, las encuestas de perfil de riesgo para clientes inversionistas de cinco Fiduciarias: Bancolombia, Corficolombiana, Alianza, Previsora y Occidente, las cuales fueron seleccionados de acuerdo a la tipología de activos bajo administración (AUM), publicado en el informe de prensa de la Superintendencia Financiera de Colombia (en adelante, alternativamente SFC) al corte del 31 de marzo de 2023 (Superintendencia Financiera de Colombia, 2023).

1. Planteamiento del Problema

En Colombia, todas las entidades financieras que comercializan productos de inversión están obligadas a realizar la encuesta de perfil de riesgo a sus clientes inversionistas, para cumplir con la regulación vigente (Decreto 661 de 2018). Con los resultados de dicha encuesta, se busca establecer un perfil de riesgo adecuado para las personas y generar recomendaciones de inversión acordes con sus necesidades y tolerancia al riesgo.

Sin embargo, se observa que la mayoría de estas encuestas solo se limitan a identificar el perfil de riesgo de los clientes inversionistas, sin tener en cuenta aspectos igual de relevantes, como son los sesgos cognitivos, emocionales y su relacionamiento con cada tipo de perfil.

Michael M. Pompian, en su libro *Behavioral Finance and Your Portfolio* (2021), identifica y recomienda perfiles de inversionistas comportamentales y no perfiles de riesgo ya que, según sus investigaciones, la toma de decisiones de inversión tiene un alto componente emocional que conlleva a las personas a actuar de manera irracional.

Históricamente, muchos colombianos han tenido una preferencia por inversiones conservadoras y seguras, como cuentas de ahorro y certificados de depósito. Esto puede estar relacionado con una mayor aversión al riesgo, debido a la falta de educación financiera o a la experiencia limitada en inversiones más sofisticadas (OpenAI, 2023).

Por lo anterior, se busca diseñar un perfilador que ayude a asociar los perfiles de riesgos con los diferentes tipos de sesgos de conducta (cognitivos y emocionales) y, de esta manera, permitirá a los clientes inversionistas comprender su comportamiento al momento de asumir riesgos en la toma de decisiones de inversión.

Shefrin (2000) confirma la importancia de utilizar BF al momento de tomar decisiones de inversión, para aprender a reconocer y comprender errores y, así mismo, tomar medidas para evitarlos.

2. Justificación

El estudio y la aplicación de Behavioral Finance (traducido habitualmente al castellano como “Finanzas del comportamiento” o “Finanzas conductuales”) están adquiriendo una creciente importancia en la toma de decisiones financieras, puesto que se basa en la comprensión de que los seres humanos no siempre actúan de manera racional en el ámbito financiero, por el contrario, este tipo de decisiones se ven influenciadas por sesgos cognitivos y aspectos emocionales, que pueden llevar a diversas ineficiencias en los mercados e inversiones.

Este trabajo de grado se centra en la creación de una encuesta de perfil de riesgo para clientes inversionistas que integre elementos de finanzas conductuales, inteligencia artificial y preguntas con lenguaje de contexto de situación, que ayuden a eliminar posibles barreras de comprensión y que facilite identificar actitudes y preferencias de los participantes.

La encuesta de perfil de riesgo resultante permitirá relacionar e identificar sesgos cognitivos que puedan influir en las decisiones financieras de los inversionistas. Al abordar estos factores, los inversores pueden llegar a comprender mejor su perfil de riesgo, tomar decisiones más informadas y, por ende, mejores opciones de inversión.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Diseñar y analizar una encuesta de perfil de riesgo para clientes inversionistas, incorporando elementos de finanzas conductuales apoyados en inteligencia artificial.

3.2 Objetivos Específicos

- Realizar una investigación de regulación y metodología de las encuestas de perfil de riesgo actuales en Colombia.
- Identificar los principales elementos de las finanzas conductuales que generan sesgos cognitivos y emocionales al momento de tomar una decisión de inversión.
- Desarrollar una encuesta de perfil de riesgo apoyados en inteligencia artificial.
- Analizar los resultados obtenidos de la realización de la encuesta a los clientes inversionistas, comparando el perfil final con cada una de las variables demográficas.

4. Marco Teórico

En Colombia, el Decreto 661 de 2018 regula la actividad de asesoría en el mercado de valores. Este tipo de normatividad busca generar estándares en las asesorías, en donde las personas puedan conocer las características y riesgos de los productos en los cuales invierte, con el propósito de que se tomen decisiones financieras de forma más consciente y de acuerdo con los intereses y expectativas de cada individuo. Por lo anterior, el Decreto 661 de 2018 facultó a la SFC para que, a través de diferentes circulares y artículos, como el 2.40.2.1.2., 2.40.2.1.3. y 2.40.5.1.1. del Decreto 2555 de 2010 y la Circular Externa 19 de 2021, se pudiera dar cumplimiento a la normatividad.

La regulación del deber de asesoría tiene como pilar la protección de los clientes inversionistas, con el objetivo de que las personas cuenten con la información necesaria y la transparencia suficiente, al momento de realizar cualquier operación dentro del mercado de valores y, de esta manera, evitar situaciones como abusos, conflictos de interés, persuasiones de realizar operaciones por fuera del perfil del cliente, recomendaciones en productos o entidades no regulados y/o autorizados para su distribución y/o promoción.

Dentro de las asesorías que se realizan es necesario resaltar que dicha opinión profesional en ningún momento compromete o garantiza resultados según el desempeño de los activos y/o carteras en las cuales se está invirtiendo. De ahí la importancia de conocer el objetivo de la inversión que se va a realizar, el horizonte del tiempo y el perfil del inversionista. Para esto es necesario aplicar la encuesta de perfil de riesgo, la cual consiste en una serie de preguntas que permiten identificar qué tan tolerante es una persona ante los riesgos del mercado versus la rentabilidad esperada que pueda generar una inversión (Decreto 661 de 2018).

Conocer los diferentes sesgos a los cuales una persona está expuesta al momento de tomar decisiones podría ayudar a mitigarlos. Kahneman (2012) en su libro *Thinking, Fast and Slow*, manifiesta que no basta con conocerlos para hacerles frente, expone que el ser humano cuenta con dos sistemas de pensamiento, en donde el primero actúa de manera rápida, involuntaria y emocional, lo que lleva a que las personas tomen decisiones sin valorar otras alternativas. El sistema número dos es más lento, analítico y racional, es decir, este sistema está diseñado para tomar decisiones de forma más concentrada. La combinación de ambos sistemas permite actuar de una mejor manera, ya que cada uno, al tener características diferentes, complementan las decisiones que toman los seres humanos. Finalmente concluye que el ser humano comete una serie de errores cognitivos al momento de tomar decisiones, ya que nuestros cerebros intentan ahorrar energía de manera inconsciente.

Uno de los conceptos que más contribuye a la psicología de la economía conductual es la aversión a la pérdida (Shiller, 2015). El autor manifiesta que en muchas ocasiones las burbujas especulativas que se producen en los mercados financieros son resultado de las decisiones irracionales que toman los inversionistas basados en sus emociones y la aversión a la pérdida. Adicionalmente, afirma que las emociones colectivas pueden llevar a los precios de los activos a sobrevalorarse o infravalorarse según la percepción del inversionista, generando posibles pérdidas en los portafolios, al no tener en cuenta información importante, como son los fundamentales de la economía.

Según el artículo *Accounting for investor sentiment in news and disclosures*, los inversores se sienten más atraídos por noticias que por informes corporativos, aun cuando estos últimos tienen información cuantitativa y cualitativa. Los resultados de esta investigación muestran que las noticias tienen un impacto significativo sobre los índices sectoriales, al punto de que el mercado

comienza a descontar la información conocida de manera anticipada mucho antes de ser divulgada, esta situación puede colocar a los mercados financieros en apuros, ya que el sentimiento basado en las noticias puede predecir la dirección del mercado e impactar en los rendimientos de las acciones (Eachempati & Srivastava, 2022).

Lo anterior permite concluir que los sentimientos de los inversionistas sí afectan de manera importante el comportamiento de los mercados financieros, creando perturbaciones que pueden hacer desviar las métricas establecidas, esto debido a que las finanzas tradicionales no tienen en cuenta el comportamiento de las personas (euforia o pánico), de acuerdo a la situación, y por eso se hace cada vez más importante que los inversionistas puedan tener herramientas para descifrar su perfil comportamental, que les permita conocer más allá del perfil de riesgo.

5. Diseño Metodológico

Se llevará a cabo un análisis con el objetivo de comprender la estructura y metodología utilizada en Colombia, para el desarrollo de las encuestas de perfil de riesgo aplicadas por las entidades vigiladas a sus clientes inversionistas. Para este propósito, se han seleccionado cinco Fiduciarias de acuerdo con los criterios previamente mencionados en la introducción.

Para desarrollar el proyecto se utilizará una metodología cualitativa, donde se revisará la normatividad que establece los diferentes aspectos para tener en cuenta al momento de identificar el perfil de riesgos de los clientes inversionistas, los cuales se clasifican en tres categorías (conservador, moderado y arriesgado/agresivo), que serán detalladas más adelante.

Posteriormente, se desarrollará un nuevo modelo de encuesta que incorporará palancas comportamentales. Esto se logrará a través de preguntas formuladas en un lenguaje sencillo y comprensible, sin tecnicismos, con el objetivo de crear una experiencia que permita a los clientes relacionarse con situaciones cotidianas y entender las preguntas de manera efectiva. Una vez que las personas conozcan su perfil, podrán explorar en detalle los posibles sesgos cognitivos que surgen al tomar decisiones financieras. Este enfoque estará respaldado por una investigación en Behavioral Finance.

La plataforma web que se utilizará para la creación de dicha encuesta se llama Vercel, la cual se especializa en la implementación y el alojamiento de aplicaciones web y sitios estáticos. Es una herramienta que permite desarrollar proyectos en línea de manera rápida y sencilla (Vercel, 2023).

Una vez completada la encuesta, donde se identificará el perfil de riesgo y los sesgos relacionados a cada uno de ellos, se procederá a recopilar los datos obtenidos. Posteriormente, se aplicará una metodología cuantitativa que utilizará esta información para llevar a cabo un análisis

estadístico descriptivo. Este análisis permitirá la identificación de tendencias y correlaciones entre las variables demográficas y el perfil de riesgo, proporcionando así una comprensión de la relación entre estos aspectos.

6. Desarrollo del Trabajo

6.1 Behavioral Finance

Los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky fueron los creadores de la Teoría Prospectiva, también conocida como Teoría de la Aversión a las Pérdidas, publicada en el año 1979 en el *Journal of the Econometric Society*, sentando con ella las bases de la economía conductual y destacando la importancia del comportamiento humano en las decisiones financieras.

Estos dos psicólogos argumentan que el comportamiento de las personas en situaciones de incertidumbre es irracional e inconsistente, especialmente en el contexto de las decisiones económicas, y que las personas evalúan las pérdidas y las ganancias de manera diferente, por lo tanto, toman decisiones basándose en su percepción de las ganancias más que en su percepción de las pérdidas. Es decir, si se presentan dos opciones iguales, una en términos de ganancias potenciales y la otra en términos de posibles pérdidas, el individuo optará por la primera.

En la Teoría Prospectiva, se plantea que las decisiones de inversión no se basan únicamente en una evaluación racional de las probabilidades, sino en la percepción subjetiva de la probabilidad de ocurrencia de los eventos. Además, estas decisiones pueden estar influenciadas por heurísticos, que son atajos mentales y sesgos cognitivos que simplifican el proceso de toma de decisiones (Kahneman & Tversky, 1979).

A esta investigación del comportamiento de los seres humanos en las finanzas también se unieron otros académicos del mundo financiero como Thaler, Fama, Minsky, Slovic, entre otros; dando como origen un nuevo campo en las finanzas, la teoría de “Behavioral Finance”, basada en el comportamiento y la influencia psicológica en las decisiones financieras.

Frente a la creencia de que las personas son racionales y predecibles, Behavioral Finance, surge como una crítica a las teorías financieras clásicas (Yusuf, 2015) y busca comprender por qué

los seres humanos tienden a tomar decisiones financieras irracionales, examinando las fallas en la toma de decisiones humanas con respecto a las finanzas, desafiando consigo el concepto de Homo Economicus, aduciendo que los seres humanos son propensos a cometer errores conscientes o inconscientes, y que la economía, como ciencia que estudia el comportamiento humano, no puede ignorar esta condición (Fernández et al., 2017).

Las teorías económicas tradicionales postulan que las personas se comportan como agentes racionales, tomando decisiones de manera racional y sin fallos. Esta perspectiva considera que las personas toman las mejores decisiones sin importar el grado de riesgo, relevancia o incertidumbre que puedan ocasionar y eligen de una manera racional y perfecta; se asume que, incluso si algunas personas no se ajustan a estas teorías, las fuerzas del mercado las obligarán a hacerlo. Algunas teorías económicas clásicas incluyen la Hipótesis del Mercado Eficiente (HME), la Teoría de la Utilidad Esperada (TUE), la Teoría moderna de la Cartera, el modelo de Valoración de Activos Financieros, entre otras.

En la realidad, estas teorías, por lo general no se cumplen a cabalidad, puesto que los agentes económicos son seres humanos y siempre existirá la probabilidad de cometer un error de manera consciente o inconsciente (Fernández et al., 2017).

6.2 Heurísticos y Sesgos

En el ámbito de las decisiones financieras los individuos suelen tener patrones de comportamiento fundamentados en conceptos de la psicología, entre ellos encontramos los heurísticos y los sesgos, que a su vez se convierten en la base fundamental del Behavioral Finance.

Los heurísticos y los sesgos pueden generar que los individuos se comporten de manera irracional al momento de tomar decisiones financieras, incluso en contra de sus propios intereses, estos dos conceptos buscan explicar las irregularidades que las teorías económicas clásicas no

pueden justificar en cuanto al comportamiento de los seres humanos, y cómo la toma de decisiones no siempre es un proceso racional y se ve influenciado por factores cognitivos y emocionales (Fernández et al., 2017).

6.2.1 Heurísticos

En la psicología del comportamiento, las personas, al momento de tomar decisiones, por simples que parezcan, se basan en juicios que cada individuo se ha formado previamente de manera consciente o inconsciente. Por lo general, estos juicios suelen ser subjetivos, dejándose llevar muchas veces por la intuición, presentimientos, gustos, preferencias personales, entre otros. Como resultado, las decisiones que las personas toman muchas veces no son del todo racionales y este es precisamente el campo en el que se enfoca la heurística, “una ciencia que estudia los procesos de decisión respecto a un campo de conocimiento en concreto” (Fernández et al., 2017, p. 133).

Una heurística es una estrategia mental simplificada que proporciona atajos cognitivos que permite tomar decisiones y resolver problemas con menos esfuerzo, en lugar de realizar un análisis exhaustivo de todas las opciones y considerar todos los factores relevantes. Aunque en muchas ocasiones estos atajos cognitivos son útiles, reducen tiempo y esfuerzo, pueden llevar a tomar decisiones equivocadas (Fernández et al., 2017).

Dentro del campo financiero sucede lo mismo: Kahneman y Tversky (1982) demostraron que los individuos utilizan los heurísticos, los cuales, en determinados casos, resultan útiles y en otros, ocasionan errores importantes y sistemáticos.

6.2.2 Sesgos

Se define sesgo como “cualquier error sistemático en un proceso, que conduce a una estimación incorrecta, derivada de una elección rápida, sin evaluar los valores reales de manera consciente” (Fernández et al., 2017, p. 136). Los sesgos pueden dividirse en dos categorías:

6.2.2.1 Sesgos de Tipo Cognitivo. Son consecuencia de razonamientos o interpretaciones erróneas de la realidad. Son “corregibles” o al menos “adiestrables”. Pudiendo a su vez distinguirse dos modalidades: sesgos de perseverancia en creencias propias y sesgos en la interpretación de la información.

6.2.2.2 Sesgos de Tipo Emocional. Se relacionan con los impulsos o las intuiciones, resultan más difíciles de auto detectar y corregir por estar ligados al impacto de sentimientos.

A continuación, se describen los principales sesgos cognitivos y emocionales durante el proceso de la toma de decisiones (Blasco & Ferreruela, 2017). La tabla 1 presenta los sesgos cognitivos y la tabla 2, los sesgos emocionales.

Tabla 1

Sesgos cognitivos

	Breve definición	Posibles consecuencias	Ejemplo representativo
Disonancia cognitiva	Evitar la incomodidad que se produce cuando se tienen ideas, creencias y/o emociones contradictorias	Visión incompleta del mercado. Se mantienen e incluso se incrementan posiciones que deberían haber sido liquidadas por no reconocer el error de haberlas comprado	Seguir invirtiendo en un determinado fondo de inversión, aunque no genere las rentabilidades adecuadas
Representatividad	Basarse excesivamente en estereotipos. Pensar que las características de la muestra pueden ser las de la población	Sobrerreacción a la nueva información que se adapte a las clasificaciones. Extrapolar erróneamente buenos resultados recientes. Carteras con mucha rotación	Confundir las características positivas de una empresa (por ejemplo, bienes de alta calidad) como un indicador de buena inversión o de sus fundamentales
Conservación	Aferrarse a creencias o predicciones previas y no reconocer la nueva información	Reequilibrio más lento de las carteras, especialmente cuanto más difícil de procesar	Considerar que “No es para tanto” una corrección negativa de las expectativas de

	Breve definición	Posibles consecuencias	Ejemplo representativo
		sea la nueva información	beneficios de la empresa
Confirmación	Tener en cuenta sólo la nueva información positiva (la que reafirma ideas previas), obviando la negativa. Se relaciona con la disonancia cognitiva.	Reequilibrio lento de carteras. Mantenimiento de títulos perdedores. Operar con un tamaño de las transacciones demasiado elevado	Un inversor con una cartera con una alta concentración de títulos de la empresa donde trabaja, da excesiva importancia a los comentarios de pasillo como "Parece que este año vamos a crecer"
Ilusión de Control	Tendencia de un inversor a creer que puede controlar, o al menos influir, en los resultados de los mercados financieros cuando, de hecho, no es posible	Asumir un nivel de riesgo superior al adecuado, confiados en nuestro análisis. Mantener carteras poco o mal diversificadas y con mayor volumen de operaciones.	Un inversor que piensa que tiene control sobre la empresa en la que trabaja, focalizará su cartera en los títulos de esa compañía
Retrospectiva	Tendencia a recordar selectivamente solo nuestras visiones correctas del pasado, y a pensar que los acontecimientos que ya han ocurrido eran predecibles	Inferir incorrectamente cómo los acontecimientos actuales pueden influir en los futuros. Fomento del sesgo de sobreconfianza	Opinar que la magnitud de la crisis financiera de 2008 era claramente esperable
Anclaje	Los inversores hacen descansar sus creencias en una determinada información, a veces irrelevante, posiblemente porque es la primera que tuvieron disponible y no la han actualizado posteriormente	No variar excesivamente el precio objetivo de un activo respecto al primer precio disponible. Mantener activos que han perdido valor porque el precio objetivo no fue fijado de acuerdo con sus fundamentales	Los inversores pueden anclarse en un máximo reciente del título. "El precio ha llegado hasta 10 euros, no podemos vender ahora que cotiza a 5"
Contabilidad Mental	Los inversores tratan su dinero de manera diferente dependiendo de su origen y del objetivo que se plantean, en lugar de velar por la rentabilidad total. Se establecen distintas categorías mentales	Carteras muy poco diversificadas, que ignoran las correlaciones entre los activos seleccionados para cubrir cada objetivo en las diferentes cuentas que forman la cartera	El dinero inesperado por un premio de lotería puede invertirse en activos más arriesgados porque "puedes permitirte el lujo de perderlo"

	Breve definición	Posibles consecuencias	Ejemplo representativo
Encuadre	Medir de forma diferente una pérdida y una ganancia, según cómo se nos presente y las circunstancias existentes	Medición incorrecta del riesgo, que puede desembocar en mala diversificación e inapropiada selección de activos	El dinero inesperado por un premio de lotería puede invertirse en activos más arriesgados porque "puedes permitirte el lujo de perderlo"
Auto-atribución	El inversor considera que las ganancias se deben más a su habilidad que a la suerte, mientras que en el caso de las pérdidas son la suerte u otros factores externos los culpables	Menor diversificación y mantenimiento de demasiadas posiciones dudosas respecto al nivel de riesgo	Uno de los dichos más populares en Wall Street es "Do not confuse brains with bull markets" (No hay que confundir la habilidad inversora con un mercado alcista)
Historia reciente	Extrapolar situaciones o hacer predicciones con base a muestras demasiado pequeñas y basadas en la historia más reciente	Tendencia a estrategia de momentum. Este sesgo suele catalizar los errores porque obvia los valores fundamentales. Perjudica la selección de activos a favor de los que están "de moda"	Elegir determinado fondo de inversión únicamente porque ha sido de los que más han ganado en el año

Nota. Sesgos cognitivos más importantes que aparecen en el comportamiento de los inversores. Adaptado de "Behavioral finance: ¿por qué los inversores se comportan como lo hacen y no como deberían?" por N. Blasco y S. Ferrerueta, noviembre de 2017, Bolsa y Mercados Españoles (https://www.bolsasymercados.es/esp/Estudios-Publicaciones/Documento/5270_Behavioral_Finance___Por_qu%C3%A9_los_inversores_se_comportan_como_lo_hacen_y_no_como_deber%C3%ADan_)

Tabla 2

Sesgos emocionales

	Breve definición	Posibles consecuencias	Ejemplo representativo
Exceso de confianza	Sobreestimar la propia habilidad para predecir, valorar activos, tomar decisiones...	Infravaloración de los riesgos. Límites a la diversificación. Mayor número de transacciones	Un principiante afortunado en sus primeras transacciones se siente incentivado a presumir de su habilidad y a seguir negociando
Autocontrol	Los inversores prefieren consumir hoy antes que ahorrar para mañana. Infravaloran los	Ponderar excesivamente en la cartera acciones con dividendos o cupones altos, para cubrir	Sólo el 28% de los españoles ahorra de manera habitual para su jubilación (Estudio de

	Breve definición	Posibles consecuencias	Ejemplo representativo
	objetivos de largo plazo por falta de disciplina	necesidades de corto plazo. Desequilibrio en la elección de activos	Preparación a la jubilación 2015 (Aegón)
Status Quo	Preferencia por mantenerse dentro de la zona de confort y no enfrentarse al cambio	No considerar posibilidades de cambios en la cartera que supongan mejores alternativas de inversión	To do nothing is within the power of all men (No hacer nada está dentro de las atribuciones de cualquier hombre). Samuel Johnson
Dotación	Se valora más lo que ya se posee. Lo que se ha heredado o ya se ha comprado es lo correcto	Mantener carteras con riesgos inapropiados. Afecta negativamente a la diversificación	Negarse a desprenderse de acciones que se han heredado, aunque no se ajusten al perfil de riesgo
Aversión al remordimiento	Temor a las consecuencias negativas de errores u omisiones. Relacionado con el “efecto disposición”	Excesivo conservadurismo en la cartera, lo que lleva a obtener una menor rentabilidad en el largo plazo	Mantener en cartera activos que están dando pérdidas porque “Si no vendo, no pierdo”
Afinidad	Tomar decisiones basadas en que un determinado activo o servicio refleja los valores del decisor	Se apuesta por activos que resultan más familiares o que resultan más conocidos.	Mantener en cartera activos que están dando pérdidas porque “Si no vendo, no pierdo”

Nota. Sesgos emocionales más importantes que aparecen en el comportamiento de los inversores. Adaptado de “Behavioral finance: ¿por qué los inversores se comportan como lo hacen y no como deberían?” por N. Blasco y S. Ferreruela, noviembre de 2017, Bolsa y Mercados Españoles (https://www.bolsasymercados.es/esp/Estudios-Publicaciones/Documento/5270_Behavioral_Finance___Por_qu%C3%A9_los_inversores_se_comportan_como_lo_hacen_y_no_como_deber%C3%ADan_)

Michael Pompian (2021) aborda el tema de los patrones cognitivos y los sesgos en las decisiones de inversión desde una perspectiva crítica. Reconoce que estos sesgos pueden afectar negativamente el rendimiento de las inversiones y propone una reclasificación de los inversionistas para comprender mejor su comportamiento conductual.

En este sentido, Pompian destaca la importancia de comprender y aplicar los principios de las finanzas conductuales en la asesoría financiera. Señala que los sesgos emocionales y cognitivos

pueden influir en las decisiones de inversión y, por lo tanto, es fundamental diagnosticar y evitar estos sesgos.

Al adoptar herramientas y técnicas para identificar y contrarrestar los sesgos, los inversionistas pueden tomar decisiones más informadas y, en última instancia, elegir carteras de inversión más sólidas. Pompian defiende la aplicación de las finanzas conductuales en la asesoría financiera para mejorar la toma de decisiones basadas en las tendencias individuales y lograr un mejor desempeño en las inversiones (Pompian, 2021).

6.3 Regulación Colombiana

En Colombia toda actividad relacionada con la captación de recursos públicos se encuentra regulada a través de la Constitución del año 1991, concediendo diversas facultades de control y vigilancia a los distintos organismos del poder. Por esta razón, la Constitución Política de Colombia (Const). Art 335 (1991) establece que las actividades financieras, bursátiles, de aseguradoras y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos de captación, son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado (Autorregulador del Mercado de Valores [AMV], 2022).

Dentro de los organismos que ejercen actividades de intervención y regulación con fines de vigilancia y control, se encuentra el Congreso de la República, el cual expide leyes con el propósito de alinear el mercado de valores colombiano, un ejemplo de esto es la Ley 964 del 2005. Por otra parte, el Gobierno por medio del Ministerio de Hacienda y Crédito Público expide diferentes decretos que permiten establecer instrucciones precisas que reglamentan la actividad financiera, bursátil y aseguradora, un ejemplo de esto es el Decreto 2555 del 2010.

De esta manera, se busca cumplir con varios objetivos, proteger los intereses y derechos de los inversionistas, preservar el funcionamiento adecuado de los mercados, que exista equidad,

transparencia en la información, registro de operaciones, prevención y manejo del riesgo sistémico, entre otros (AMV, 2022).

El presidente de la República, según la Constitución Política de Colombia, debe ejercer función de vigilancia, control e inspección de las actividades financieras, bursátiles y aseguradoras. Dicho proceso lo realiza a través de la SFC, la cual tiene como objetivo la supervisión del sistema financiero colombiano, buscando mantener la estabilidad, seguridad y confianza en el mercado; promover la integridad, eficiencia, organización, desarrollo del mercado de valores y, por último, pero no menos importante, la protección de los derechos de los consumidores financieros, inversionistas, ahorradores y asegurados (AMV, 2022).

La regulación busca establecer las reglas, funciones, obligaciones y deberes que deben cumplir los individuos y entidades que participan en el mercado de valores y, de esta manera, se crean los mecanismos necesarios para el desarrollo de las actividades financieras (AMV, 2022).

Finalmente, la regulación no pretende garantizar que los resultados del mercado sean positivos, puesto que estos son cambiantes y dependen de factores macroeconómicos internos y externos, la libre oferta y demanda, entre otros. Sin embargo, sí se pretende evitar que existan conflictos de interés, conductas ilícitas y un adecuado comportamiento de los participantes (AMV, 2022).

6.3.1 Autorregulación

La entidad encargada del proceso de autorregulación en Colombia es el Autorregulador del Mercado de Valores (AMV), la cual fue creada en el año 2006 con el propósito de elevar los estándares del mercado de valores de una manera proactiva, garantizando la integridad, transparencia y, sobre todo, brindando seguridad y confianza a los inversionistas. El AMV es una entidad sin fines de lucro, de carácter privado, cuyo propósito radica en desempeñar labores de

regulación, supervisión, disciplina y profesionalización a los agentes en el mercado de valores y divisas. Su labor se realiza en estrecha colaboración con los intermediarios del mercado y en coordinación con las autoridades gubernamentales, con el objetivo de fomentar la adopción de prácticas adecuadas, salvaguardar los intereses de los inversionistas y promover la transparencia en el mercado (AMV, 2021).

Los agentes económicos establecen voluntariamente las reglas de funcionamiento y determinan esquemas de verificación frente a una actividad económica o no económica específica. Además, crean y aplican mecanismos sancionatorios cuando alguna de las partes viola las normas preestablecidas (AMV, 2021).

La SFC es la encargada de vigilar el desarrollo de la autorregulación, la Ley 964 del 2005 instituyó que la autorregulación era una actividad del mercado de valores, por lo que el Gobierno debe intervenir cuando sea necesario. Por lo anterior, la SFC debe aprobar los reglamentos obligatorios, debe autorizar la creación y operación de los esquemas de autorregulación y ejercer funciones de supervisión frente a la autorregulación del mercado de valores (AMV, 2021).

La estructura de autorregulación se divide en dos componentes importantes, voluntarios y obligatorios, que para el mercado de valores es de obligatorio cumplimiento, de acuerdo con la normatividad establecida, y para el mercado de divisas se convierte en obligatorio para aquellos que de forma voluntaria aceptaron acogerse a la autorregulación (AMV, 2021).

El AMV tiene dentro de sus funciones cuatro competencias establecidas en su esquema, las cuales comprenden el desarrollo, normativo/regulación, la supervisión, el ámbito disciplinario y la profesionalización/certificación. A continuación, se detallan:

6.3.1.1 Función Normativa/regulación. AMV tiene la responsabilidad de establecer normas que promuevan el correcto funcionamiento de la intermediación en el mercado de valores,

así como la definición de buenas prácticas y un conjunto de reglas de conducta aplicables a los intermediarios de valores y personas naturales relacionadas, con el objetivo de garantizar la eficiencia del mercado. En el ejercicio de su competencia normativa, AMV emite reglamentos con carácter obligatorio y otros de carácter voluntario (AMV, 2021).

El marco normativo del AMV está basado en 4 pilares:

- Ley 964 del 2005 – Congreso de la República.
- Decreto 2555 del 2010 – Gobierno Nacional.
- Reglamento AMV y cartas circulares.
- Otras normas del mercado de valores.

6.3.1.2 Función de Supervisión. Se lleva a cabo la verificación del cumplimiento de las normas del mercado de valores que se relacionan con la intermediación de valores, abarcando tanto los reglamentos de autorregulación como los reglamentos de los sistemas de negociación y registro del mercado de valores.

Según lo establecido en el Decreto 2555 de 2010, el Reglamento de la Autoridad del Mercado de Valores (AMV) y las políticas de supervisión establecidas por dicha entidad, la función de supervisión implica llevar a cabo actividades de monitoreo, supervisión tanto en entornos externos como internos, y se realiza con un enfoque principalmente preventivo (AMV, 2021).

6.3.1.3 Función Disciplinaria. Esta función se encarga de investigar hechos y conductas para determinar la responsabilidad de los sujetos de autorregulación en el incumplimiento de las normas del mercado de valores, así como de los reglamentos de autorregulación, bolsas de valores, sistemas de negociación y sistemas de registro. Esta función implica iniciar procesos y aplicar sanciones según corresponda, tal como se establece en el Artículo 11.4.3.1.5. del Decreto 2555 de 2010 y en el Artículo 11 del Reglamento de la AMV (AMV, 2021).

6.3.1.4 Función de certificación/profesionalización. AMV, a través de la función de certificación, otorga la acreditación a personas naturales que posteriormente deben inscribirse en el Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores (RNPMV), tal como se establece en el Artículo 5.4.1.1.2. del Decreto 2555 de 2010. Esta certificación verifica que la persona cuenta con la capacidad profesional y técnica necesaria para ejercer actividades de intermediación en el mercado de valores, y también evalúa sus antecedentes personales para determinar su idoneidad (AMV, 2021).

En conclusión, la autorregulación es una herramienta de suma importancia para el adecuado desarrollo del mercado de valores, ya que permite mantener la confianza de los inversionistas, preservar la estabilidad, transparencia y eficiencia, e impulsar la innovación y el trabajo en conjunto entre las entidades adscritas y el gobierno.

6.3.2 Decreto 661 de 2018

El decreto establece que la asesoría en el mercado de valores solo puede ser realizada por entidades vigiladas por la SFC. Estas entidades deben elaborar el perfil del inversionista, el perfil del producto, realizar análisis de conveniencia y proporcionar recomendaciones profesionales, información y distribución de productos. Las entidades deben contar con personas naturales autorizadas y certificadas para realizar la actividad de asesoría. Además, se mencionan las definiciones de recomendación profesional, informes de investigación y comunicaciones generales, consejo profesional, perfil del cliente y perfil del producto, entre otros aspectos (Decreto 661 de 2018).

Por otro lado, se presentan regulaciones para el mercado de valores en Colombia, en relación con la calidad de los clientes, la clasificación de productos y su distribución. Se establece la obligación de los clientes de proporcionar la información necesaria para determinar su categoría

como inversionista profesional o cliente inversionista y las entidades financieras deben tener políticas y procedimientos para llevar a cabo esta clasificación (Decreto 661 de 2018).

Los productos ofrecidos a los clientes se dividen en simples y complejos y la SFC determina la categoría considerando diversos criterios, como la complejidad de la estructura, los riesgos asociados, la disponibilidad de información y la transparencia para su evaluación, entre otros. Para distribuir productos complejos a los clientes inversionistas, es necesario suministrar una recomendación profesional y seguir los criterios establecidos por la SFC, los cuales abarcan aspectos como la suficiencia de información para el entendimiento del producto, la adecuación del perfil del producto al perfil del cliente y la conveniencia de la estructura de riesgo-remuneración. En el caso de productos simples, se permite su distribución sin una recomendación profesional si el cliente renuncia a recibirla, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones, como la previa recepción de información y explicación sobre las características y riesgos del producto y la manifestación expresa del cliente de que comprende y renuncia a recibir una recomendación profesional. Sin embargo, la entidad que distribuye el producto debe realizar un análisis de conveniencia antes de la inversión. Además, se menciona la posibilidad de que el cliente renuncie de manera general a recibir una recomendación respecto a productos simples en los que haya realizado inversiones previas (Decreto 661 de 2018).

Se mencionan las condiciones para el suministro de asesoría por parte de las entidades vigiladas por la SFC. Se establecen dos modalidades: la modalidad independiente y la modalidad no independiente. Bajo la modalidad independiente, las entidades deben realizar un análisis del mercado relevante de productos disponibles para recomendar la mejor opción, según el perfil del cliente, sin recibir beneficios de terceros y sin conflictos de interés. También se permite la recomendación de productos propios o de vinculados, siempre y cuando se cumplan las

condiciones anteriores. Bajo la modalidad no independiente, las entidades suministran asesoría sin cumplir los términos de la modalidad independiente y deben informar al inversionista de las diferencias y limitaciones de la asesoría en esta modalidad (Decreto 661 de 2018).

La SFC puede ampliar el contenido de las políticas, procedimientos requeridos y establecer criterios técnicos para su elaboración. Se establecen reglas y requisitos para la documentación adecuada de la actividad de asesoría, así como para la utilización de herramientas tecnológicas en el suministro de recomendaciones profesionales. Se debe documentar la actividad de asesoría, las entidades deben incluir los términos y condiciones en un documento aceptado por el cliente y contar con medios verificables para demostrar el cumplimiento de las obligaciones. Las decisiones tomadas por los clientes deben ser registradas en un medio verificable. Las entidades pueden utilizar herramientas tecnológicas para ofrecer recomendaciones profesionales, pero los clientes tienen el derecho de solicitar la intervención de un asesor certificado si así lo desean. Las entidades no pueden eximirse de responsabilidad por fallas en las herramientas tecnológicas utilizadas. La SFC establecerá criterios y requerimientos para las herramientas tecnológicas, considerando la complejidad de los productos y asegurando que los clientes reciban las recomendaciones profesionales necesarias para sus decisiones de inversión (Decreto 661 de 2018).

En el Decreto 2555 de 2010 se añade el Artículo 2.9.8.1.6, el cual establece que se deben aplicar las reglas de la actividad de asesoría regulada en el Libro 40 de la Parte 2 de dicho Decreto, cuando la asesoría involucre el suministro de recomendaciones profesionales según lo establecido en el Artículo 2.40.1.1.2. Se modifica el Artículo 3.1.4.1.3 del Decreto 2555 de 2010, que establece el deber de asesoría para la distribución de los fondos de inversión colectiva, el cual debe cumplirse de acuerdo con lo establecido en el Libro 40 de la Parte 2 del Decreto. La recomendación profesional debe ser proporcionada por quien distribuya el fondo de inversión colectiva a través

de los medios establecidos en el Artículo 3.1.4.1.2 del Decreto. Durante la permanencia del inversionista en el fondo, se pueden proporcionar recomendaciones profesionales de manera oficiosa o a solicitud del inversionista, según lo establezca el reglamento respectivo (Decreto 661 de 2018).

En cualquier caso, la sociedad administradora o el distribuidor especializado deben suministrar recomendaciones profesionales cuando el cliente inversionista lo solicite o cuando ocurra una circunstancia que afecte de manera significativa la inversión. En las operaciones de intermediación relacionadas con los valores emitidos por los fondos de inversión colectiva, el deber de asesoría será cumplido por el intermediario que atienda al inversionista, de acuerdo con las disposiciones del Libro 40 de la Parte 2 del Decreto (Decreto 661 de 2018).

6.3.2.1 Perfil del cliente - Decreto 661 de 2018. De acuerdo con el Decreto 661 de 2018, la evaluación del perfil del cliente implica analizar su situación financiera, intereses y necesidades, con el fin de identificar los productos de inversión más adecuados. Para establecer dicho perfil, se requiere examinar al menos la siguiente información proporcionada por el cliente: conocimiento en inversiones, experiencia, objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, capacidad para asumir pérdidas, horizonte de tiempo, capacidad para realizar contribuciones y cumplir con los requisitos de garantías. Es responsabilidad de los clientes brindar la información requerida para crear y mantener actualizado su perfil. Las instituciones financieras supervisadas por la SFC deben tener políticas y procedimientos que aseguren la elaboración y actualización del perfil del cliente. Adicionalmente, la SFC tiene la autoridad para establecer elementos y aspectos adicionales que deben considerarse al crear el perfil del cliente, tomando en cuenta tanto el tipo de cliente como la clasificación de los productos que se le ofrecerán (Decreto 661 de 2018).

6.3.2.2 Perfil del producto - Decreto 661 de 2018. El perfil del producto es el resultado de un análisis profesional que evalúa diversos aspectos como la complejidad, estructura, rentabilidad, riesgo, liquidez, volatilidad, costos, remuneración, calidad de la información y prioridad de pago. Este análisis es fundamental para determinar las necesidades de inversión que el producto satisface y los posibles inversores a los que se dirige. Las entidades financieras supervisadas deben revisar periódicamente el perfil de los productos y actualizarlo cuando haya cambios significativos en los elementos clave utilizados para su análisis. Además, las entidades supervisadas por la SFC deben contar con políticas y procedimientos para elaborar y actualizar el perfil del producto. La SFC tiene la autoridad para establecer aspectos y elementos adicionales que deben considerarse en la elaboración del perfil del producto. Es importante destacar que la clasificación del producto como simple o complejo, según lo establecido en el Artículo 2.40.2.1.2 del decreto, sirve como base para que la entidad defina tanto el perfil del producto como el perfil del inversionista objetivo. En el caso de los fondos de inversión colectiva, se puede identificar la existencia de fondos clasificados como productos simples que están dirigidos a cualquier tipo de inversionista sin requisitos o características particulares. Estos productos se denominan "productos universales" y no requieren un perfilamiento de los clientes según lo establecido en el Artículo 2.40.1.1.5 (Decreto 661 de 2018).

6.4 Desarrollo de las Encuestas de Perfil de Cliente

La construcción de las encuestas de perfil de riesgo está regulada por el Decreto 661 de 2018, el cual modifica el Decreto 2555 de 2010. En el Artículo 2.40.1.1.5. de dicha normativa se establece que el perfil del cliente corresponde a la evaluación de su situación financiera, intereses y necesidades para determinar el perfil de los productos, en los cuales resulta conveniente realizar inversiones. Para crear el perfil del cliente, se deben analizar, como mínimo, los siguientes

aspectos: conocimiento en inversiones, experiencia, objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, capacidad para asumir pérdidas, horizonte de tiempo, capacidad para realizar contribuciones y capacidad para cumplir con requerimientos de garantías. Es obligación de los clientes proporcionar la información requerida para la elaboración y actualización del perfil del cliente. Además, las entidades vigiladas por la SFC deben contar con políticas y procedimientos para la elaboración y actualización de dicho perfil. La SFC también tiene la facultad de determinar aspectos y elementos adicionales que deben considerarse en la elaboración del perfil del cliente, teniendo en cuenta el tipo de cliente y la clasificación de los productos que se le ofrecerán (Decreto 661 de 2018).

Los modelos de encuestas de riesgo buscan determinar los diferentes tipos de inversionistas; actualmente en Colombia se tienen establecidas tres categorías: conservador, moderado y agresivo/arriesgado. Según el AMV (2012), en la guía de estudios “Conozca los Riesgos de Mercado”, define los perfiles de riesgos así:

- **Perfil Conservador:** Corresponde a aquellas personas que buscan, como su nombre lo indica, conservar o mantener el valor del capital invertido, aunque eso signifique obtener un rendimiento menor al promedio observado en el mercado (AMV, 2012).
- **Perfil Moderado:** Está dispuesto a asumir pérdidas moderadas en el corto plazo con el propósito de tratar de obtener un rendimiento mejor al observado en el mercado en el mediano y largo plazo (AMV, 2012).
- **Perfil Agresivo/Arriesgado:** Corresponde a los inversionistas que están dispuestos a asumir pérdidas significativas con el propósito de tratar de lograr rendimientos superiores a los observados en el mercado (AMV, 2012).

De acuerdo con lo reglamentado por ley, se observa que la estructura de modelo de encuestas de perfil de riesgo que actualmente manejan las Fiduciarias cumple con los requisitos

estipulados. Sin embargo, se puede evidenciar que en dichas encuestas no se está teniendo en cuenta aspectos muy importantes, como son el manejo de los sesgos cognitivos y emocionales, características que son igual de importantes a las ya establecidas al momento de tomar decisiones financieras.

En el libro *Richer, Wiser, Happier* del autor William Green (2021), se destaca la idea de que las inversiones siguen una regla del 80/20, donde el 80% corresponde a las emociones y el 20% al enfoque táctico. El autor resalta la importancia de reconocer la relación entre el riesgo y las emociones, así como el estado de ánimo de una persona al tomar decisiones de inversión. En muchos libros que abordan temas de finanzas personales e inversiones, se respalda la idea de que un inversionista exitoso dedica el 80% de su esfuerzo a gestionar sus emociones, puesto que el mercado a menudo se comporta de manera irracional y las personas pueden elegir de manera equivocada al dejarse llevar por sus emociones. Dado que solo el 20% de las decisiones de inversión están relacionadas con aspectos tácticos, resulta importante que los seres humanos comprendan la importancia de manejar sus emociones y reconocer los sesgos al tomar decisiones financieras.

Michael Pompian es un autor experimentado en asesoría de inversiones. A través de su investigación en su libro *Behavioral Finance and Your Portfolio*, se dedica a descifrar los sesgos emocionales y cognitivos que pueden estar afectando las decisiones de inversión óptimas. Para lograrlo definió cuatro categorías de perfiles de inversionistas (Pompian, 2021):

- **Preservador:** Es alguien que pone mucho énfasis en la seguridad financiera y tiene un enfoque conservador para invertir. Está contento con el statu quo, es decir, cree en preservar la riqueza en lugar de arriesgarse por ganancias potenciales. Sus decisiones están conectadas a cómo se siente en lugar de como piensa, y esto se refleja en sus

elecciones de inversión.

- **Seguidor:** Es alguien que no necesariamente tiene un gran interés en los mercados financieros y generalmente sigue los consejos de los compañeros (amigos, colegas, familiares) con respecto a las opciones de inversión. Las decisiones están impulsadas por sesgos cognitivos en lugar de emocionales, es decir, están conectados a cómo piensa sobre las opciones de inversión que tiene ante sí y no por cómo se siente. Le gusta disfrutar de las últimas tendencias de inversión por temor a perderse algo bueno y, como resultado, puede sobreestimar su capacidad para lidiar con el riesgo y las pérdidas.
- **Independientes:** Son pensadores de carácter fuerte, analíticos y críticos, con ideas a menudo poco convencionales sobre la inversión, participan activamente en el proceso de inversión y hacen su propia investigación para llegar a ideas originales sobre inversiones. Son realistas y entienden claramente la naturaleza arriesgada de ciertos activos, por lo tanto, están más dispuestos que otras personas a tolerar el riesgo en la cartera de inversión. No tienen miedo de sumergirse en los detalles del plan financiero y se sienten cómodos analizando los pros y los contras de una elección de inversión (tanto cuantitativa como cualitativamente). Dada su disposición a hacer su propia investigación, los independientes a menudo son pensadores contrarios, lo cual es una buena estrategia: a diferencia de muchos inversores, es un pensador y un hacedor, no un seguidor o soñador.
- **Acumuladores:** Son individuos interesados en la acumulación de riqueza y están muy comprometidos, de voluntad fuerte y decisivos para seguir adelante con las opciones de inversión con confianza, al tener una fuerte mentalidad emprendedora, saben lo que se necesita para tener éxito, es decir, trabajo duro y con determinación y, por lo tanto,

no se rehúsan a sumergirse en los detalles y tomar el tiempo para entender las cosas con claridad. También entienden que construir riqueza requiere aceptar el riesgo y que cada decisión no necesariamente va a funcionar bien; un concepto que la mayoría de los otros inversores no captan fácilmente. Confía en sus habilidades para lograr sus objetivos y esto también se refleja en su estilo de inversión.

Pompian identifica que existen modelos para diferentes tipos de inversores y destaca que estos perfiles pueden ser útiles para desarrollar estrategias que gestionen y minimicen los sesgos cognitivos. Al basar las decisiones de inversión en enfoques conductuales, las personas pueden aprender a tomar el control de sus decisiones y emociones, incluso en momentos de tensión o en escenarios desafiantes. De esta manera, el uso de perfiles de inversión y estrategias conductuales puede ser una herramienta para ayudar a los inversores a tomar decisiones más informadas y racionales, mitigando los efectos perjudiciales de los sesgos cognitivos (Pompian, 2021).

6.5 Inteligencia Artificial

En la creación de la nueva encuesta, se empleará la inteligencia artificial, con el propósito de formular preguntas relacionadas con aspectos de comportamiento en el ámbito financiero. Además, se busca establecer conexiones entre estos aspectos y los posibles sesgos cognitivos que pueden influir en la toma de decisiones de inversión.

La Inteligencia Artificial (IA) es una disciplina que busca desarrollar sistemas y programas que imitan la inteligencia humana para realizar tareas de manera autónoma. Su importancia radica en que han revolucionado diversos campos, incluyendo las finanzas y la inversión. El concepto de IA se originó en la década de 1950, cuando los investigadores comenzaron a explorar cómo las

máquinas podían simular habilidades humanas como el razonamiento, el aprendizaje y la resolución de problemas (OpenAI, 2023).

La IA ha tenido un impacto significativo en el mundo de las inversiones. Al aplicar técnicas avanzadas de aprendizaje automático y análisis de datos, la IA puede analizar grandes volúmenes de información en tiempo real, identificar patrones y tendencias ocultas en los mercados financieros y evaluar el comportamiento de los inversionistas (OpenAI, 2023).

La IA puede ayudar de manera significativa en la construcción de la encuesta de perfil de inversionista, ya que dentro de sus aportes se puede destacar:

- **Generación de preguntas:** Generar una lista de preguntas específicas y enfocadas en identificar la tolerancia al riesgo y el perfil comportamental del cliente, abordando diferentes dimensiones, como su actitud hacia la inversión, la aversión al riesgo, la preferencia temporal y la percepción del mercado, entre otros (OpenAI, 2023).
- **Adaptación al perfil del cliente:** En el caso de chat GPT al ser un modelo de lenguaje con la capacidad de procesar texto y contextos específicos, puede aportar a la personalización de las preguntas, utilizando un lenguaje sencillo que permita mejorar la interpretación del perfil del cliente (OpenAI, 2023).
- **Revisión de preguntas existentes:** Puede servir como herramienta para revisar y ofrecer sugerencias para mejorar la formulación de preguntas ya existentes, buscando que estén alineadas con los conceptos clave de la tolerancia al riesgo y el perfil comportamental (OpenAI, 2023).
- **Conocimiento de Behavioral Finance:** Como modelo de lenguaje con una amplia base de conocimientos, puede proporcionar información sobre los conceptos y teorías más relevantes de Behavioral Finance, que pueden enriquecer la encuesta y su

importancia (OpenAI, 2023).

- **Clarificación de términos:** Ayuda a comprender definiciones o explicaciones más detalladas sobre ciertos conceptos en el ámbito financiero y de comportamiento del cliente, proporcionando claridad para que las preguntas sean comprensibles (OpenAI, 2023).
- **Recomendaciones metodológicas:** Puede generar recomendaciones sobre el diseño de la encuesta, su estructuración y cómo abordar las respuestas para obtener datos significativos (OpenAI, 2023).
- **Análisis y visualización de datos:** Una vez recolectados los datos de la encuesta, podría brindar sugerencias en la interpretación de los resultados finales, evitando incurrir en sesgos (OpenAI, 2023).

Aunque el uso de IA puede brindar valiosas herramientas para la construcción de la encuesta y el desarrollo de este trabajo, también se realizó una revisión que incluyó consultar diversos libros y publicaciones en el campo de Behavioral Finance, como ya se mencionaron anteriormente. Los autores y expertos citados durante todo este trabajo permiten obtener una mejor comprensión de los conceptos clave y las teorías fundamentales sobre la tolerancia al riesgo y la toma de decisiones financieras.

6.5.1 Encuesta Tradicional

Las fiduciarias mencionadas anteriormente han creado encuestas tradicionales para determinar los perfiles de riesgo de sus clientes: Bancolombia (Bancolombia, 2012), Corficolombiana (Corficolombiana, 2012), Alianza (Alianza, s.f.), Previsora (Fiduprevisora, 2020) y Occidente (Banco de Occidente, s.f.). A continuación, se presentará un resumen de las principales preguntas que tiene una encuesta de perfil de riesgo tradicional:

1. ¿Cuál es su edad?
2. ¿Cuánto tiempo planea mantener sus inversiones?
3. ¿Cuál es su principal objetivo de inversión?
4. ¿Cómo calificaría su conocimiento en inversiones?
5. Si su inversión empieza a perder valor, ¿qué haría?
6. ¿Qué porcentaje de su patrimonio tiene invertido?
7. ¿Qué significa la palabra "riesgo" para usted?
8. ¿Cuál es su nivel de experiencia en inversiones?

(Ver anexos 1, 2, 3, 4 y 5).

6.5.2 Encuesta Propuesta con Palancas Comportamentales

La encuesta fue construida a partir de herramientas de IA, que permitieron modificar las preguntas existentes y generar nuevas cuestiones (OpenAI, 2023A). Las preguntas elaboradas fueron las siguientes:

1. Si un día recibieras una cantidad significativa de dinero inesperado, ¿cómo te gustaría utilizarlo?
 - A. Lo primero sería guardar una buena parte para el futuro y tal vez quitarme algunas deudas de encima: Perfil Conservador - Puntuación: 1 puntos.
 - B. Invertiría una parte en acciones y otra la dejaría en el banco para emergencias: Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
 - C. Usaría algo para mejorar mi casa y el resto lo metería en una cuenta de inversión para verlo crecer con el tiempo: Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
 - D. Pensaría en invertir en mi educación o en un negocio propio, y el resto podría ir para darme un buen gusto, como un viaje que siempre haya querido hacer: Perfil

Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.

2. Cuando se trata de manejar tu dinero, ¿te sientes más cómodo(a) tomando riesgos y buscando oportunidades emocionantes, o prefieres ir por el camino más seguro y estable?
 - A. Definitivamente me emociona tomar riesgos y buscar oportunidades emocionantes. Siempre estoy buscando nuevas formas de invertir y probar cosas nuevas. Perfil moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
 - B. Prefiero tomar algunos riesgos moderados, pero también me aseguro de no exagerar. Busco invertir en opciones interesantes, pero con cautela. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
 - C. Me siento más cómodo con el camino seguro y estable. Prefiero no correr muchos riesgos y buscar inversiones más seguras. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.
 - D. Soy un entusiasta de los desafíos financieros. No temo asumir riesgos altos en busca de mayores ganancias, ¡la adrenalina me motiva! Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
3. ¿Has probado alguna vez invertir tu dinero en cosas como acciones, bonos, fondos de inversión u otros proyectos interesantes?
 - A. No, nunca he invertido mi dinero en nada más allá de una cuenta de ahorros o CDT. Prefiero mantenerlo seguro y accesible en caso de emergencia. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.
 - B. He probado invertir en algunos fondos de inversión y acciones, pero sin arriesgar demasiado. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
 - C. Sí, he invertido en acciones y algunos proyectos emocionantes. Disfruto asumiendo

riesgos calculados para obtener mayores ganancias. Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.

- D. ¡Definitivamente! He invertido en criptomonedas, startups y otros proyectos interesantes. Estoy dispuesto a correr riesgos altos en busca de oportunidades emocionantes. Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
4. Si pudieras elegir entre gastar tu dinero en un café todos los días o ahorrarlo para el futuro, como por ejemplo para el estudio de tus hijos o tu pensión, ¿qué opción elegirías?
- A. Definitivamente ahorraría para el futuro, es importante y quiero asegurarme de tener mejores oportunidades. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.
- B. Probablemente ahorraría para el futuro, pero también me daría algún gusto ocasional con el café. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
- C. Lo siento, ¡no puedo resistirme a un buen café diario! Quizás pueda ahorrar algo para el futuro, pero también quiero disfrutar el presente. Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
- D. Prefiero disfrutar del café diario y no pensar demasiado en el futuro. Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
5. Supón que estás jugando un juego de mesa o videojuego en el que puedes ganar o perder puntos. Si en algún momento del juego pierdes puntos, ¿cómo te sentirías y qué harías para seguir adelante?
- A. Me sentiría un poco frustrado si pierdo puntos, pero no me afectaría mucho. Seguiría concentrado y jugaría con más cuidado. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.

- B. No me gustaría perder puntos, pero eso me motiva a jugar más inteligentemente, buscaría recuperarme y ganar más puntos. Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
 - C. Perder puntos sería decepcionante, me tomaría un descanso para despejar mi mente y luego volvería con una estrategia más cautelosa. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.
 - D. Perder puntos sería una oportunidad para aprender y mejorar. Me emociona el desafío y me lanzaría a la acción para recuperar lo perdido. Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
6. Imagina que estás cultivando una planta en tu jardín. ¿Cómo te sentirías si después de un mes, la planta aún no muestra ningún cambio significativo? ¿Seguirías cuidándola y esperando a que crezca, o te impacientarías y considerarías abandonarla?
- A. No me importaría si la planta no muestra cambios significativos después de un mes. Seguiría cuidándola y teniendo paciencia, ya que sé que el crecimiento lleva tiempo. Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
 - B. Me sentiría un poco impaciente. Quiero ver resultados, pero también entiendo que lleva tiempo. Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
 - C. Estaría un poco frustrado si no veo resultados rápidos, seguiría cuidando la planta por un tiempo más. Si después de un tiempo no crece, quizás consideraría abandonarla. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
 - D. Si la planta no muestra cambios significativos después de un mes, me impacientaría mucho y consideraría abandonarla. Quiero ver resultados rápidos y no tengo tiempo para esperar. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.

7. ¿Cómo se encuentra tu salud financiera actualmente?
- A. Mis gastos están muy por debajo de mis ingresos. Tengo la capacidad suficiente para ahorrar e invertir. Perfil Arriesgado - Puntuación: 4 puntos.
 - B. Mis gastos e ingresos están equilibrados. Puedo considerar hacer un ahorro. Perfil Moderado-Agresivo - Puntuación: 3 puntos.
 - C. Mis gastos son casi iguales a mis ingresos. Quisiera ahorrar, pero tengo poca capacidad para hacerlo. Perfil Moderado - Puntuación: 2 puntos.
 - D. Mis gastos son superiores a mis ingresos. Definitivamente ahorrar es imposible. Perfil Conservador - Puntuación: 1 punto.

Los perfiles de riesgo fueron construidos a partir de los modelos que ya existían en las encuestas tradicionales y herramientas de IA (OpenAI, 2023B). Los perfiles se clasifican de acuerdo con la siguiente puntuación:

- Perfil Conservador: Puntuación total de 7 a 13 puntos.
- Perfil Moderado: Puntuación total de 14 a 20 puntos.
- Perfil Moderado-Agresivo: Puntuación total de 21 a 24 puntos.
- Perfil Arriesgado: Puntuación total de 25 a 28 puntos.

La categorización se basa en la distribución de los puntajes en cuatro partes equitativas (cuartiles). Cada perfil tiene un rango de puntaje que corresponde a un cuarto de los datos. Aquí está la explicación para esta categorización, construida a partir de herramientas de inteligencia artificial (OpenAI, 2023C, 2023D, 2023E):

6.5.2.1 Perfil Cuidadoso - Remo en aguas tranquilas (Perfil Conservador). El primer cuartil (Q1) comprende los valores más bajos. Las personas con puntajes en este rango son

percibidas como conservadoras en sus decisiones financieras, mostrando preferencia por la seguridad y la cautela en sus inversiones y gastos.

6.5.2.2 Perfil Explorador - Senderismo en montaña (Perfil Moderado). El segundo cuartil (Q2) representa la mediana, donde las personas tienen una actitud financiera moderada. No se arriesgan en exceso, pero tampoco son extremadamente cautelosas. Este perfil refleja un equilibrio entre la seguridad y la búsqueda de oportunidades.

6.5.2.3 Perfil Versátil - Ciclismo de carretera (Perfil Moderado-Agresivo). El tercer cuartil (Q3) muestra personas con una actitud más abierta a asumir riesgos calculados. Están dispuestas a explorar opciones de inversión más audaces mientras mantienen cierto nivel de prudencia.

6.5.2.4 Perfil Atrevido y Competitivo - Surf (Perfil Arriesgado). El cuarto cuartil (Q4) engloba a aquellos con los puntajes más altos. Estas personas son vistas como arriesgadas en sus decisiones financieras, dispuestas a asumir riesgos más altos en busca de mayores ganancias.

A continuación, se detalla la información que se mostrará una vez terminada la encuesta:

6.5.2.5 Perfil Cuidadoso - Remo en aguas tranquilas. Este perfil combina la precaución y la tranquilidad. Disfruta de la calma al remar en aguas tranquilas. Buscas mantener el equilibrio y la estabilidad en el bote. Este perfil se centra en la coordinación y la planeación para disfrutar de una experiencia segura. Su enfoque de inversión prioriza la preservación del capital y la seguridad por encima de la búsqueda de altos rendimientos. Tiende a tener una baja tolerancia al riesgo y prefiere opciones de inversión más estables y seguras, incluso si esto significa que los rendimientos potenciales sean más bajos.

6.5.2.6 Perfil Explorador - Senderismo en montaña. Este perfil combina la actitud cautelosa y exploradora. Disfruta el conocer nuevos lugares, pero también es consciente de los

riesgos asociados. Planifica cuidadosamente sus rutas, llevando el equipo adecuado y tomando precauciones para garantizar la seguridad mientras explora nuevos lugares en entornos montañosos. Las personas como usted buscan nuevas alternativas de inversión, manteniendo una disposición equilibrada entre el riesgo y los rendimientos esperados. Está dispuesto a aceptar cierto grado de volatilidad en sus inversiones con el fin de lograr un mejor rendimiento.

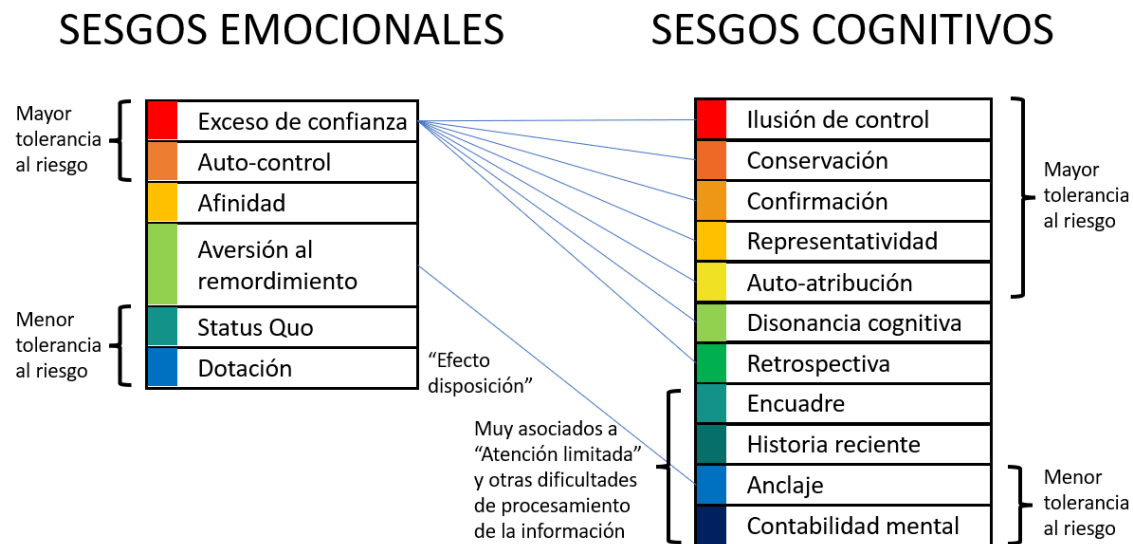
6.5.2.7 Perfil Versátil - Ciclismo de carretera. Este perfil combina el enfoque cambiante y la capacidad de adaptación. Al igual que en el ciclismo de carretera, se aventura a diferentes tipos de terreno, enfrentando desafíos más intensos. Disfruta de la emoción de recorrer largas distancias; la velocidad y resistencia dependen de las condiciones, las cuales pueden ser cambiantes, como el clima o el tráfico. Como inversionista, está dispuesto a tomar mayores riesgos en busca de mejorar sus rentabilidades, tiene una actitud más audaz hacia la inversión. Busca que las inversiones crezcan con el tiempo y entiende que los rendimientos a menudo requieren de paciencia.

6.5.2.8 Perfil Atrevido y Competitivo – Surf. Este perfil combina la audacia y la competitividad. Al igual que en el surf, busca emociones fuertes y desafíos en las olas. Disfruta de la sensación de libertad y adrenalina al montarlas. Su actitud y estrategia priorizan la búsqueda de rendimientos más altos a través de la inversión en activos o estrategias que conllevan un mayor grado de riesgo. Está dispuesto a asumir riesgos significativos en busca de mayores oportunidades de crecimiento, incluso si eso implica la posibilidad de pérdidas considerables en el camino.

Posteriormente, el sistema de la encuesta le permitirá al usuario ampliar la información de su categoría. De este modo, le indica una serie de sesgos asociados a su perfil, formados a través de IA (OpenAI, 2023F), los cuales se muestran en la figura 1.

Figura 1

Sesgos emocionales y cognitivos



Nota. Principales relaciones entre sesgos emocionales y cognitivos con su respectiva tolerancia al riesgo. Adaptado de “Behavioral finance: ¿por qué los inversores se comportan como lo hacen y no como deberían?” por N. Blasco y S. Ferreruela, noviembre de 2017, Bolsa y Mercados Españoles (https://www.bolsasymercados.es/esp/Estudios-Publicaciones/Documento/5270_Behavioral_Finance___Por_qu%C3%A9_los_inversores_se_comportan_como_lo_hacen_y_no_como_deber%C3%ADan_)

6.5.2.9 Perfil Cuidadoso - Remo en aguas tranquilas y sesgos asociados.

Sesgo Dotación. Explicación: Los inversionistas conservadores pueden mostrar una preferencia por mantener las inversiones que ya poseen, incluso si no son las más adecuadas para su cartera. El sesgo de dotación puede llevarlos a sobrevalorar el valor de las inversiones que ya tienen en comparación con otras opciones.

Sesgo Status Quo. Explicación: Los inversionistas conservadores tienden a mantener sus inversiones actuales y resisten los cambios en su cartera, incluso si existen oportunidades para mejorar su rendimiento. El sesgo de status quo puede llevarlos a evitar a tomar decisiones de inversión más dinámicas.

Sesgo Contabilidad mental. Explicación: Los inversionistas conservadores, al tener una actitud más cautelosa hacia el riesgo, categorizan sus inversiones según sus objetivos financieros. Por ejemplo, podrían asignar ciertos activos a una cuenta destinada a ahorros a largo plazo, mientras que otros activos se colocan en una cuenta separada para gastos diarios o emergencias. Este sesgo puede influir en cómo gestionan sus inversiones y cómo toman decisiones financieras. Los inversionistas conservadores tienden a ser más estructurados en su enfoque y pueden resistir combinar cuentas o activos para maximizar sus rendimientos, prefiriendo mantener un enfoque más seguro y controlado.

Sesgo Anclaje. Explicación: Los inversionistas conservadores tienden a basar las decisiones en valores numéricos iniciales o puntos de referencia establecidos previamente. En el contexto de inversiones, los inversionistas conservadores pueden sentirse cómodos y seguros con ciertos niveles de retorno o rendimiento que han experimentado en el pasado. Este valor o rendimiento pasado puede servir como un "ancla" para sus futuras decisiones de inversión, llevándolos a ser más cautelosos o reacios a tomar riesgos que superen ese punto de referencia establecido. Como resultado, pueden resistirse a considerar oportunidades que podrían ofrecer un rendimiento más alto si están por encima de ese anclaje, prefiriendo mantener un enfoque más conservador y evitar riesgos significativos.

Sesgo Historia reciente. Explicación: Los inversionistas conservadores pueden basar sus decisiones en eventos o tendencias recientes en el mercado en lugar de considerar datos históricos más amplios. Este sesgo puede llevar a los inversionistas a ser cautelosos y reacios a tomar decisiones arriesgadas, especialmente si han experimentado pérdidas recientes o han observado periodos de volatilidad en el mercado. La historia reciente puede tener un fuerte impacto en su

percepción del riesgo y en su enfoque más conservador hacia las inversiones, prefiriendo mantener una estrategia más segura y estable en lugar de aventurarse en oportunidades más arriesgadas.

6.5.2.10 Perfil Explorador - Senderismo en Montaña y sesgos asociados.

Sesgo Aversión al remordimiento. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de evitar tomar decisiones que puedan generar arrepentimiento en el futuro.

En el caso de los inversionistas moderados, esto puede manifestarse en su enfoque equilibrado hacia el riesgo, donde se busca obtener rendimientos razonables sin exponerse a riesgos excesivos. Los inversionistas moderados evitan tomar decisiones impulsivas en momentos de volatilidad en el mercado y prefieren seguir una estrategia a largo plazo. Si bien están dispuestos a asumir ciertos riesgos, también se aseguran de no exagerar y mantener un nivel de seguridad en sus inversiones.

Este sesgo puede ayudar a los inversionistas moderados a tomar decisiones más reflexivas y equilibradas, lo que les permite aprovechar oportunidades de crecimiento mientras limitan las pérdidas potenciales.

Sesgo Afinidad. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a tener una preferencia por aquello que les resulta familiar, cómodo o cercano a sus intereses o valores.

En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede influir en cómo eligen sus inversiones. Es probable que prefieran opciones de inversión que les resulten más familiares y comprensibles en lugar de aventurarse en activos más desconocidos o de mayor riesgo. Tienen a ser más cautelosos y selectivos en sus decisiones, buscando un equilibrio entre la seguridad y el crecimiento.

La afinidad puede llevar a los inversionistas moderados a sentirse más cómodos al invertir en empresas o sectores con los que están familiarizados o que se ajusten a sus valores personales.

También pueden preferir mantener una cartera diversificada, pero con activos que les resulten más cercanos o que estén alineados con sus creencias.

Sesgo Encuadre. Explicación: El encuadre se refiere a cómo la información o las opciones se presentan de manera positiva o negativa, lo que puede influir en las decisiones de las personas.

En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede afectar su percepción del riesgo y la recompensa de diferentes opciones de inversión. Si una oportunidad de inversión se presenta de manera positiva, resaltando sus posibles beneficios y oportunidades de crecimiento, los inversionistas moderados pueden sentirse más inclinados a considerarla y tomarla en cuenta. Por otro lado, si una inversión se presenta de manera negativa, enfatizando los posibles riesgos y desventajas, los inversionistas moderados pueden ser más cautelosos y reacios a considerarla en su estrategia de inversión.

El sesgo de encuadre puede llevar a los inversionistas moderados a ser más sensibles a cómo se presentan las opciones y a buscar un equilibrio entre oportunidades de crecimiento y la protección de su capital. Esto puede influir en cómo construyen y ajustan sus inversiones, buscando mantener un enfoque más equilibrado y consciente de los riesgos.

Sesgo Retrospectiva. Explicación: La retrospectiva, también conocida como "sesgo de la falacia del conocimiento después del hecho", se refiere a la tendencia de las personas a ver eventos pasados como más predecibles de lo que realmente eran, una vez que conocen el resultado.

En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede influir en cómo perciben sus decisiones pasadas en el mercado. Después de que una inversión ha tenido éxito, pueden creer que su decisión fue más acertada y predecible de lo que realmente fue. Del mismo modo, si una inversión resulta en pérdidas, pueden sentir que deberían haber anticipado el resultado negativo.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a tener una visión distorsionada de sus habilidades para tomar decisiones financieras y evaluar los riesgos. Pueden sentirse más seguros o sobreestimar sus capacidades después de un resultado positivo y más críticos o dudar de sí mismos después de un resultado negativo.

6.5.2.11 Perfil Versátil - Ciclismo de carretera y sesgos asociados.

Sesgo Autocontrol. En este perfil, el sesgo de autocontrol puede estar relacionado con la capacidad de manejar emociones y mantener un enfoque equilibrado en sus decisiones financieras, a pesar de estar dispuestos a asumir riesgos más elevados en busca de mayores rendimientos.

Aunque los inversionistas moderados-agresivos están dispuestos a tomar ciertos riesgos, el sesgo de autocontrol les ayuda a evitar decisiones impulsivas o excesivamente arriesgadas. Pueden mantener una visión más objetiva al evaluar oportunidades de inversión y considerar detenidamente los pros y contras antes de tomar decisiones.

El sesgo de autocontrol también puede manifestarse en su habilidad para mantener una cartera diversificada y reequilibrarla de manera sistemática, evitando que la emoción o la euforia los lleve a una concentración excesiva en activos de alto riesgo.

Sesgo Disonancia cognitiva. Explicación: Este sesgo se refiere a la incomodidad o tensión que experimenta una persona cuando sus creencias o actitudes no están alineadas con sus acciones. En el caso de los inversionistas moderados-agresivos, esto podría ocurrir cuando enfrentan información o evidencia que contradice sus creencias sobre sus decisiones financieras más arriesgadas.

Los inversionistas están dispuestos a asumir ciertos riesgos en busca de mayores rendimientos, pero también pueden experimentar disonancia cognitiva cuando enfrentan resultados inesperados o pérdidas en esas inversiones más arriesgadas. Podrían enfrentar una

tensión interna entre su deseo de obtener mayores ganancias y el temor a la posibilidad de pérdidas significativas.

Para reducir esta disonancia cognitiva, los inversionistas podrían revisar sus creencias y justificar sus decisiones, lo que podría influir en su comportamiento financiero. Podrían racionalizar que las pérdidas son parte del proceso de inversión y mantener su enfoque en buscar oportunidades emocionantes y con mayores potenciales de crecimiento.

Sesgo asociado: Auto atribución. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a atribuir los resultados positivos de sus decisiones a sus habilidades personales o aciertos propios, mientras que las pérdidas o resultados negativos los atribuyen a factores externos o circunstancias fuera de su control.

En el caso de los inversionistas moderados-agresivos, este sesgo puede influir en cómo interpretan y procesan los resultados de sus inversiones. Si obtienen rendimientos positivos en sus inversiones arriesgadas, pueden atribuirlo a su habilidad para identificar oportunidades o tomar decisiones financieras acertadas. Por otro lado, si experimentan pérdidas, pueden culpar a factores externos como la volatilidad del mercado o eventos imprevistos.

Este sesgo puede llevar a tener una visión sesgada de las habilidades y juicios financieros. Pueden sentirse más seguros y optimistas sobre sus decisiones, lo que podría llevarlos a tomar riesgos adicionales sin evaluar completamente los riesgos involucrados.

6.5.2.12 Perfil Atrevido y Competitivo – Surf y sesgos asociados.

Sesgo Exceso de confianza. Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a sobreestimar sus habilidades y conocimientos para tomar decisiones financieras. Los inversionistas que exhiben este sesgo tienden a tener una confianza excesiva en sus capacidades,

lo que puede llevarlos a tomar riesgos más grandes de lo que sería prudente o a subestimar los riesgos asociados con ciertas inversiones.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede manifestarse en su creencia de que tienen una habilidad superior para identificar oportunidades de inversión y superar al mercado. Pueden sentirse seguros de que pueden obtener rendimientos excepcionales y superar a otros inversionistas debido a su disposición a asumir mayores riesgos.

Esta confianza excesiva puede llevarlos a tomar decisiones impulsivas basadas en esa creencia en lugar de realizar un análisis más objetivo. Pueden subestimar los posibles riesgos y no evaluar completamente los datos y las tendencias del mercado antes de tomar decisiones.

Sesgo Representatividad. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a basar sus decisiones en patrones o creencias establecidas por experiencias pasadas o situaciones particulares, en lugar de considerar datos o probabilidades más objetivas.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede influir en cómo perciben y evalúan oportunidades de inversión. Pueden ser propensos a ver patrones o similitudes en ciertas inversiones o activos, lo que puede llevarlos a tomar decisiones basadas en comparaciones con situaciones anteriores, en lugar de analizar datos objetivos.

Por ejemplo, si un inversionista arriesgado ha tenido éxito en invertir en un sector específico en el pasado, es más probable que busque oportunidades similares en el futuro, basándose en la representatividad de esa experiencia pasada.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a asumir riesgos innecesarios o a no considerar completamente la diversificación de sus inversiones. Pueden confiar demasiado en su intuición o en comparaciones con eventos pasados, en lugar de evaluar adecuadamente los riesgos y recompensas potenciales.

Sesgo Exceso de confirmación. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a buscar, interpretar o dar más importancia a la información que confirma sus creencias o puntos de vista existentes, mientras ignoran o minimizan información que contradice esas creencias.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede influir en cómo procesan la información relacionada con sus decisiones financieras. Debido a su disposición a asumir mayores riesgos, los inversionistas arriesgados pueden buscar información que respalde su enfoque de inversiones más audaz y buscar confirmación de que sus decisiones son acertadas.

Pueden dar más peso a análisis o noticias que respalden la rentabilidad potencial de ciertas inversiones de alto riesgo, mientras descartan o minimizan datos que sugieran mayores riesgos o volatilidad.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a concentrarse demasiado en activos o sectores específicos que encajen con sus creencias y estrategias de inversión, en lugar de considerar una gama más amplia de oportunidades.

Sesgo Conservación. Explicación: El sesgo de conservación puede parecer contradictorio con el perfil arriesgado de inversionistas, pero también puede manifestarse en este tipo de perfil de manera particular.

Aunque los inversionistas arriesgados son conocidos por su disposición a asumir riesgos y buscar oportunidades de alto rendimiento, también pueden tener ciertos comportamientos que se ajusten al sesgo de exceso de conservación en ciertas situaciones. Por ejemplo, puede manifestarse cuando se enfrentan pérdidas significativas en las inversiones. En lugar de tomar riesgos adicionales para recuperar las pérdidas, pueden volverse más cautelosos y reacios a asumir más riesgos en el futuro.

Es importante que los inversionistas arriesgados reconozcan y gestionen este sesgo. Aunque su enfoque principal sea tomar riesgos calculados, deben estar preparados para enfrentar las pérdidas y evitar caer en la trampa del exceso de conservación. Mantener un enfoque equilibrado, diversificar adecuadamente la cartera y reevaluar periódicamente las estrategias de inversión les permitirá aprovechar oportunidades de alto rendimiento sin comprometer una gestión adecuada de riesgos.

Sesgo Ilusión de control. Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a creer que tienen más control sobre los resultados de una situación de lo que realmente tienen.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede manifestarse en su percepción de que su habilidad o conocimiento les permite tener un mayor control sobre el rendimiento de sus inversiones de alto riesgo. Pueden sentir que sus decisiones y estrategias influyen significativamente en los resultados y que pueden prever y controlar los movimientos del mercado de manera más precisa.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a tomar decisiones más activas y asumir riesgos adicionales, basados en una falsa sensación de control. Pueden sobreestimar su capacidad para prever tendencias y eventos futuros, lo que podría llevarlos a tomar decisiones impulsivas y asumir mayores riesgos basados en una percepción exagerada de su control sobre el mercado.

Si bien la investigación y la toma de decisiones informadas son fundamentales, también se debe reconocer que el mercado puede ser impredecible y que hay factores externos que están más allá de su control.

Es importante tener en cuenta que los sesgos se pueden manifestar de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de

diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

6.6 Análisis Estadístico de los Resultados de la Encuesta

La encuesta fue desarrollada en la plataforma web Vercel (2023) y se presenta como formato anexo (ver anexo 6).

6.6.1 Análisis de los Sesgos Conductuales

De acuerdo con la muestra encuestada de 150 personas, se puede analizar lo siguiente con base a los resultados obtenidos en la encuesta y los sesgos asociados a cada perfil de riesgo:

6.6.1.1 Perfil Explorador (Moderado). Representando un 81% de las personas encuestadas, el perfil explorador moderado se caracteriza por su preferencia en evitar decisiones que puedan resultar en arrepentimiento futuro. Este grupo se encuentra principalmente en un rango de edad de 25 a 42 años, abarcando un 58% del total de la muestra. Son individuos que mantienen un equilibrio en su enfoque hacia el riesgo, buscando obtener rendimientos razonables sin exponerse a riesgos excesivos.

Los inversionistas de este perfil son notables por su cautela, evitando decisiones impulsivas, especialmente en momentos de volatilidad en el mercado. Optan por seguir una estrategia a largo plazo y, aunque están dispuestos a asumir ciertos riesgos, lo hacen de manera medida, siempre asegurándose de mantener un nivel de seguridad en sus inversiones.

Este grupo está representado tanto por mujeres (46%) como por hombres (35%), y comparten la característica de tomar decisiones más reflexivas y equilibradas. Esto les permite aprovechar oportunidades de crecimiento mientras limitan las posibles pérdidas.

En cuanto al estado civil, se observa que tanto solteros (37%) como casados (31%) se encuentran en este perfil. Su elección de inversiones tiende a centrarse en opciones que les resulten familiares y comprensibles, evitando activos desconocidos o de alto riesgo.

En términos de nivel académico, este perfil se divide en un 37% de personas con títulos profesionales y un 35% con posgrados. Esta preparación académica los hace más cautelosos y selectivos en sus decisiones financieras, priorizando un equilibrio entre la seguridad y el crecimiento.

Finalmente, es importante destacar que estas personas pueden ser susceptibles al sesgo retrospectivo. Después de un éxito, tienden a creer que sus decisiones fueron más acertadas de lo que realmente fueron. Por el contrario, después de enfrentar pérdidas, pueden experimentar dudas y autocrítica, lo que puede influir en su confianza en la toma de decisiones financieras.

6.6.1.2 Perfil Versátil (Moderado – Agresivo). Este perfil representa un 11% de las personas encuestadas. Se encuentra predominantemente en el rango de edad de 25 a 36 años, abarcando un 53% de este grupo, y es menos común en personas mayores de 49 años, con solo un 6% de participación. Estas personas son capaces de manejar sus emociones y mantienen un enfoque equilibrado en sus decisiones financieras, a pesar de estar dispuestas a asumir riesgos más elevados en busca de mayores rendimientos.

A diferencia de otros perfiles, tienden a racionalizar que las pérdidas son parte del proceso de inversión y mantienen su enfoque en buscar oportunidades emocionantes con mayores potenciales de crecimiento. Sin embargo, evitan decisiones impulsivas o excesivamente arriesgadas y mantienen una visión objetiva al evaluar oportunidades de inversión, considerando detenidamente los pros y contras antes de tomar decisiones.

Su nivel educativo de tendencia a posgrados (64%) y títulos profesionales (35%), les brinda la capacidad para mantener una cartera diversificada y reequilibrarla de manera sistemática, evitando que las emociones o la euforia los lleven a una concentración excesiva en activos de alto riesgo.

Es importante destacar que, en el caso de obtener rendimientos positivos en sus inversiones arriesgadas, pueden atribuirlo a su habilidad para identificar oportunidades o tomar decisiones financieras acertadas. Sin embargo, si experimentan pérdidas, tienden a culpar a factores externos como la volatilidad del mercado o eventos imprevistos.

Este perfil es predominantemente masculino (71%) y puede experimentar disonancia cognitiva cuando enfrentan resultados inesperados o pérdidas en sus inversiones más arriesgadas. Pueden enfrentar una tensión interna entre su deseo de obtener mayores ganancias y el temor a la posibilidad de pérdidas significativas.

En cuanto al estado civil, los casados (47%) y solteros (41%) son los más representativos en este perfil, y tienden a sentirse más seguros y optimistas sobre sus decisiones financieras, lo que podría llevarlos a tomar riesgos adicionales sin evaluar completamente los riesgos involucrados. En contraste, los divorciados (0%) y los de unión libre (11%) no muestran una tendencia clara a pertenecer a este perfil.

6.6.1.3 Perfil Cuidadoso (Conservador). Este perfil representa un 6% del total de personas encuestadas y se caracteriza por su preferencia por mantener las inversiones que ya poseen, incluso si no son las más adecuadas para su cartera. Una característica interesante de este grupo es que no muestra una tendencia clara en cuanto a la edad, ya que se diversifica desde los 25 años hasta las personas mayores de 60 años.

Los inversionistas de este perfil tienden a resistir los cambios en su cartera, incluso si existen oportunidades para mejorar su rendimiento. Su actitud hacia el riesgo es más cautelosa y categorizan sus inversiones según sus objetivos financieros. Son estructurados en su enfoque, preferentemente profesionales (56%), y tienden a resistir la combinación de cuentas o activos para maximizar sus rendimientos, prefiriendo mantener un enfoque más seguro y controlado.

Este perfil se compone de un mayor porcentaje de hombres (56%) que de mujeres (44%), y se sienten cómodos y seguros con ciertos niveles de retorno o rendimiento que han experimentado en el pasado. No muestran una tendencia clara en cuanto a su estado civil, excepto por los divorciados. Los inversionistas conservadores tienden a resistirse a considerar oportunidades que podrían ofrecer un rendimiento más alto si están por encima de un anclaje de seguridad financiera.

Basan sus decisiones en valores numéricos iniciales o puntos de referencia establecidos previamente y tienen una fuerte influencia de la historia reciente en su percepción del riesgo. Esta influencia histórica los lleva a mantener una estrategia más segura y estable en lugar de aventurarse en oportunidades más arriesgadas.

6.6.1.4 Perfil Atrevido y Competitivo (Arriesgado). Este perfil es sumamente minoritario, representando solo el 1% de la muestra encuestada. Se limita a personas de edades entre 25 y 36 años, sin preferencia de género, y se compone exclusivamente de individuos solteros.

Las personas en este perfil se caracterizan por su confianza excesiva en sus capacidades, lo que puede llevarlos a tomar riesgos más grandes de lo que sería prudente. También tienden a subestimar los riesgos asociados con ciertas inversiones. Son profesionales y pueden ser propensos a buscar patrones o similitudes en ciertas inversiones o activos. Esta búsqueda de patrones puede llevarlos a tomar decisiones más audaces en sus inversiones.

Además, este grupo tiende a buscar información que respalde su enfoque de inversiones más audaz y busca confirmación de que sus decisiones son acertadas. Esto puede llevar a una mayor confianza en su capacidad para tomar decisiones financieras arriesgadas.

6.6.2 Informe de Análisis de Datos

A continuación, se proporciona un análisis detallado del conjunto de datos que contiene información sobre una muestra de 150 individuos, el número de los encuestados es limitado, pero la muestra es representativa en la población de interés. Se realizó un muestreo que garantiza la diversidad y representatividad en la medida de lo posible.

Los datos recopilados incluyen variables como edad, género, si habían realizado una encuesta de perfil de riesgo, perfil de riesgo antes y después de la encuesta, nivel académico, estado civil y puntaje obtenido en la nueva encuesta. El análisis de estos datos permitirá una comprensión de las tendencias y patrones presentes en la muestra.

6.6.2.1 Resumen de Estadísticas Descriptivas. A continuación, se presentan las estadísticas descriptivas clave para cada variable:

Edad:

- Media: 36.89 años.
- Mínimo: 19 años.
- Máximo: 59 años

Los datos de edad en la muestra muestran una amplia variación, con una edad promedio de aproximadamente 36.89 años.

Para el análisis de los datos se clasificó la edad en rangos, donde la amplitud de cada uno de estos se calculó como la raíz cuadrada del rango de edades de las 150 personas encuestadas; de acuerdo con la muestra, se catalogaron seis rangos de edades de la siguiente manera:

Tabla 3*Amplitud de los rangos de edades*

Mínimo	Máximo	Rango	Amplitud
19	59	40	6,3246

Nota. Elaboración propia, 2023.**Tabla 4***Rangos de edades*

Rango designado	Inicial	Final	Rango de Edad
1	19	25	De 19 a 25
2	26	32	De 26 a 32
3	33	39	De 33 a 39
4	40	46	De 40 a 46
5	47	53	De 47 a 53
6	54	59	De 54 a 59

Nota. Elaboración propia, 2023.

De las 150 personas que realizaron la encuesta de perfil de riesgo, se estableció que el 34% se encuentra en el rango de 33 a 39 años, seguido del 23% que se localiza entre los 26 y 32 años. El menor rango encuestado fue de 54 a 59 años, que corresponde al 8%, equivalente a 12 personas encuestadas.

Género:

- Proporción de Hombres: 47,33% equivalente a 71 personas
- Proporción de Mujeres: 52,57% equivalente a 76 personas

La muestra está compuesta en su mayoría por mujeres, representando el 52,57%, mientras que los hombres constituyen el 47,33%.

Realización Previa de una Encuesta de Perfil de Riesgo:

- Sí: 43%
- No: 57%

Un 43% de los participantes había realizado la encuesta, mientras que el 57% no lo había hecho.

Perfil Antes de realizar la encuesta de riesgo propuesta:

Según las 3 categorías de perfiles de riesgo establecidas, se encuentra que el perfil con mayor participación es el moderado con una participación del 52%, equivalente a 78 personas, seguido del perfil conservador con una participación del 34,67% equivalente a 52 personas y, finalmente, el perfil arriesgado 13,33% equivalente a 20 personas.

Nivel Académico:

El nivel académico se encuentra distribuido de la siguiente manera, en la categoría de profesionales hay una participación del 45,33% equivalente a 68 personas, seguido de posgrado con una participación de 66 personas equivalente a 44% y, finalmente, bachilleres con una participación del 10,67% equivalente a 16 personas.

Estado Civil:

El estado civil está categorizado en soltero, casado, unión libre y divorciado, en donde:

- Solteros 68 personas, porcentaje de participación 45,33%
- Casados 57 personas, porcentaje de participación 38%
- Unión libre 22 personas, porcentaje de participación 14,67%
- Divorciados 3 personas, porcentaje de participación 2%

Perfil Final:

Para el perfil final se crearon 4 categorías, las cuales quedaron distribuidas de la siguiente manera: perfil explorador (moderado), con una participación del 81,34%, equivalente a 122 personas, seguido del perfil versátil (moderado-agresivo) con una participación del 11,33%, equivalente a 17 personas, posteriormente el perfil cuidadoso (conservador) con una participación del 6% equivalente a 9 personas y, por último, el perfil atrevido-competitivo (arriesgado), con una participación del 1,33%, equivalente a 2 personas. El puntaje fue el siguiente:

- Media: 17.11
- Mínimo: 11
- Máximo: 27

Los puntajes obtenidos varían desde 11 hasta 27, con un puntaje promedio de aproximadamente 17.11.

6.7 Análisis de los Datos con el Perfil Final Obtenido***6.7.1 Perfil final vs Rango de edades***

La tabla muestra la distribución del perfil final en función de los rangos de edad de los clientes inversionistas. Los perfiles se dividen en Cuidadoso (conservador), Explorador (moderado), Versátil (moderado-agresivo) y Atrevido-Competitivo (arriesgado). Los valores en la tabla representan el porcentaje de rango de edades en cada categoría de perfil de inversión.

Tabla 5

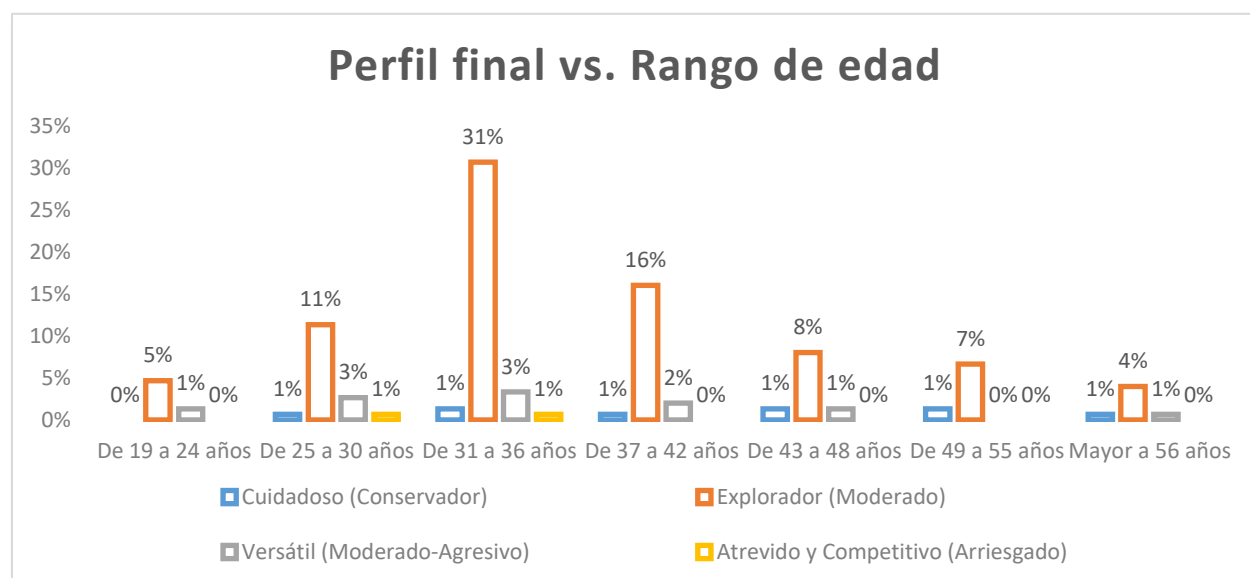
Perfil Final vs. Rango de edades

Cuenta de Perfil final	Perfil final				
Edad2	Cuidadoso (Conservador)	Explorador (Moderado)	Versátil (Moderado-Agresivo)	Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Total general
De 19 a 24 años	0%	5%	1%	0%	6%
De 25 a 30 años	1%	11%	3%	1%	15%
De 31 a 36 años	1%	31%	3%	1%	36%
De 37 a 42 años	1%	16%	2%	0%	19%
De 43 a 48 años	1%	8%	1%	0%	11%
De 49 a 55 años	1%	7%	0%	0%	8%
Mayor a 56 años	1%	4%	1%	0%	5%
Total general	6%	81%	11%	1%	100%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 2

Gráfico del perfil final vs. el rango de edad



Nota. Elaboración propia, 2023.

La mayoría de los perfiles de riesgo de los clientes inversionistas están ubicados en el grupo de edad "De 31 a 36 años", con un 36% del total, seguido de cerca por el grupo "De 25 a 30 años" con un 15%.

El perfil Explorador (moderado) es dominante en todos los grupos de edad, con una representación significativamente mayor en "De 31 a 36 años", el 31% de las personas buscan nuevas alternativas de inversión, manteniendo una disposición equilibrada entre el riesgo y los rendimientos esperados. Están dispuestos a aceptar cierto grado de volatilidad en las inversiones con el fin de lograr un mejor rendimiento.

El perfil Versátil (moderado-agresivo) es menos común en todos los grupos de edad, con la representación más alta en "De 25 a 30 años". El 3% de los encuestados están dispuestos a tomar mayores riesgos en busca de mejorar sus rentabilidades.

El perfil Atrevido-Competitivo (arriesgado) es menos común y generalmente menos frecuente en todos los grupos de edad, con una representación del 1% de los encuestados. La mayoría de las personas encuestadas no están dispuestas a asumir riesgos significativos en busca de mayores oportunidades de crecimiento, evitando posibles pérdidas.

6.7.2 Perfil final vs Género

Tabla 6

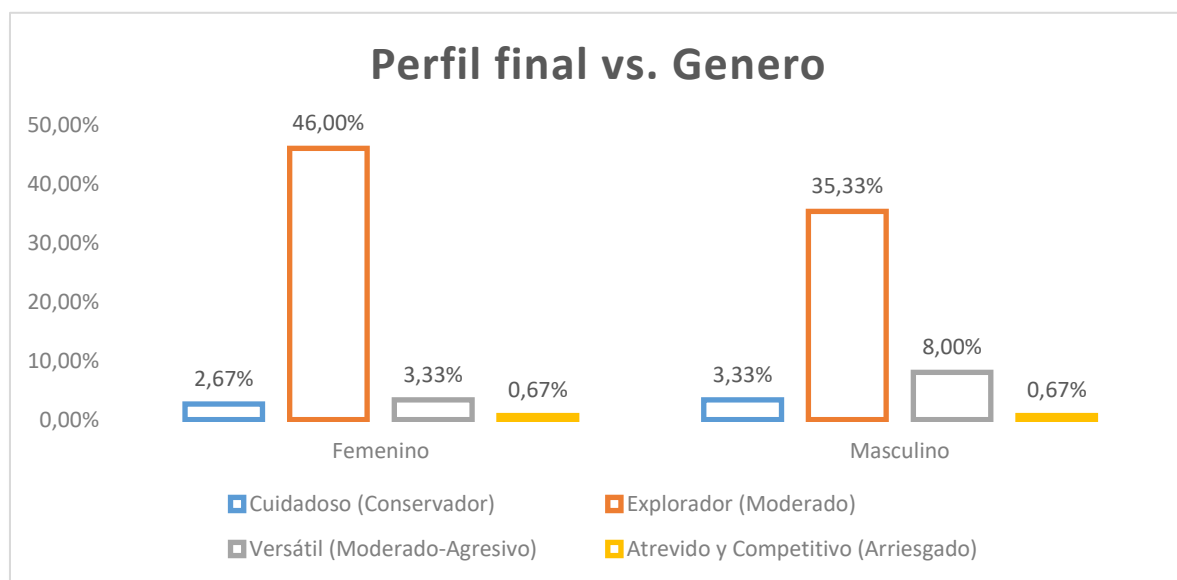
Perfil Final vs. Género

Cuenta de Perfil final	Etiquetas de columna				
Etiquetas de fila	Cuidadoso (Conservador)	Explorador (Moderado)	Versátil (Moderado-Agresivo)	Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Total general
Femenino	2,67%	46,00%	3,33%	0,67%	52,67%
Masculino	3,33%	35,33%	8,00%	0,67%	47,33%
Total general	6,00%	81,33%	11,33%	1,33%	100,00%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 3

Gráfico del perfil Final vs. el género



Nota. Elaboración propia, 2023.

En términos de género, los clientes inversionistas "Femenino" tienen una representación mayor en los perfiles "Explorador (Moderado)", 46% en comparación con los de género "Masculino", 35,33%. Las mujeres tienden a buscar nuevas alternativas de inversión, guardando un equilibrio entre los rendimientos y los riesgos.

Los de género "Masculino" tienen una representación más alta en el perfil "Versátil (Moderado-Agresivo)", con una participación del 8% en comparación con las de género "Femenino" que tiene una participación del 3,33%. Los hombres están más dispuestos a asumir mayores riesgos, en busca de mejores retornos en sus inversiones.

El perfil "Atrevido y Competitivo (Arriesgado)" tiene una representación baja, tanto en el género "Femenino" como "Masculino", con una participación del 0,67% cada uno, evitando asumir altas volatilidades en sus inversiones.

6.7.3 Cambio de Perfil

Tabla 7

Cambio de perfil

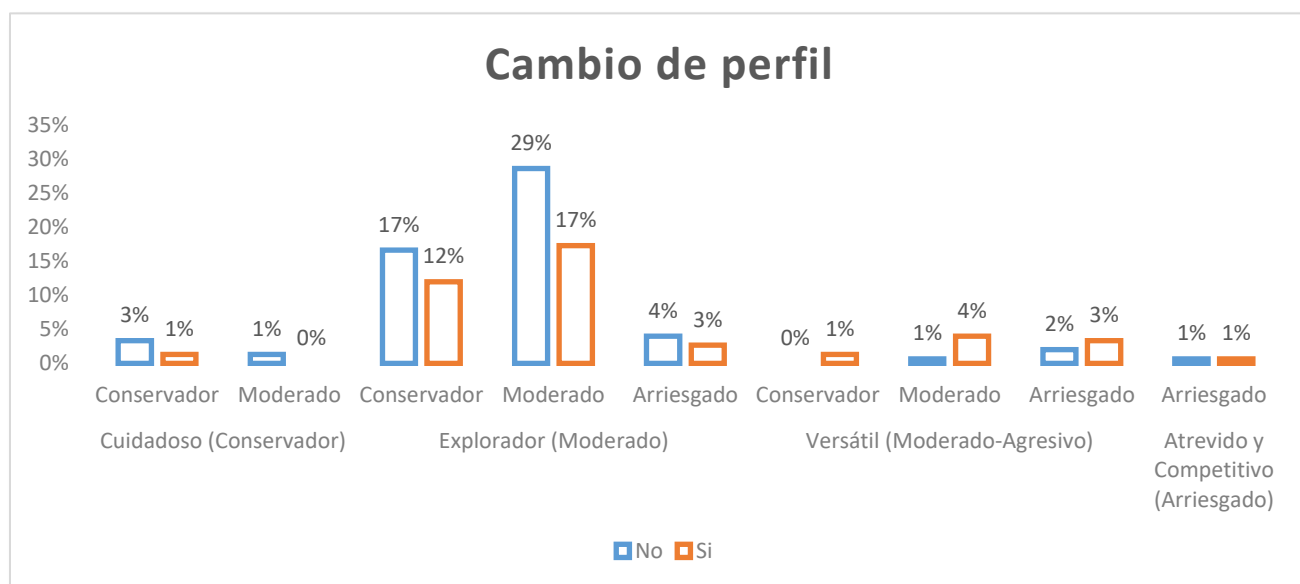
Cuenta de Perfil final	Etiquetas de columna		
Etiquetas de fila	No	Sí	Total general
Cuidadoso (Conservador)	5%	1%	6%
Conservador	3%	1%	5%
Moderado	1%	0%	1%
Explorador (Moderado)	49%	32%	81%
Conservador	17%	12%	29%
Moderado	29%	17%	46%
Arriesgado	4%	3%	7%
Versátil (Moderado-Agresivo)	3%	9%	11%
Conservador	0%	1%	1%

Moderado	1%	4%	5%
Arriesgado	2%	3%	5%
Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	1%	1%	1%
Arriesgado	1%	1%	1%
Total general	57%	43%	100%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 4

Gráfico del cambio de perfil



Nota. Elaboración propia, 2023.

Del total de encuestados, el 57% de las personas nunca había realizado una encuesta de perfil de riesgo, sin embargo, consideraban que tenían un perfil determinado (conservador, moderado o arriesgado). Al realizar la encuesta, el 33% de los individuos ratificaron el perfil que consideraban que tenían. Por otra parte, el 43% de las personas encuestadas ya habían realizado una encuesta de perfil de riesgo y de estas el 18% conservaron su perfil.

El 29% de las personas encuestas que pertenecían al perfil conservador y el 7% que pertenecían al perfil arriesgado, pasaron al perfil moderado (Explorador).

En cuanto al nuevo perfil de riesgo creado (Versátil) categorizado como moderado-agresivo, el 11% de las personas que pertenecían a otro perfil quedaron clasificadas en este.

Del perfil conservador, sólo el 5% de las personas se mantuvieron en la misma clasificación, el restante de los encuestados se ubicó en los otros perfiles.

6.7.4 Nivel académico

Tabla 8

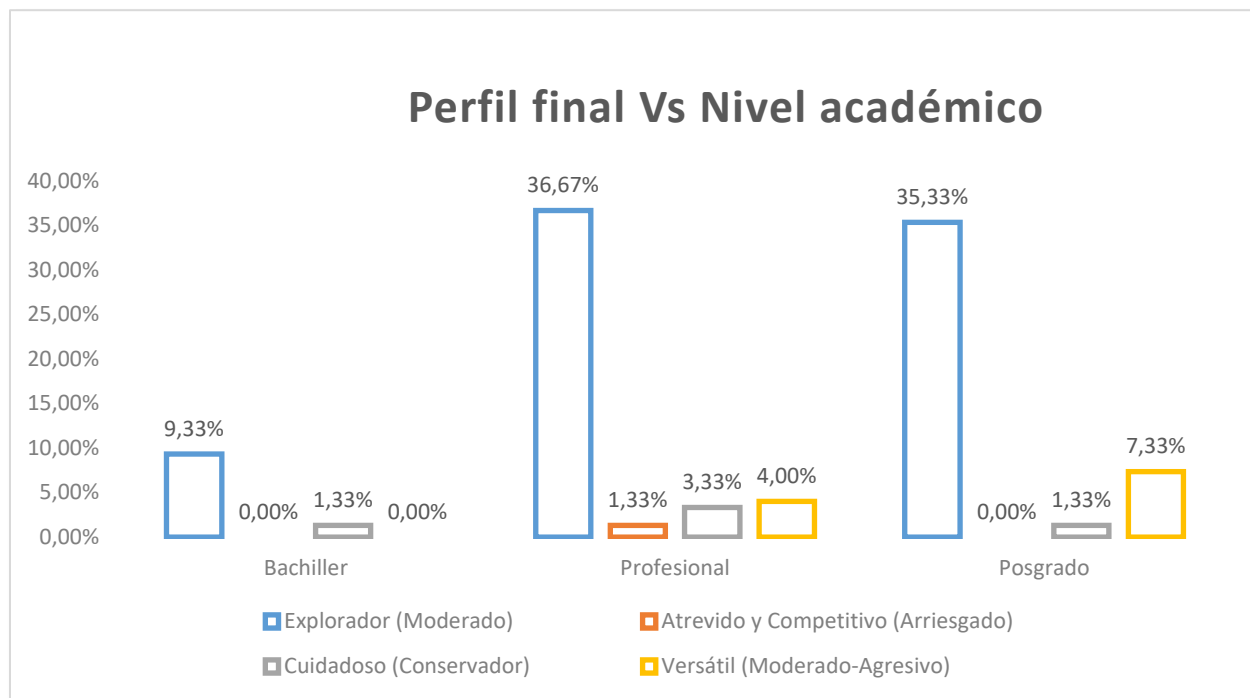
Nivel académico

Cuenta de Perfil final	Etiquetas de columna				
Etiquetas de fila	Explorador (Moderado)	Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Cuidadoso (Conservador)	Versátil (Moderado-Agresivo)	Total general
Bachiller	9,33%	0,00%	1,33%	0,00%	10,67%
Profesional	36,67%	1,33%	3,33%	4,00%	45,33%
Posgrado	35,33%	0,00%	1,33%	7,33%	44,00%
Total general	81,33%	1,33%	6,00%	11,33%	100,00%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 5

Gráfico del perfil final vs. Nivel académico



Nota. Elaboración propia, 2023.

La mayoría de los perfiles se distribuyen entre "Profesional" (45,33%) y "Posgrado" (44,00%).

Las personas con nivel de educación "Bachiller" tienen la representación más baja, con un 10,67% del total.

En términos de perfiles de inversión, los "Profesionales" tienen la representación más alta en la mayor parte de los perfiles, exceptuando el Versátil (Moderado-Agresivo). Explorador (Moderado)" es el perfil dominante con un porcentaje de participación del 36,67%.

Las personas con "Posgrado" tienen una representación significativa en el perfil "Versátil (Moderado-Agresivo)" dominante con un porcentaje de participación del 7,33%.

En todos los niveles educativos, el perfil de riesgo Explorador (Moderado) es el que predomina, con una participación del 81,33%, seguido del perfil Versátil (Moderado-Agresivo) con una participación del 11,33%.

6.7.5 Estado civil

Tabla 9

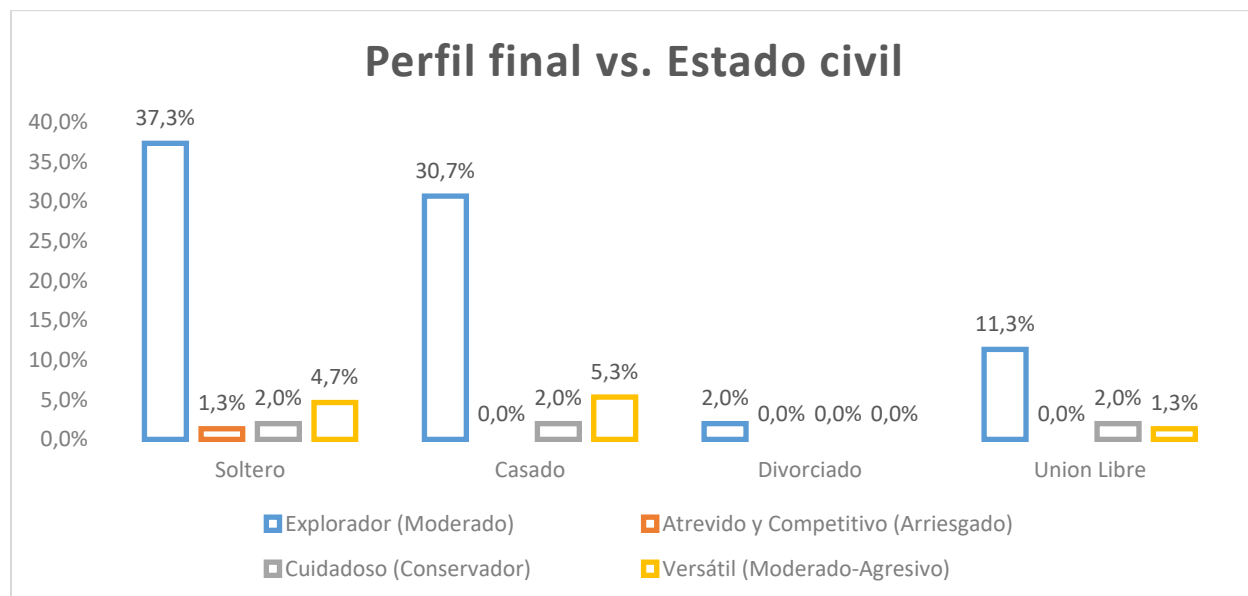
Estado civil

Cuenta de Perfil final	Etiquetas de columna				
Etiquetas de fila	Explorador (Moderado)	Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Cuidadoso (Conservador)	Versátil (Moderado-Agresivo)	Total general
Soltero	37,3%	1,3%	2,0%	4,7%	45,3%
Casado	30,7%	0,0%	2,0%	5,3%	38,0%
Divorciado	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%
Unión Libre	11,3%	0,0%	2,0%	1,3%	14,7%
Total general	81,3%	1,3%	6,0%	11,3%	100,0%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 6

Gráfico del perfil final vs. el estado civil



Nota. Elaboración propia, 2023.

La mayoría de los perfiles se distribuyen entre las etiquetas de fila "Soltero" (45,3%) y "Casado" (38,0%).

Los "Divorciados" (2%) y "Unión Libre" (14,7%) tienen la representación más baja en comparación con los estados civiles "Soltero" y "Casado".

En términos de perfiles de inversión, el perfil "Explorador (Moderado)" es dominante en todos los estados civiles, con una representación del 37,3% en los solteros, 30,7% en los casados, 11,3% en los de unión libre y el 2% en los divorciados.

Los "Casados" tienen una representación significativa en el perfil "Versátil (Moderado-Agresivo)" equivalente al 5,3%.

6.7.6 Perfil final - Estado civil – Nivel académico

Tabla 10

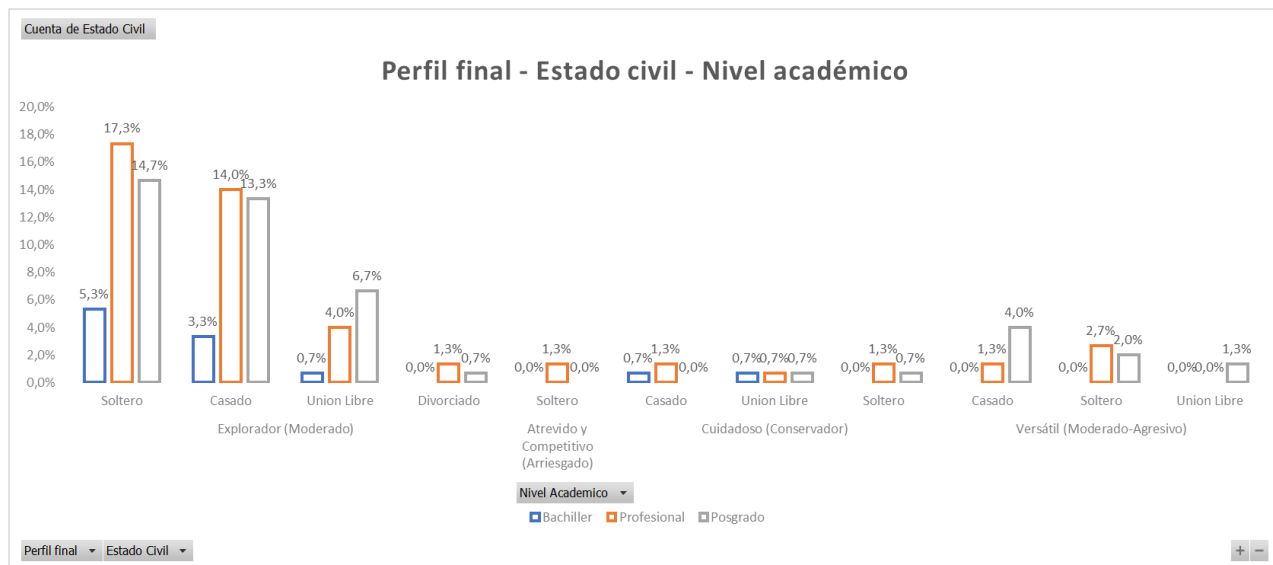
Perfil final - Estado civil – Nivel académico

Cuenta de Estado Civil		Nivel Académico			
Perfil final	Estado Civil	Bachiller	Profesional	Posgrado	Total general
Explorador (Moderado)	Soltero	5,3%	17,3%	14,7%	37,3%
	Casado	3,3%	14,0%	13,3%	30,7%
	Unión Libre	0,7%	4,0%	6,7%	11,3%
	Divorciado	0,0%	1,3%	0,7%	2,0%
Total Explorador (Moderado)		9,3%	36,7%	35,3%	81,3%
Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Soltero	0,0%	1,3%	0,0%	1,3%
Total Atrevido y Competitivo (Arriesgado)		0,0%	1,3%	0,0%	1,3%
Cuidadoso (Conservador)	Casado	0,7%	1,3%	0,0%	2,0%
	Unión Libre	0,7%	0,7%	0,7%	2,0%
	Soltero	0,0%	1,3%	0,7%	2,0%
Total Cuidadoso (Conservador)		1,3%	3,3%	1,3%	6,0%
Versátil (Moderado-Agresivo)	Casado	0,0%	1,3%	4,0%	5,3%
	Soltero	0,0%	2,7%	2,0%	4,7%
	Unión Libre	0,0%	0,0%	1,3%	1,3%
Total Versátil (Moderado-Agresivo)		0,0%	4,0%	7,3%	11,3%
Total general		10,7%	45,3%	44,0%	100,0%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 7

Gráfico Perfil final - Estado civil – Nivel académico



Nota. Elaboración propia, 2023.

Combinando el perfil final con las variables de nivel académico y estado civil, se encuentra que los solteros profesionales tienen la mayor representación en el perfil Explorador (Moderado) con un 17%, seguido de los solteros con nivel educativo de posgrado con un 14,7%.

En el mismo perfil le siguen los casados profesionales con una participación del 14% y los casados con nivel educativo posgrado, con una participación del 13,3%.

En contraste, tienen mayor participación en este perfil los de estado civil unión libre con nivel de posgrado (6,7%).

En el nivel Atrevido Competitivo (Arriesgado) solo participan los profesionales solteros en relación directa con el perfil anterior, equivalente al 1,3%.

En el nuevo perfil creado Versátil (Moderado-Agresivo) predominan los casados con nivel de educación posgrado, con una participación del 4%.

6.7.7 Perfil final – Género - Estado civil

Tabla 11

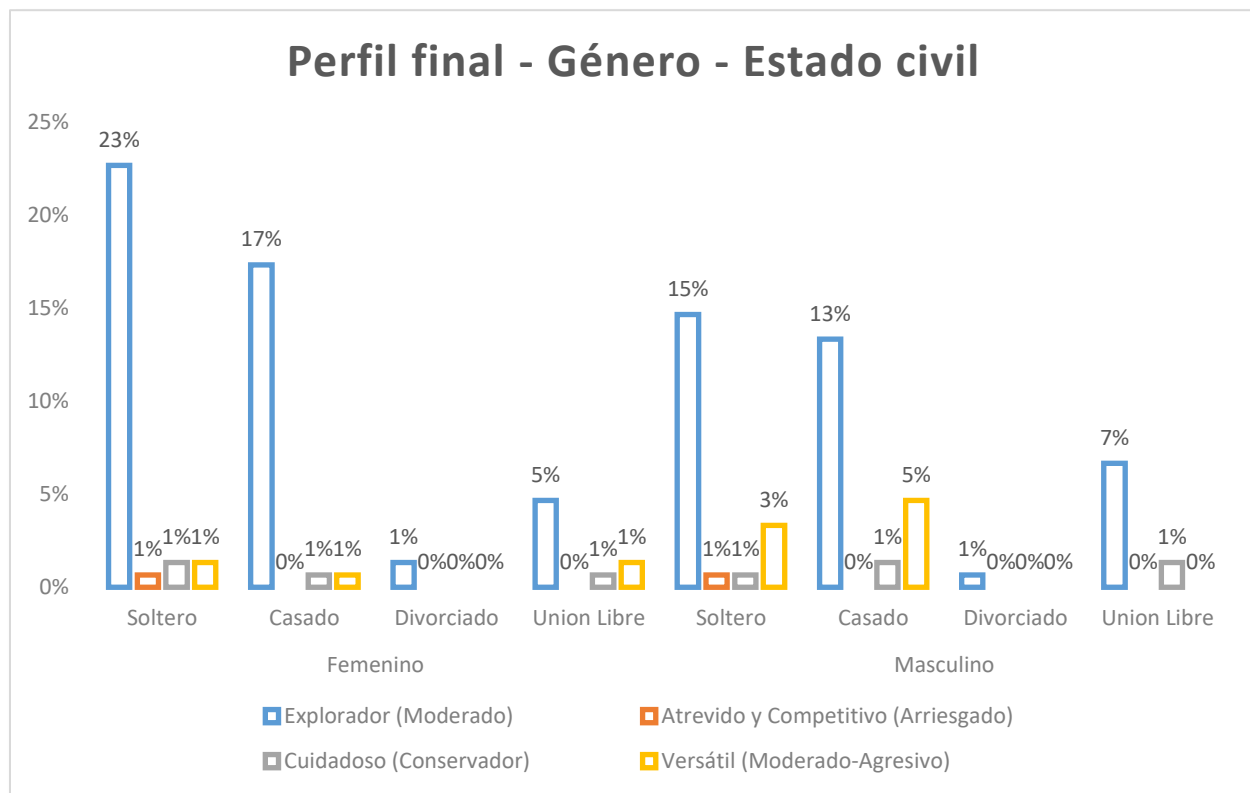
Perfil final – Género - Estado civil

Cuenta de Perfil final	Etiquetas de columna				
Etiquetas de fila	Explorador (Moderado)	Atrevido y Competitivo (Arriesgado)	Cuidadoso (Conservador)	Versátil (Moderado-Agresivo)	Total general
Femenino	46%	1%	3%	3%	53%
Soltero	23%	1%	1%	1%	26%
Casado	17%	0%	1%	1%	19%
Divorciado	1%	0%	0%	0%	1%
Unión Libre	5%	0%	1%	1%	7%
Masculino	35%	1%	3%	8%	47%
Soltero	15%	1%	1%	3%	19%
Casado	13%	0%	1%	5%	19%
Divorciado	1%	0%	0%	0%	1%
Unión Libre	7%	0%	1%	0%	8%
Total general	81%	1%	6%	11%	100%

Nota. Elaboración propia, 2023.

Figura 8

Gráfico Perfil final – Género - Estado civil



Nota. Elaboración propia, 2023.

Para sugerir el perfil final, combinando las variables de estado civil con género, se encuentra que, tanto en las mujeres como en los hombres, la mayor participación la tiene el perfil Explorador (Moderado) con una participación del 81%.

El perfil Versátil (Moderado Agresivo) es más alto en los hombres casados con 5%, y solteros con 3% que, en las mujeres de la misma clasificación, 1% y 1% respectivamente.

6.8 Regresión múltiple

Tabla 12

Regresión múltiple

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,503443753
Coefficiente de determinación R²	0,253455613
^2 ajustado	0,216654129
Error típico	0,416776923
Observaciones	150

Análisis de varianza

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	7	8,374173441	1,196310492	6,8871031	4,72536E-07
Residuos	142	24,66582656	0,173703004		
Total	149	33,04			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95,0%	Superior 95,0%
Intercepción	1,872189576	0,354161227	5,286263519	4,608E-07	1,172079769	2,572299384	1,172079769	2,572299384
Edad	-0,02735811	0,017304833	-1,580952007	0,1161139	-0,061566493	0,006850274	-0,061566493	0,006850274
Rango Edad	0,167974947	0,116702652	1,439341302	0,15225461	-0,062724138	0,398674033	-0,062724138	0,398674033
Género	-0,036020338	0,070675943	-0,509654862	0,61108445	-0,175733319	0,103692643	-0,175733319	0,103692643
Había realizado encuesta	0,145144054	0,076711776	1,892070059	0,06051748	-0,006500628	0,296788736	-0,006500628	0,296788736
Perfil Antes	0,289514939	0,054094332	5,352038307	3,4092E-07	0,182580668	0,396449209	0,182580668	0,396449209
Nivel académico	0,07880221	0,055894286	1,40984375	0,16077233	-0,031690229	0,18929465	-0,031690229	0,18929465
Estado Civil	-0,03148694	0,049548217	-0,635480784	0,52613766	-0,129434399	0,06646052	-0,129434399	0,06646052

Nota. Elaboración propia, 2023.

6.8.1 Coeficiente de Correlación Múltiple y Coeficiente de Determinación (R^2)

El coeficiente de correlación múltiple (0.5034) sugiere una relación moderada entre las variables demográficas de edad, género, estado civil, nivel académico y la variable dependiente del perfil final.

El coeficiente de determinación R^2 (0.2535) indica que aproximadamente el 25.35% de la variabilidad en la variable perfil final se explica por las variables independientes. Esto significa que el modelo de regresión puede explicar una parte significativa de la variabilidad, pero aún queda una gran cantidad sin explicar.

6.8.2 Coeficientes de Regresión

Los coeficientes de regresión indican cómo cada variable independiente contribuye a la predicción de la variable dependiente. Por ejemplo, el coeficiente para "Perfil Antes" es 0.2895, lo que sugiere que un aumento en el valor de "Perfil Antes" está asociado con un aumento en la variable dependiente.

7. Conclusiones y Recomendaciones

En el transcurso de esta investigación se logró diseñar y analizar una encuesta de perfil de riesgo para clientes inversionistas, que incorporara elementos de finanzas conductuales respaldados por la inteligencia artificial, para comprender mejor el perfil de riesgo de los inversionistas.

Se llevó a cabo una investigación que permitió comprender la normatividad financiera en Colombia en relación con las encuestas de perfil de riesgo. Esto proporcionó información importante para el diseño de la encuesta.

Se analizaron los conceptos clave de Behavioral Finance, identificando los sesgos cognitivos y emocionales más relevantes en las personas. Al tener en cuenta dichos sesgos, la encuesta puede proporcionar una imagen más completa del perfil de riesgo de un cliente inversionista. Los sesgos afectan cómo las personas perciben y evalúan el riesgo, por lo que su consideración permite una evaluación más realista.

Los sesgos cognitivos y emocionales son individuales y pueden variar ampliamente entre los inversores. Al asociarlos, se puede tipificar la encuesta de manera más precisa, lo que lleva a una mejor comprensión de las necesidades y preferencias de cada cliente. Al analizar los sesgos en las respuestas de los encuestados, se pueden identificar aquellos que podrían estar perjudicando la toma de decisiones financieras. Esto brinda la oportunidad de ofrecer orientación específica para abordar estos sesgos y mitigar su impacto negativo.

Para los inversionistas puede servir como una herramienta educativa que les ayude a aumentar el conocimiento sobre cómo estos sesgos pueden afectar la toma de decisiones financieras y fomentar la adopción de enfoques más racionales. No obstante, el cliente inversionista decide desde su racionalidad cuál considera que es la mejor opción al momento de

tomar una decisión financiera, lo que podría en algunos casos no estar alineado con la encuesta de perfil de riesgo basada en IA y sus recomendaciones.

El uso de IA en el diseño de la encuesta de perfil de riesgo permite ofrecer la posibilidad de personalización, lo que facilita la adaptación de la encuesta a las características individuales de cada cliente inversionista. Al analizar datos previos, como historiales de inversión y comportamientos financieros, logra generar preguntas específicas que se ajusten mejor a las necesidades y circunstancias, identificando posibles sesgos cognitivos y emocionales en las respuestas de los encuestados.

Algoritmos de IA avanzados analizan patrones en las respuestas y alertan sobre sesgos que podrían influir en las decisiones de inversión. Además, la IA puede procesar y analizar datos en tiempo real, lo que permite a las instituciones financieras adaptar sus estrategias y recomendaciones en función de la información recopilada de manera ágil, ayudando a tomar decisiones más informadas sobre asignación de activos, estrategias de inversión y reducir la volatilidad de sus carteras, aumentando la satisfacción del cliente y la lealtad a largo plazo.

También, puede agrupar a los clientes en segmentos según sus respuestas a la encuesta y otros datos disponibles. Esto permite una mejor personalización de los servicios financieros y estrategias de inversión para cada grupo de clientes. A medida que se acumulan más datos y respuestas de los clientes, las encuestas pueden adaptarse constantemente para reflejar las tendencias cambiantes en el comportamiento financiero y los sesgos de los inversionistas.

La IA genera eficiencias al automatizar gran parte del proceso de administración y análisis de la encuesta, lo que ahorra tiempo y recursos en comparación con métodos manuales y ayuda a reducir errores humanos en la interpretación y el análisis de los datos recolectados, lo que lleva a resultados más precisos.

Se aplicó la encuesta a clientes inversionistas, y los resultados fueron analizados detenidamente. Este análisis permitió identificar algunos patrones y relaciones entre el perfil de riesgo y las variables demográficas, lo que arrojó algunas tendencias sobre cómo los sesgos cognitivos y emocionales pueden influir en las decisiones de inversión. Dentro de las tendencias encontradas se puede observar que las personas pueden catalogarse en un perfil de inversión diferente al que creían que pertenecían o al que habían obtenido en ocasiones anteriores al realizar las encuestas tradicionales. Por ejemplo, se identificó que los clientes inversionistas que antes tenían un perfil conservador o arriesgado, pasaron a un perfil moderado. Al utilizar un lenguaje sencillo para los clientes inversionistas, se facilita la comprensión de la situación, proporcionando así herramientas para evaluar distintas opciones y tomar decisiones informadas.

Al comprender mejor el perfil de riesgo y los sesgos de los clientes, las instituciones financieras pueden diseñar productos y servicios financieros más adecuados y personalizados. Esto puede conducir a la creación de productos innovadores que satisfagan las necesidades específicas de los clientes.

Esta investigación representa un paso hacia la comprensión y mejora de las decisiones financieras en el contexto colombiano. La combinación de la Behavioral Finance y la inteligencia artificial en la encuesta de perfil de riesgo ofrece una herramienta que busca comprender y abordar los sesgos de comportamiento en la toma de decisiones financieras. Además, esta investigación sienta las bases para futuros estudios y desarrollos en el campo de las finanzas conductuales en Colombia.

Para futuras investigaciones se recomienda continuar dando mayor enfoque en la personalización, fomentando la investigación y desarrollo de encuestas aún más personalizadas, que permitan evidenciar los sesgos específicos de cada tipo de inversionistas. Esto puede incluir

la incorporación de técnicas de aprendizaje automático y análisis de datos avanzados. Se sugiere realizar un seguimiento a lo largo del tiempo de los inversionistas que han completado encuestas de perfil de riesgo, para evaluar cómo los sesgos pueden cambiar o evolucionar en respuesta a eventos económicos o personales.

Con los resultados de las encuestas, desarrollar programas de educación financiera que ayuden a los inversionistas a reconocer y mitigar los sesgos comportamentales en sus decisiones financieras y realizar investigaciones adicionales con muestras de población más amplias con otras variables, que permitan confirmar los resultados obtenidos a través de encuestas de perfil de riesgo con palancas comportamentales y validar su eficacia en la toma de decisiones financieras.

Estudios posteriores podrían enfocarse en desarrollar herramientas tecnológicas que integren la inteligencia artificial y el análisis de datos para ofrecer recomendaciones de inversión en tiempo real, teniendo en cuenta el perfil de riesgo y los sesgos de los inversionistas.

La colaboración entre profesionales de diferentes áreas, como las finanzas, psicólogos, expertos en comportamiento, analistas de datos e ingenieros, para abordar de manera integral la interacción entre el comportamiento humano y las decisiones financieras.

Antes de implementar las encuestas de perfil de riesgo basadas en el comportamiento, realizar pruebas piloto en diferentes contextos y mercados locales, para adaptar las encuestas y las estrategias a las necesidades específicas de cada región.

Finalmente, se recomienda la inclusión de Behavioral Finance en las entidades de regulación y autorregulación de Colombia, con el propósito de elevar la calidad de la asesoría financiera y posicionar a los profesionales financieros colombianos como líderes en un campo cada vez más relevante a nivel global. Un ejemplo de lo anterior son las certificaciones de CFA (por sus siglas en inglés Chartered Financial Analyst) donde Behavioral Finance las incorpora de

manera integral, ya que se abordan sesgos cognitivos y emocionales en el contexto de la toma de decisiones de inversión.

Referencias Bibliográficas

Alianza. (s.f.). *Calcule su perfil de riesgo*. Obtenido de Alianza:

<https://www.alianza.com.co/calculador-su-perfil-de-riesgo>

AMV. (mayo de 2012). *Conozca los riesgos del mercado*. Obtenido de Credicorpcapital

Colombia:

<https://www.credicorpcapitalcolombia.com/uploads/userfiles/file/amv/Cartilla%20Conozca%20los%20Riesgos%20de%20invertir%20en%20el%20mercado%20de%20valores.pdf>

AMV. (17 de Diciembre de 2021). *Guía de Estudio de Autorregulación*. Obtenido de

<https://amvcolombia.org.co/>: <https://www.amvcolombia.org.co/wp-content/uploads/2023/01/AAMV-2022-001-AF.pdf>

AMV. (24 de Abril de 2022). *Gerencia de Certificación e Información*. Obtenido de

<https://amvcolombia.org.co/>: <https://www.amvcolombia.org.co/wp-content/uploads/2022/04/Guia-Regulacion-Asesor-Financiero-V.-240422.pdf>

Banco de Occidente. (s.f.). *Perfilador riesgo de inversión*. Obtenido de FiduOccidente:

<https://www.fiduoccidente.com/perfilador>

Bancolombia. (2012). *Encuesta Perfil de Riesgo*. Obtenido de Bancolombia:

https://www.bancolombia.com/wcm/connect/www.bancolombia.com-26918/04209be4-6569-47c3-a804-31773530542a/Encuesta+Perfil+de+Riesgo__VB-122-II2012-V3.pdf?MOD=AJPERES&CVID=13-VU0J

Blasco, N., & Ferreruela, S. (2017). Behavioral Finance: ¿por qué los inversores se comportan como lo hacen y no como deberían? *Journal of Finance*, 1-19.

Cárdenas Santamaría, M. (17 de abril de 2018). *Decreto 661 de 2018*. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=85921>

Corficolombiana. (2012). *Formato Anexo*. Obtenido de Corficolombiana:

<https://www.corficolombiana.com/documents/20123/0/USCREGC20-V5-formato-anexo+%281%29.pdf/8ea09eec-7610-2207-10ba-af8c87f500ec>

Decreto 661 de 2018 [Presidencia de la República]. Por el cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la actividad de asesoría y se dictan otras disposiciones. 17 de abril de 2018. Bogotá, Colombia.

Eachempati, P., & Srivastava, P. (2022). Accounting for investor sentiment in news and disclosures. *Emerald Publishing; Qualitative Research in Financial Markets*, 14(1), 53-75.

Fama, E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 383-417.

Fernández, L. A., Ladrón de Guevara, R., & Madrid, R. (13 de marzo de 2017). *Las Finanzas conductuales en la toma de decisiones/Behavioral Finance in Decision Making*. Obtenido de Revista de Difusión Cultural y Científica de la Universidad de La Salle en Bolivia(13), 127-144: http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v13n13/v13n13_a09.pdf

Fiduprevisora. (Enero de 2020). *Clasificación y perfil de riesgo del inversionista*. Obtenido de Fiduprevisora: https://www.fiduprevisora.com.co/wp-content/uploads/2020/01/V2_fr-esn-02-029_v10_Clasificiacion_y_perfil_de_riesgo_pj.1.pdf

Green, W. (2021). *Richer, Wiser, Happier: How the World's Greatest Investors Win in Markets and Life*. Scribner.

Hirshleifer, D. (2017). Behavioral Finance. *Journal of Finance*, 1335-1380.

iNudgeyou. (s.f.). *iNudgeyou*. Recuperado el 13 de marzo de 2023, de The BASIC Framework:

<https://inudgeyou.com/es/basic-framework/>

Kahneman, D. (2012). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 263-292.

Kahneman, D., & Tversky, A. (2 de Marzo de 1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. Obtenido de The Econometric Society :

<https://www.jstor.org/stable/1914185?origin=JSTOR-pdf>

Kahneman, D., & Tversky, A. (enero de 1982). *The Psychology of Preferences*. Obtenido de Scientific American, a division of Nature America, Inc:

<http://www.jstor.org/stable/24966506>

OpenAI. (1 de 06 de 2023). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/7d973df4-1ac3-4802-8510-b0f41b87a2f8>

OpenAI. (Julio de 2023A). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/c7fe9c50-0c09-49c3-a85d-30e13c78fa91>

OpenAI. (Julio de 2023B). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/d2e43005-ffbf-4f0f-9d83-e5f1174cf0da>

OpenAI. (Julio de 2023C). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/89c8e303-41ae-48af-9ded-69c94aec0821>

OpenAI. (Julio de 2023D). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/f882d31c-08bb-4ba7-9e98-c218115ab60b>

OpenAI. (Julio de 2023E). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT:

<https://chat.openai.com/c/e48d039e-813e-4347-b3f5-680b6e53e0b9>

OpenAI. (Julio de 2023F). *ChatGPT*. Obtenido de ChatGPT: <https://chat.openai.com/c/ef2fbbba-bcc2-4de7-9517-6cfe6b1e1f66>

Pompian, M. (2021). *Behavioral Finance and Your Portfolio*. John Wiley & Sons, Inc.

Pompian, M. (s.f.). *Michael Pompian.com*. Recuperado el 10 de 04 de 2023 de:

<https://www.michaelpompian.com/>

Pompian, M. M. (2002). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal*

Portfolios That Account for Investor Biases. Obtenido de [http://www.untag-](http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/FINANCE%20Behavioral%20finance%20and%20wealth%20management%20%20building%20optimal%20portfolios%20that%20account%20for%20in.pdf)

[smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/FINANCE%20Behavioral%20finance%20and%20](http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/FINANCE%20Behavioral%20finance%20and%20wealth%20management%20%20building%20optimal%20portfolios%20that%20account%20for%20in.pdf)

[0wealth%20management%20%20building%20optimal%20portfolios%20that%20account%20for%20in.pdf](http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/FINANCE%20Behavioral%20finance%20and%20wealth%20management%20%20building%20optimal%20portfolios%20that%20account%20for%20in.pdf)

Presidencia de la República. (17 de abril de 2018). *Decreto 661 de 2018*. Obtenido de GOV.CO:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=85921>

Shefrin, H. (2000). Behavioral Finance as Impetus for the Integration of Finance and

Psychology. *The American Economic Review*, 90(2), 11-15.

Shiller, R. (2015). *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.

Shleifer, A. (2000). *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford

Academic.

Statman, M. (2019). *Behavioral Finance*. Fundación de Investigación del Instituto CFA.

Sunstein, C. R. (2008). *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale

University Press.

Superintendencia Financiera de Colombia. (2023). *Reporte Trimestral de Prensa*. Obtenido de

Sociedades Fiduciarias: [https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/sala-de-](https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa-/sociedades-fiduciarias-10082901)

[prensa/comunicados-de-prensa-/sociedades-fiduciarias-10082901](https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa-/sociedades-fiduciarias-10082901)

Thaler, R. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton & Company.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.


Vercel. (2023). *Vercel*. Obtenido de Vercel: <https://vercel.com/>

Yusuf, M. (2015). Behavioural Finance: A Challenge To Market Efficiency. *International Journal of Research in Commerce and Management Studies*, 85-88.

Anexos

Anexo 1

Encuesta Perfil del Cliente Grupo Bancolombia

		ENCUESTA PERFIL DEL CLIENTE		Fecha de Diligenciamiento DD MM AAAA
Tipo de Documento de Identificación	C.C. <input type="checkbox"/> T.I. <input type="checkbox"/>	C.E. <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/>	Carné Diplomático <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/>	No. de Identificación
Primer Nombre	Segundo Nombre	Primer Apellido	Segundo Apellido	
Razón o Denominación Social				

En la presente encuesta le formularemos unas preguntas cuyas respuestas le permitirán a BANCOLOMBIA S.A., VALORES BANCOLOMBIA S.A. COMISIONISTA DE BOLSA y/o FIDUCIARIA BANCOLOMBIA S.A. ("Grupo Bancolombia Capital") identificar su perfil de cliente en función de sus objetivos de inversión, tolerancia al riesgo, experiencia, horizonte de tiempo, entre otros. Sus respuestas a esta encuesta nos permitirán determinar si su perfil es conservador, moderado o arriesgado, en cumplimiento de las disposiciones legales aplicables.

Le solicitamos leer cada pregunta detenidamente y responderlas de igual forma, para así poder evaluar y determinar adecuadamente su perfil.

La información revelada en esta encuesta es totalmente confidencial y podrá ser usada por las entidades que pertenezcan o lleguen a pertenecer al Grupo Bancolombia en cumplimiento de sus Políticas para el Tratamiento de Datos.

Es su obligación informar oportunamente a Grupo Bancolombia Capital sobre cualquier cambio que pueda influir en la determinación de su perfil. Con la firma de esta encuesta, usted se obliga a informar y revelar cualquier evento que genere una modificación o cambio en algún elemento determinante para la asignación de su perfil, con el fin de que podamos asignarle uno nuevo de ser el caso.

El perfil asignado por Grupo Bancolombia Capital únicamente aplica para sus inversiones en Colombia. Es deber de cada una de las instituciones del exterior con quienes usted se llegue a vincular, asignarle un perfil para sus inversiones internacionales.

Sin perjuicio del perfil que resulte, usted podrá bajo su propia responsabilidad realizar inversiones que no correspondan a su perfil asignado.

1. ¿Con cuál frase se siente más identificado como inversionista? Respuesta única

- Prefiero asumir un nivel bajo de riesgo y ganancias menores
- Quiero incrementar moderadamente mi patrimonio asumiendo un riesgo medio
- Busco altos rendimientos en el largo plazo, por eso, estoy dispuesto a asumir altos riesgos en el corto plazo

2. ¿Cuál es su principal objetivo de inversión? Respuesta única

- Proteger mi capital
- Generar ingresos
- Crecer mi capital

3. ¿Cuál es el plazo para mantener sus inversiones? Respuesta única

- Menos de 1 año
- Entre 1 y 5 años
- Más de 5 años

4. Si sucede una situación económica inesperada, ¿puede solucionarla sin necesidad de retirar el dinero que tiene invertido? Respuesta única

- Puedo solucionarla, porque tengo dinero suficiente para situaciones inesperadas
- Tengo un dinero destinado a imprevistos; pero si la situación supera ese valor, retiraría algo de la inversión
- Necesitaría todo el dinero de la inversión para solucionar la situación

5. **¿Qué porcentaje de su patrimonio destina a inversiones en acciones, fondos de inversión colectiva, bonos y CDT y otros productos similares? Respuesta única**

- Menos del 5%
 Entre el 5% y el 20%
 Mas del 20%

6. **¿Con cuál de las siguientes declaraciones se siente más identificado en cuanto al desempeño de sus inversiones en los próximos tres años? Respuesta única**

- No importa si pierdo dinero en el transcurso de este tiempo
 Puedo tolerar un nivel limitado de pérdida
 Me cuesta mucho tolerar cualquier pérdida

7. **¿Cuál es su conocimiento sobre productos de inversión? Respuesta única**

- No tengo conocimiento
 Tengo conocimiento moderado
 Tengo conocimiento alto

8. **¿Ha invertido en alguno de los siguientes productos? Respuesta múltiple**

- Bonos – CDT
 Fondos de Inversión Colectiva
 Acciones
 Derivados Financieros
 Monedas internacionales
 Otros (Notas estructuradas, productos alternativos)
 Ninguno de los anteriores

 Firma del cliente

En caso de firmar en calidad de apoderado o representante legal, por favor indicar:

Nombre: _____

Calidad en la que actúa: _____

Número de identificación: _____

PARA CONOCER O DILIGENCIAR SU PERFIL DE CLIENTE

En Valores Bancolombia ingrese a la Sucursal Virtual Valores Bancolombia opción Servicios / Conozca su Perfil de Riesgo en <https://valores.grupobancolombia.com> o llame a los siguientes números en Bogotá 601 3430099, Medellín 604 510 9009 o al 01 8000 513 090 desde otras ciudades.

En Bancolombia S.A. en Bogotá 601 2326520, Medellín 604 2518188 o al 01 8000 91 0090 desde otras ciudades.

Anexo 2

Encuesta Perfil de Riesgo Corficolombiana



Vinculación
 Novedad
 Actualización

FORMATO ANEXO

Ciudad Fecha Diligenciamiento

Si corresponde al proceso de actualización, por favor diligenciar los campos susceptibles de cambio, lo demás tacharlo

Nombre del Cliente / Razón Social:		Tipo de identificación:		Número de Identificación		D.V.		Tipo Persona		
		C.C. <input type="checkbox"/> P.P. <input type="checkbox"/> F.C. <input type="checkbox"/>						Persona Natural <input type="checkbox"/>		
		T.I. <input type="checkbox"/> R.C. <input type="checkbox"/> NIT <input type="checkbox"/>						Persona Jurídica <input type="checkbox"/>		
		C.E. <input type="checkbox"/> C.D. <input type="checkbox"/> S/NT <input type="checkbox"/>								
INFORMACIÓN ADICIONAL (Campos aplicables a Clientes de Casa de Bolsa)										
¿Forma Parte del Grupo Luis Carlos Sarmiento Angulo? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Cuál? <input type="text"/>				Si su respuesta de Sí, diligencie la siguiente información del familiar						
¿Se encuentra impedido para operar en el Mercado de Valores? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Cuál? <input type="text"/>				Apellidos del Empleado: <input type="text"/>						
¿Tiene algún familiar que trabaje en el Grupo Aval? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				Nombres del Empleado: <input type="text"/>						
¿Depende económicamente de un tercero? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				¿El tercero es cliente de Casa de Bolsa? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>						
*Si su respuesta de Sí, diligencie la siguiente información del tercero del cual depende				Tipo de identificación:		Número de ID		Fecha de Expedición		Lugar de Expedición
Apellidos <input type="text"/>		Nombres <input type="text"/>		C.C. <input type="checkbox"/> P.P. <input type="checkbox"/>						
Dirección de Residencia <input type="text"/>		Ciudad <input type="text"/>		C.E. <input type="checkbox"/> C.D. <input type="checkbox"/>		Teléfono <input type="text"/>		Celular <input type="text"/>		Parentesco <input type="text"/>
Vincular al Cliente en Cuentas ISA <input type="checkbox"/>										
CATEGORIZACIÓN DEL INVERSIONISTA										
Este cuestionario permitirá identificar su nivel de tolerancia al riesgo y determinar su experiencia y conocimiento como inversionista. Los resultados nos ayudarán en la asesoría hacia los productos que administra la Entidad a los que aplique la asesoría:										
1. ¿Tiene vigente una certificación de profesional (operador) del mercado de valores?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
2. ¿La entidad que representa es un organismo financiero extranjero o multilateral?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
3. ¿La entidad que representa es vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
4. En las jurisdicciones que hacen parte de Alianza del Pacífico, ¿Has sido usted clasificado como inversionista profesional o su equivalente?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
5.1. ¿Posee experiencia y conocimientos para evaluar, gestionar y comprender adecuadamente los riesgos inherentes a cualquier decisión de Inversión?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
5.2. ¿Cuenta con un patrimonio igual o superior a 6.000 SMMLV? y además:								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
5.3. ¿Es titular de un portafolio de inversiones igual o superior a 3.000 SMMLV y/o?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
5.4. Ha realizado directa o indirectamente quince (15) o más operaciones de enajenación o de adquisición de valores, por valor agregado igual o superior al equivalente a veintidós mil (21.000) SMMLV, durante un periodo de sesenta (60) días calendario, en un tiempo que no supere los dos (2) años anteriores a la fecha de diligenciamiento de este formulario?								Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
Si responde de manera afirmativa las preguntas 1, 2, 3 o 4 usted será catalogado como cliente profesional. Igual tratamiento se dará si contesta de manera afirmativa el punto 5.1, 5.2, y alguno de los numerales 5.3 o 5.4. Tenga en cuenta que para determinar el valor del portafolio a que hace mención el punto 5.3, se tendrán en cuenta los valores que estén a su nombre en un depósito de valores debidamente autorizado por la Superintendencia Financiera de Colombia o en un custodio extranjero y/o las inversiones realizadas por medio de contratos de fiducia de inversión, administración de portafolios de terceros o las participaciones que tenga en fondos de inversión y, demás vehículos que administren recursos del inversionista, distintos a los de seguridad social. Para determinar el periodo de sesenta (60) días calendario a que hace mención al numeral 5.4, se tendrá como fecha inicial la que corresponda a cualquiera de las operaciones de adquisición o enajenación de valores realizadas. En caso de no estar de acuerdo con dicha categorización, puede presentar solicitud de reclasificación debidamente soportada al gestor comercial de manera escrita.										
PERFIL DE RIESGO DEL INVERSIONISTA										
En términos de las siguientes variables, seleccionar lo que se ajuste a su perfil de inversión. Marque con una X el literal correspondiente										
1. CONOCIMIENTO DEL MERCADO										
Cuál de las siguientes descripciones refleja mejor su experiencia y conocimiento a la hora de invertir										
<input type="checkbox"/> a. No he tenido experiencia previa en inversiones.										
<input type="checkbox"/> b. He tenido fondos de inversión colectivos, fondos voluntarios de pensiones y/o fiducias. Comprendo el funcionamiento básico y que hay una relación riesgo-retorno en los principales activos										
<input type="checkbox"/> c. He tenido inversiones en acciones o fondos de acciones a nivel local.										
<input type="checkbox"/> d. He tenido inversiones de portafolio fuera del país o en fondos mutuos en acciones en el extranjero.										
2. HORIZONTE DE INVERSIONES										
<input type="checkbox"/> a. Menos de 1 año										
<input type="checkbox"/> b. Entre 1 y 3 años										
<input type="checkbox"/> c. Entre 3 y 5 años										
<input type="checkbox"/> d. Mayor a 5 años										

3. IMPORTANCIA RELATIVA DE LA INVERSION

¿El dinero que está invirtiendo a que porcentaje de su patrimonio corresponde?

- a. Menos del 10%
 b. Entre el 10% y el 30%
 c. Entre el 30% y el 50%
 d. Más del 50%

4. NIVEL DE RIESGO QUE QUIERE ASUMIR

- a. Muy Bajo: Su principal preocupación es la seguridad e su inversión. Prefiero estabilidad antes que crecimiento.
 b. Bajo: Puedo tolerar variaciones leves en el capital en el corto plazo, para obtener crecimientos moderados en su inversión.
 c. Mediano: Quiere que su capital crezca y está dispuesto a aceptar variaciones importantes en su capital en el corto plazo
 d. Alto: Su principal objetivo es el crecimiento del capital, asumiendo oportunidades de inversión agresivas, las cuales traen asociados niveles de volatilidad altos y en consecuencia posibles variaciones representativas en su capital.

CAUIFICACIÓN	Para la pregunta de 1 a 3	Para la pregunta 4	
A las preguntas a)	10	10	Hasta 85 Puntos : Perfil conservador Entre 86 y 115 Puntos: Perfil Moderado Más de 115 Puntos: Perfil Agresivo
A las preguntas b)	15	20	
A las preguntas c)	20	30	
A las preguntas d)	25	60	

Conservador

- Cliente que no desean asumir riesgos importantes con el capital invertido
- Admite fluctuaciones en su capital con un crecimiento moderado del mismo.
- Prefiere minimizar el riesgo, sacrificando rentabilidad.
- Busca invertir con alta liquidez y alta calificación de riesgo de crédito.
- Tiene un bajo conocimiento del mercado de valores

Moderado

- El inversionista está dispuesto a asumir un riesgo mayor para obtener mejores utilidades.
- Cliente que buscan una relación equilibrada entre riesgo y rentabilidad.
- Busca generar un crecimiento moderado en su capital y admiten pérdidas del mismo.
- Busca inversiones con alta liquidez, pero asumen un mayor riesgo de crédito.
- Entiende el funcionamiento básico del mercado de valores.

Agresivo

- Cliente que prefieren asumir altos niveles de riesgo en busca de los retornos más altos posibles.
- Su principal objetivo es incrementar su capital en el corto y mediano plazo mediante la inversión en activos con mayor potencial de crecimiento y mayor volatilidad.
- Esta dispuesto a perder parte importante del capital invertido.
- Puede invertir en instrumentos con mediana liquidez y baja calificación de crédito.
- Tiene experiencia y conocimiento del mercado de valores.

 Total Puntaje

 Perfil
CONSIDERACIONES DE SEGURIDAD DE LOS CANALES

La Entidad, le sugiere tener en cuenta las siguientes recomendaciones en nuestros canales:

INTERNET

1. La Entidad NUNCA le solicitarán vía correo electrónico ni telefónicamente, información confidencial, entendiéndose por esta información aquella relacionada con depósitos o inversiones de cualquier tipo, créditos, saldos, cupos o movimientos de cuenta, usuarios y contraseñas. Por su seguridad, NO comparta sus usuarios ni contraseñas con nadie, esta información debe ser de carácter único y personal. Por seguridad NO suministre información confidencial (usuario, contraseña, número de cuenta) a personas que lo soliciten bajo el argumento de participar en concursos, premios o cualquier otro tipo de ofertas. En caso de recibir un correo electrónico o una llamada telefónica solicitando claves o información de carácter confidencial, o si usted percibe alguna situación irregular favor informar del hecho a su Gerente de Cuenta, o a nuestras Líneas de Atención al Cliente 01 8000 522 238 o 01 8000 180 000 y en Bogotá 3535066, o 7450333/7450444.
2. No baje (download) archivos ni programas de Internet si no tiene la certeza de que lo está haciendo desde un sitio confiable.
3. No participe, ni reenvíe mensajes como cadenas de la suerte, avisos clasificados, anexos de chistes, advertencia sobre virus, etc. así provenga de familiares, amigos o compañeros.
4. Mantenga actualizadas las últimas definiciones generadas por su proveedor de antivirus y las actualizaciones de seguridad de su sistema operativo.
5. No habilite la opción autocompletar de su explorador, (que genera automáticamente nombres de usuarios y contraseñas).
6. Siempre cierre su sesión al finalizar sus transacciones, por la opción Salir, localizada en la parte superior de la página inicial.
7. Los correos electrónicos enviados con información confidencial son cifrados por la Entidad para mayor seguridad.

APLICA SOLO PARA FIDUCIARIA CORFICOLMBIANA S.A.

1. Cuando ingrese a nuestra zona transaccional, usted solamente tendrá que digitar su usuario y contraseña (si es persona jurídica, adicionalmente deberá ingresar la información que le presente el dispositivo de seguridad – Token). Nunca se le solicitarán datos confidenciales a través de correos electrónicos, ni por ningún otro medio. Al ingresar valide que la fecha y hora de la última conexión, coincidan con la última vez que usted ingresó al sitio transaccional. Allí también encontrará la dirección IP desde donde está realizando la conexión.
2. No olvide cambiar periódicamente su contraseña, no la escriba y por su seguridad no utilice datos obvios como su número de teléfono, fecha de nacimiento, etc.
3. Ingrese al sitio transaccional; siempre en forma directa digitando en su explorador de internet nuestro sitio web: www.fiduciariacorficolombiana.com dando clic en el ícono transaccional ubicado en la parte superior derecha. Nunca lo haga desde correos electrónicos que contengan links hacia esta página.
4. Ingrese al sitio transaccional desde su computador personal, el de su casa u oficina. NUNCA lo haga desde sitios públicos, ya que en estos pueden estar instalados programas destinados a rastrear sus operaciones. Es de resaltar que Fiduciaria Corficolombiana nunca le enviará enlaces que lo dirijan a sitios que soliciten credenciales de acceso (usuario y contraseña) o soliciten información financiera; de recibirlos, absténgase de digitar información en estos sitios.

CERTIFICADO DIGITAL

Symantec es una empresa mundialmente reconocida como Entidad autorizada para la emisión de certificados digitales, los cuales son utilizados para garantizar la autenticidad de nuestro sitio web, y verificar y asegurar a nuestros clientes, en cualquier momento, que realmente están interactuando con la Entidad. Usted puede verificar el Certificado Digital haciendo doble clic al candado que indica página segura.

OFICINAS

1. Siempre que visite nuestras oficinas, diríjase a nuestros asesores comerciales o al gerente comercial, si tiene alguna duda sobre su identidad por favor solicite a la persona contactada que se identifique con el carnet que lo acredita como funcionario de la Entidad.
2. Ninguno de los funcionarios de la Entidad están autorizados para recibir dinero en efectivo.
3. Custodie sus pertenencias y no las deje fuera de su alcance.
4. Ni la Entidad utilizan medios impresos como volantes para promocionar productos de crédito.

CALL CENTER

1. La Entidad no realizan solicitudes de claves de Internet transaccional; de igual manera si por algún motivo recibe llamadas que le generen algún tipo de incertidumbre, por favor absténgase de dar alguna información y contáctese con su asesor comercial.
2. Por seguridad NO suministre información confidencial (usuario, contraseña, número de cuenta) a personas que lo soliciten bajo el argumento de participar en concursos, premios o cualquier otro tipo de ofertas.

BLOQUEO, INACTIVACIÓN, REACTIVACIÓN O CANCELACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Para el caso de bloqueo, inactivación, reactivación o cancelación de productos y servicios de la Entidad, comuníquese con su asesor comercial o a nuestro Call Center 01 8000 522 238 o 01 8000 180 000 y en Bogotá 353 50 66 o 7450333/7450444

AUTORIZACIÓN ENVÍO DE EXTRACTOS, SALDOS, MOVIMIENTOS, RENDICIÓN DE CUENTAS Y CONFIRMACIÓN DE OPERACIONES

Autorizo a la Entidad para realizar el envío de extractos, saldos y movimientos, rendición de cuentas con información relacionada con los productos, servicios y publicidad de la entidad así (Marcar con una X, sólo una posibilidad de envío):

Extractos Liquidación de Bolsa Extracto FIC Saldo Diarios Facturación Electrónica Rendición de Cuentas Todos

Si se trata de una Persona Natural	
E-mail <input type="checkbox"/>	Físico <input type="checkbox"/>
Dirección de Correo Electrónico 1:	Dirección de Envío:
Dirección de Correo Electrónico 2:	Ciudad: Departamento:
No Enviar <input type="checkbox"/> Al seleccionar esta opción, eximo de toda responsabilidad u obligación a LA ENTIDAD por el no envío de la información que expresamente he rechazado recibir en forma de extracto, saldos o movimiento mensual.	

Si se trata de una Persona Jurídica	
SWIFT MT940 <input type="checkbox"/>	Código SWIFT
E-mail <input type="checkbox"/>	Nombre y Apellidos del Funcionario: Correo Electrónico
Físico <input type="checkbox"/>	Dirección de Ciudad: Departamento:
No Enviar <input type="checkbox"/> Al seleccionar esta opción, eximo de toda responsabilidad u obligación a LA ENTIDAD por el no envío de la información que expresamente he rechazado recibir en forma de extracto, saldos o movimiento mensual.	

Información de Contacto para la Confirmación de Operaciones (Persona Natural o Persona Jurídica)			
Nombres y Apellidos	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico



Trabajamos e invertimos
en el progreso del país



CasadeBolsa

AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

Version 3 - Ago. 06/2021

En adición y complemento de las autorizaciones previamente otorgadas, autorizo de manera expresa y previa sin lugar a pagos ni retribuciones a CORFICOLMBIANA S.A., FIDUCIARIA CORFICOLMBIANA S.A. y CASA DE BOLSA S.A. (en adelante "LAS ENTIDADES") a sus sucesores, cesionarios a cualquier título o a quien represente los derechos, para que efectúe el Tratamiento mis Datos Personales de la manera y para las finalidades que se señalan a continuación. Esta autorización para el Tratamiento de mis Datos Personales se hace extensiva a las entidades que conforman el Conglomerado Financiero AVAL, así como a las entidades que forman parte del Grupo Empresarial Sarmiento Angulo, las cuales se encuentran listadas para consulta a través del siguiente link: <https://www.corficolombiana.com/tratamiento-de-datos-personales>; <https://www.fiduciariacorficolombiana.com/tratamiento-de-datos-personales>; <https://www.casadebolsa.com.co/tratamiento-de-datos-personales> (en adelante "LAS ENTIDADES AUTORIZADAS"). Para efectos de la presente autorización, se entiende por "Datos Personales" la información personal que suministre por cualquier medio, incluyendo, pero sin limitarse a, aquella de carácter financiero, crediticio, comercial, profesional, sensible (tales como mis huellas, imagen, voz, entre otros), técnico y administrativo, privada, semiprivada o de cualquier naturaleza, pasada, presente o futura, contenida en cualquier medio físico, digital o electrónico, entre otros y sin limitarse a documentos, fotos, memorias USB, grabaciones, datos biométricos, correos electrónicos, y videgrabaciones. Así mismo, se entiende por "Tratamiento" el recolectar, consultar, recopilar, evaluar, catalogar, clasificar, ordenar, grabar, almacenar, actualizar, modificar, aclarar, reportar, informar, analizar, procesar, solicitar, verificar, retirar, en medios físicos, digitales, electrónicos o por cualquier otro medio. La autorización que otorgo por el presente medio para el Tratamiento de mis Datos Personales tendrá las siguientes finalidades: a. Promocionar, comercializar u ofrecer, de manera individual o conjunta productos y/o servicios propios u ofrecidos en alianza comercial con otras entidades pertenecientes al conglomerado financiero AVAL, a través de cualquier medio o canal, o para complementar, optimizar o profundizar el portafolio de productos y/o servicios actualmente ofrecidos. b. Como elemento de análisis en etapas precontractuales, contractuales y post-contractuales para establecer y/o mantener cualquier relación contractual, incluyendo como parte de ello, los siguientes propósitos: i. Actualizar bases de datos y tramitar la apertura y/o vinculación de productos y/o servicios en LAS ENTIDADES o en cualquiera de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, ii. Evaluar riesgos derivados de la relación contractual potencial, vigente o concluida, iii. Realizar, validar, autorizar o verificar transacciones incluyendo, cuando sea requerido, la consulta y reproducción de datos sensibles tales como la huella, imagen o voz, iv. Obtener conocimiento del perfil comercial o transaccional del titular, del nacimiento, modificación, celebración y/o extinción de obligaciones directas, contingentes o indirectas, el incumplimiento de las obligaciones que adquiera con LAS ENTIDADES o con cualquier tercero, así como cualquier novedad en relación con tales obligaciones, hábitos de pago y comportamiento crediticio con LAS ENTIDADES y/o terceros. v. Conocer el estado de las operaciones vigentes activas o pasivas de cualquier naturaleza o las que en el futuro llegue a celebrar con LAS ENTIDADES o con cualquiera de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, con cualquier operador de información o administrador de bases de datos o cualquier otra entidad similar que en un futuro se establezca y que tenga por objeto cualquiera de las anteriores actividades, vi. Conocer información acerca de mi manejo de cuentas corrientes, ahorros, depósitos, tarjetas de crédito, comportamiento comercial, laboral y demás productos o servicios y, en general, del cumplimiento y manejo de mis créditos y obligaciones, cualquiera que sea su naturaleza. Esta autorización comprende información referente al manejo, estado, cumplimiento de las relaciones, contratos y servicios, hábitos de pago, incluyendo aportes al sistema de seguridad social, obligaciones y las deudas vigentes, vencidas sin cancelar, procesos, o la utilización indebida de servicios financieros. vii. Prevenir el lavado de activos, la financiación del terrorismo, así como detectar el fraude y otras actividades ilegales, viii. Dar cumplimiento a sus obligaciones legales y contractuales, ix. Ejercer sus derechos, incluyendo los referentes a actividades de cobranza judicial y extrajudicial y las gestiones conexas para obtener el pago de las obligaciones a cargo del titular o de su empleador, si es del caso, x. Implementación de software y servicios tecnológicos. Para efectos de lo dispuesto en el presente literal b, LAS ENTIDADES en lo que resulte aplicable, podrán efectuar el Tratamiento de mis Datos Personales ante entidades de consulta, que manejen o administren bases de datos para los fines legalmente definidos, domiciliadas en Colombia o en el exterior, sean personas naturales o jurídicas, colombianas o extranjeras, c. Realizar ventas cruzadas de productos y/o servicios ofrecidos por LAS ENTIDADES o por cualquiera de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, d. Elaborar y reportar información estadística, encuestas de satisfacción, estudios y análisis de mercado, incluyendo la posibilidad de contactarme para dichos propósitos, e. Enviar mensajes, notificaciones o alertas a través de cualquier medio para remitir extractos, divulgar información legal, de seguridad, promociones, campañas comerciales, publicitarias, de mercado, institucionales o de educación financiera, sorteos, eventos u otros beneficios e informar al titular acerca de las innovaciones efectuadas en sus productos y/o servicios, dar a conocer las mejoras o cambios en sus canales de atención, así como dar a conocer otros servicios y/o productos ofrecidos por LAS ENTIDADES o LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, f. Llevar a cabo las gestiones pertinentes, incluyendo la recolección, entrega, suministro, transferencia o transmisión de información a autoridades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, cuando se requiera para dar cumplimiento a deberes legales, reglamentarios o con el ánimo de colaboración con tales autoridades, incluyendo dentro de éstos, entre otros, aquellos referentes a la prevención y detección de la evasión fiscal, corrupción nacional o extranjera, lavado de activos y financiación del terrorismo, demás que sean necesarios para el cabal cumplimiento de las funciones de las autoridades u otros propósitos similares, así como para llevar a cabo las actividades necesarias para mitigar los efectos de este tipo de situaciones en caso de ocurrir, g. Validar información con las diferentes bases de datos de LAS ENTIDADES, de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, de autoridades y/o entidades estatales y de terceros tales como operadores de información y demás entidades que formen parte del Sistema de Seguridad Social Integral, empresas prestadoras de servicios públicos y de telefonía móvil, entre otras, para desarrollar las actividades propias de su objeto social principal y conexo, y/o cumplir con obligaciones legales. h. Para que mis Datos Personales puedan ser utilizados como medio de prueba. Los Datos Personales suministrados podrán circular y transferirse a la totalidad de las áreas de LAS ENTIDADES o a las áreas de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, incluyendo proveedores de servicios, usuarios de red, redes de distribución y personas que realicen la promoción de sus productos y servicios, incluidos callcenters, domiciliados en Colombia o en el exterior, sean personas naturales o jurídicas, colombianas o extranjeras, a su fuerza comercial, equipos de telemarketing y/o procesadores de datos que trabajen en nombre de LAS ENTIDADES o de LAS ENTIDADES AUTORIZADAS, incluyendo pero sin limitarse, contratistas, delegados, outsourcing, tercerización, red de oficinas, con el objeto de desarrollar servicios de alojamiento de sistemas, de mantenimiento, servicios de análisis, servicios de mensajería por e-mail o correo físico, servicios de entrega, gestión de transacciones de pago, cobranza, entre otros. En consecuencia, el titular entiende y acepta que mediante la presente autorización concede a estos terceros, autorización para acceder a sus Datos Personales en la medida en que así lo requieran para la prestación de los servicios para los cuales fueron contratados y sujeto al cumplimiento de los

deberes que les correspondan como encargados del Tratamiento de mis Datos Personales. Igualmente, autorizo a LAS ENTIDADES para compartir mis Datos Personales con las entidades gremiales a las que pertenezca la entidad, para fines comerciales, estadísticos y de estudio y análisis de mercado. Es entendido que las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras mencionadas anteriormente ante las cuales LAS ENTIDADES puede llevar a cabo el Tratamiento de mis Datos Personales, también cuentan con mi autorización para permitir dicho Tratamiento. Adicionalmente, mediante el otorgamiento de la presente autorización, manifiesto: (i) que los Datos Personales suministrados son veraces, verificables y completos, (ii) que conozco y entiendo que el suministro de la presente autorización es voluntaria, razón por la cual no me encuentro obligado a otorgar la presente autorización, (iii) que conozco y entiendo que mediante la simple presentación de una comunicación escrita puedo limitar en todo o en parte el alcance de la presente autorización para que, entre otros, la misma se otorgue únicamente frente a LAS ENTIDADES pero no frente a LAS ENTIDADES AUTORIZADAS y (iv) haber sido informado sobre mis derechos a conocer, actualizar y rectificar mis Datos Personales, el carácter facultativo de mis respuestas a las preguntas que sean hechas cuando versen sobre datos sensibles o sobre datos de los niños, niñas o adolescentes, solicitar prueba de la autorización otorgada para su tratamiento, ser informado sobre el uso que se ha dado a los mismos, presentar quejas ante la autoridad competente por infracción a la ley una vez haya agotado el trámite de consulta o reclamo ante LAS ENTIDADES, revocar la presente autorización, solicitar la supresión de sus datos en los casos en que sea procedente y ejercer en forma gratuita mis derechos y garantías constitucionales y legales. LAS ENTIDADES informan que el tratamiento de sus Datos Personales se efectuará de acuerdo con la política de la entidad en esta materia, la cual puede ser consultada en el home de su página Web. Para el ejercicio de sus derechos, y la atención de consultas y reclamos, puede hacer uso de los canales habilitados por LAS ENTIDADES; a través de los siguientes canales de atención:

ENTIDAD	LÍNEAS TELEFÓNICAS	CORREO ELECTRÓNICO	DEFENSORIA DEL CONSUMIDOR FINANCIERO
Corficolombiana	Línea Nacional: 01 8000 522 238	servicioalcliente@corficolombiana.com	Laguado Giraldo Ltda. www.defensorialg.com.co
Fiduciaria Corficolombiana	en Bogotá 3535066	servicioalcliente@fiduciariacorficolombiana.com	Calle 70 ^a # 11-83, Bogotá Teléfonos (571) 2110351 - 3203981187
Casa de Bolsa		servicioalcliente@casadebolsa.com.co Protecciondatos@casadebolsa.com.co	Correo electrónico: reclamaciones@defensorialg.com.co

Por lo anterior,

Acepto el tratamiento de datos personales por **LAS ENTIDADES**, marque con una X la decisión tomada:

ACEPTA	NO ACEPTA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Acepto el tratamiento de datos personales por **LAS ENTIDADES AUTORIZADAS**, marque con una X la decisión tomada:

ACEPTA	NO ACEPTA
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FIRMA

MANIFIESTO DE RESPONSABILIDAD

Actuando en Condición de: _____ En nombre y Representación de: _____

Por medio de la presente manifiesto que LA ENTIDAD, me ha informado que tiene establecidas políticas y procedimientos de seguridad impartidos por su Comité de Auditoría, para la realización de transferencias de recursos entre cuentas de EL CLIENTE o para pagos a terceros, las cuales me han sido informadas en los siguientes términos:

1. Que es mi decisión impartir a LA ENTIDAD instrucciones para realizar transferencias de recursos depositados en las cuenta(s) registradas a mi nombre, a través de correo electrónico.
2. Que respecto de las instrucciones de transferencias de recursos que impartamos a través de correo electrónico, entendemos y aceptamos que LA ENTIDAD no puede garantizar la autenticidad de las firmas, ni puede realizar un proceso de visación de firmas adecuado, dado que no cuenta con el original de dichos documentos.

Por tanto, teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, realizamos las siguientes manifestaciones y declaraciones:

PRIMERO: Autorizó a LA ENTIDAD a realizar transferencias de recursos entre cuentas registradas a nombre propio y/o desde cuentas propias a cuentas de terceros, con base en instrucciones en tal sentido impartidas a través, de correos electrónicos a LA ENTIDAD.

SEGUNDO: Respecto de las transacciones así realizadas y procesadas, manifiesto que es mi exclusiva responsabilidad la información e instrucciones que impartamos a LA ENTIDAD para realizar transferencias de recursos entre cuentas propias o cuentas de terceros, así como velar por que las personas que emitan dichas instrucciones tengan los poderes y facultades requeridos para tales efectos. En este sentido, LA ENTIDAD no asume ningún tipo de responsabilidad frente a EL CLIENTE o terceros por la autenticidad o veracidad de la respectiva orden y, por tanto, en el evento en que esto llegue a suceder asumiré todo tipo de pérdida y/o perjuicio económico o de cualquier naturaleza, que se derive o que tenga como origen una transacción efectuada mediante correo electrónico en forma fraudulenta, autorizaciones efectuadas con firma falsa, adulterada o que no tenga origen en EL CLIENTE. Esta responsabilidad se extiende también, frente a terceros por tales eventos

TERCERO: Reconozco como auténticos y con pleno valor probatorio para efectos de soporte de las transferencias ordenadas, los documentos transmitidos por correo electrónico. LA ENTIDAD no está en la obligación de validar si el correo electrónico de origen empleado para impartir dicha clase de instrucciones es de EL CLIENTE.

Respecto de las solicitudes así transmitidas LA ENTIDAD podrá efectuar telefónicamente con cualquiera de las firmas autorizadas, la confirmación de la instrucción recibida pero ningún tipo de validación diferente a la visación de firmas del documento por correo electrónico, sobre las tarjetas de registro de firmas de la respectiva cuenta.

CUARTO: Entiendo que lo establecido en este documento, no constituye obligación para LA ENTIDAD de realizar la(s) transferencia(s) ordenadas, si estas no cumplen a su juicio los requisitos debidos.

LA ENTIDAD procurará dar aviso previo a EL CLIENTE en caso que no autorice la realización de la(s) transferencia(s). En igual forma LA ENTIDAD estará autorizada, pero no obligada, a efectuar confirmaciones y/o rechazar las operaciones, sin que por ello derive alguna responsabilidad para LA ENTIDAD frente a EL CLIENTE, o para terceros en el caso de Casa de Bolsa.

QUINTO: En caso que LA ENTIDAD realice la confirmación telefónica del documento enviado, EL CLIENTE autoriza para tal fin a las siguientes personas:

Nombres y Apellidos	Número ID	Teléfono	Correo Electrónico

SEXTO: Para los fines pertinentes, a continuación me permito relacionar las direcciones de correo electrónico autorizado desde los cuales LA ENTIDAD recibirá las órdenes

Correo Electrónico 1		Correo Electrónico 2	
Correo Electrónico 3		Correo Electrónico 4	

SEPTIMO: Para los fines pertinentes, a continuación me permito relacionar las direcciones de correo electrónico autorizado desde los cuales LA ENTIDAD recibirá las órdenes

Correo Electrónico 1		Correo Electrónico 2	
Correo Electrónico 3		Correo Electrónico 4	

SEPTIMO: Para los fines pertinentes, a continuación me permito relacionar las cuentas bancarias hacia las cuales LA ENTIDAD podrá realizar los abonos correspondientes

Entidad Bancaria	Tipo de Cuenta	Ahorros <input type="checkbox"/>	Corriente <input type="checkbox"/>	No. de cuenta	
Nombre Titular	Tipo de ID	C.C. <input type="checkbox"/>	C.P. <input type="checkbox"/>	No. de ID	
Para cliente de Casa de Bolsa indique lo siguiente:	Dividendos <input type="checkbox"/>	Operaciones <input type="checkbox"/>	Intereses <input type="checkbox"/>	Referencias <input type="checkbox"/>	
Entidad Bancaria	Tipo de Cuenta	Ahorros <input type="checkbox"/>	Corriente <input type="checkbox"/>	No. de cuenta	
Nombre Titular	Tipo de ID	C.C. <input type="checkbox"/>	C.P. <input type="checkbox"/>	No. de ID	
Para cliente de Casa de Bolsa indique lo siguiente:	Dividendos <input type="checkbox"/>	Operaciones <input type="checkbox"/>	Intereses <input type="checkbox"/>	Referencias <input type="checkbox"/>	
Entidad Bancaria	Tipo de Cuenta	Ahorros <input type="checkbox"/>	Corriente <input type="checkbox"/>	No. de cuenta	
Nombre Titular	Tipo de ID	C.C. <input type="checkbox"/>	C.P. <input type="checkbox"/>	No. de ID	
Para cliente de Casa de Bolsa indique lo siguiente:	Dividendos <input type="checkbox"/>	Operaciones <input type="checkbox"/>	Intereses <input type="checkbox"/>	Referencias <input type="checkbox"/>	

- Certifico la información descrita en el ítem "información adicional". Si N/A
- Entiendo y acepto el perfilamiento resultante de la aplicación de la encuesta de Categorización y perfil de Riesgo. Si N/A
- Certifico que he sido notificado de las consideraciones de seguridad de los canales y bloqueo, inactivación, reactivación o cancelación de productos y servicios de Corficolombiana, Fiduciaria Corficolombiana, Leasing Corficolombiana y Casa de Bolsa. Si N/A
- En el caso de haber diligenciado "AUTORIZACIÓN ENVÍO DE EXTRACTOS, SALDOS, MOVIMIENTOS, RENDICIÓN DE CUENTAS Y CONFIRMACIÓN DE OPERACIONES": certifico la información suministrada Si N/A
- "Confirmando haber marcado SI/NO y firmado la Autorización para del tratamiento de datos personales". Si N/A
- Certifico que he leído el manifiesto de responsabilidad y la información Si N/A

EL CLIENTE

Firma: _____
 Nombre: _____
 Cédula: _____



Huella

ASESOR COMERCIAL

Firma: _____
 Nombre: _____
 Cédula: _____

Anexo 3

Encuesta Perfil de Riesgo Fiduprevisora

CLASIFICACIÓN Y PERFIL DE RIESGO DEL INVERSIONISTA

Persona Natural

{fiduprevisora}

En la presente encuesta encontrará algunas preguntas cuyas respuestas le permitirán a FIDUPREVISORA S.A. identificar su nivel de tolerancia al riesgo y conocer sus necesidades de inversión. Como consecuencia, le asignaremos un perfil de Riesgo que nos ayudará a brindarle una mejor asesoría.

La información consignada en el presente documento tendrá un tratamiento de confidencialidad.

DATOS BÁSICOS DEL INVERSIONISTA	
PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
NOMBRES (COMPLETOS)	
SEXO <input type="radio"/> M <input type="radio"/> F	
DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO ID
C.C. <input type="radio"/>	C.E. <input type="radio"/>
N.U.L.P. <input type="radio"/>	PASAPORTE <input type="radio"/>
OTRO <input type="radio"/>	
CLASIFICACIÓN DEL INVERSIONISTA	
SEÑALE CON UNA "X" SU CLASIFICACIÓN COMO INVERSIONISTA:	
SELECCIONE ESTA CASILLA SI CUMPLE UNA O VARIAS DE LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS:	
<input type="checkbox"/> INVERSIONISTA PROFESIONAL	- TIENE UN PATRIMONIO IGUAL O SUPERIOR A DIEZ MIL (10.000) SMMLV. - ES TITULAR DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN DE VALORES IGUAL O SUPERIOR A CINCO MIL (5.000) SMMLV O HA REALIZADO OPERACIONES EQUIVALENTES A TREINTA Y CINCO MIL (35.000) SMMLV - TIENE VIGENTE LA CERTIFICACIÓN DE PROFESIONAL DEL MERCADO COMO OPERADOR, OTORGADA POR UN ORGANISMO AUTORREGULADOR DEL MERCADO DE VALORES.
SELECCIONE ESTA CASILLA SI CUMPLE LA SIGUIENTE CARACTERÍSTICA:	
<input type="checkbox"/> CLIENTE INVERSIONISTA	- NO TENGO LA CALIDAD DE INVERSIONISTA PROFESIONAL
PERFIL DE RIESGO	
PARTE 1: HORIZONTE DE INVERSIÓN	
1. SU EDAD ES:	2. CUANTO TIEMPO CONSIDERA QUE ESTARÁN INVERTIDOS LOS RECURSOS ANTES DE QUE USTED LOS NECESITE:
<input type="radio"/> (A) MAYOR DE 45 AÑOS	<input type="radio"/> (A) EN MENOS DE 1 AÑO
<input type="radio"/> (B) ENTRE 30 Y 45 AÑOS	<input type="radio"/> (B) ENTRE 1 Y 5 AÑOS
<input type="radio"/> (C) MENOR DE 30 AÑOS	<input type="radio"/> (C) MÁS DE 5 AÑOS
3. SU PRIMERA META DE INVERSIÓN ES:	4. AL MOMENTO DE HACER UNA INVERSIÓN, PARA USTED LA DISPONIBILIDAD DEL DINERO ES:
<input type="radio"/> (A) COMPRA DE UN ACTIVO	<input type="radio"/> (A) MUY RELEVANTE
<input type="radio"/> (B) MANTENER SU ESTILO DE VIDA O EDUCACIÓN	<input type="radio"/> (B) POCO RELEVANTE
<input type="radio"/> (C) RETIRO/ JUBILACIÓN	<input type="radio"/> (C) NADA RELEVANTE
PARTE 2: TOLERANCIA AL RIESGO	
1. COMO CALIFICA SU CONOCIMIENTO EN INVERSIONES	2. CUAL DE LAS SIGUIENTE FRASES LO IDENTIFICA MEJOR RESPECTO A SUS INVERSIONES
<input type="radio"/> (A) BAJO: TENGO Poca EXPERIENCIA EN INVERSIONES	<input type="radio"/> (A) INVERTIRIA MI DINERO EN INSTRUMENTOS CON POCO RIESGO, AUNQUE SU RENTABILIDAD SEA BAJA
<input type="radio"/> (B) MEDIO: TENGO ALGUNA EXPERIENCIA EN INVERSIONES, PERO ME GUSTARIA TENER ASESORIA	<input type="radio"/> (B) INVERTIRIA UNA PARTE DE MI DINERO EN INSTRUMENTOS DE BAJO RIESGO Y OTRA, EN INSTRUMENTOS MAS RIESGOSOS, QUE TIENEN MAYOR RENTABILIDAD
<input type="radio"/> (C) ALTO: SOY UN INVERSIONISTA EXPERTO Y ME SIENDO COMODO TOMANDO MIS PROPIAS DECISIONES DE INVERSIÓN	<input type="radio"/> (C) INVERTIRIA TODO MI DINERO EN INSTRUMENTOS DE ALTO RENDIMIENTO, PARA MAXIMIZAR MIS GANACIAS, AUNQUE ESTO SIGNIFIQUE ASUMIR UN MAYOR RIESGO
3. CUANDO INVIERTE, LO QUE MÁS LE IMPORTA ES:	4. LO QUETIENE INVERTIDO O PLANEA INVERTIR, ¿QUÉ PORCENTAJE REPRESENTA DEL TOTAL DE SU PATRIMONIO?
<input type="radio"/> (A) ASEGURAR Y PRESERVAR SU CAPITAL	<input type="radio"/> (A) MAS DEL 30%
<input type="radio"/> (B) AUMENTAR SU PATRIMONIO, OBTENIENDO UNA RENTABILIDAD ESTABLE.	<input type="radio"/> (B) ENTRE EL 10% Y EL 30%
<input type="radio"/> (C) OBTENER LA MAYOR RENTABILIDAD POSIBLE EN SU INVERSIÓN.	<input type="radio"/> (C) MENOS DEL 10%
5. LA PALABRA RIESGO SIGNIFICA PARA USTED	6. ¿SI SU INVERSIÓN COMIENZA A PERDER VALOR, QUE HARÍA?
<input type="radio"/> (A) PELIGRO	<input type="radio"/> (A) CANCELARIA SUS INVERSIONES
<input type="radio"/> (B) INCERTIDUMBRE	<input type="radio"/> (B) CONSULTA A UN EXPERTO PARA DECIDIR
<input type="radio"/> (C) OPORTUNIDAD	<input type="radio"/> (C) ASUMIRIA LAS PERDIDAS EN EL CORTO PLAZO Y ESPERARIA OBTENER GANACIAS EN EL LARGO PLAZO
FIRMA DEL INVERSIONISTA	
No. ID	

ESPACIO EXCLUSIVO PARA FUNCIONARIOS DE FIDUPREVISORA S.A.

PARA DETERMINAR EL HORIZONTE DE INVERSIÓN (PARTE 1 DEL CUESTIONARIO), ASIGNE UN PUNTAJE A CADA RESPUESTA DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE TABLA:

POR CADA RESPUESTA "A" SUME 1 PUNTO	PUNTAJE TOTAL HORIZONTE DE INVERSIÓN _____
POR CADA RESPUESTA "B" SUME 3 PUNTOS	
POR CADA RESPUESTA "C" SUME 5 PUNTOS	

PARA DETERMINAR LA TOLERANCIA AL RIESGO (PARTE 2 DEL CUESTIONARIO), ASIGNE UN PUNTAJE A CADA RESPUESTA DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE TABLA:

POR CADA RESPUESTA "A" SUME 1 PUNTO	PUNTAJE TOTAL TOLERANCIA AL RIESGO _____
POR CADA RESPUESTA "B" SUME 3 PUNTOS	
POR CADA RESPUESTA "C" SUME 5 PUNTOS	

TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS DE LAS VARIABLES HORIZONTE DE INVERSIÓN Y TOLERANCIA AL RIESGO, DETERMINE DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE MATRIZ, EL PERFIL DEL RIESGO DEL INVERSIONISTA:

PUNTOS		TOLERANCIA AL RIESGO				
		6	7 - 12	13 - 18	19 - 24	25 - 30
HORIZONTE	4	C	C	C	C	M
	5 - 8	C	C	M	M	M
	9 - 12	C	M	M	M	A
	13 - 16	C	M	M	A	A
	17 - 20	M	M	A	A	A

C = PERFIL CONSERVADOR M = PERFIL MODERADO A = PERFIL AGRESIVO

DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS, EL INVERSIONISTA TIENE PERFIL:

PERFIL DEL INVERSIONISTA

PRODUCTOS AJUSTADOS AL PERFIL

CONSERVADOR:

Este inversionista se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad, por esto prefieren una menor rentabilidad a cambio de minimizar los riesgos que están tomando en su inversión.

- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO EFECTIVO A LA VISTA
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO CON PACTO DE PERMANENCIA EFECTIVO A PLAZO - FONDO CON PARTICIPACIONES
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO DE ALTA LIQUIDEZ

MODERADO:

El inversionista moderado busca una relación de igualdad entre riesgo y rentabilidad, son personas que tienden a ser más cautelosas, pero que están dispuestos a incurrir en una opción de riesgo un poco mayor para obtener mejores utilidades. Este tipo de personas NO le tienen miedo a perder en determinados casos un poco de su dinero invertido.

- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO EFECTIVO A LA VISTA
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO CON PACTO DE PERMANENCIA EFECTIVO A PLAZO - FONDO CON PARTICIPACIONES
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO DE ALTA LIQUIDEZ

AGRESIVO:

En este grupo se encuentran aquellos inversionistas que están dispuestos a tomar mayores riesgos para quedarse con grandes ganancias. Son personas con experiencia en inversiones que entienden que así como pueden ganar, tienen posibilidad de incurrir pérdidas importantes. En síntesis, se están arriesgando a perder una parte considerable de su inversión.

- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO EFECTIVO A LA VISTA
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO CON PACTO DE PERMANENCIA EFECTIVO A PLAZO - FONDO CON PARTICIPACIONES
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO DE ALTA LIQUIDEZ
- FONDO DE INVERSIÓN COLECTIVA ABIERTO CON PACTO DE PERMANENCIA VALOR ESTRATÉGICO

FECHA DE ASIGNACIÓN DE PERFIL DEL INVERSIONISTA

____/____/____

____/____/____

____/____/____

NOMBRE FUNCIONARIO QUE ASESORÓ

CARGO

OBSERVACIONES

FIRMA

Anexo 4

Encuesta Perfil de Riesgo Alianza



Conozca su perfil

Conteste las siguientes ocho preguntas para conocer su perfil de riesgo. Debe seleccionar solo una opción por pregunta.

Seleccione el tipo de usuario:

Persona Natural Persona Jurídica

1 ¿En qué rango de edad o calidad se encuentra?

- a. Menor a 35 años
- b. Entre 35 y 50 años
- c. Mayor a 50 años
- d. Pensionado

Persona Natural Persona Jurídica

2 ¿Cuál es el propósito de su ahorro o inversión?

- a. Acumular capital a mediano plazo con un fin específico (estudios, viajes, etc.)
- b. Ahorrar para pagar gastos del corto plazo
- c. Contar con una inversión que me permita tener una renta en la vejez
- d. Especular en el mercado de capitales, aceptando las posibles pérdidas que tenga

Persona Natural Persona Jurídica

3 ¿Cuál es el horizonte de tiempo en el que mantendrá su inversión?

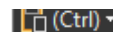
- a. Máximo 3 años
- b. Entre 3 y 5 años
- c. Más de 5 años
- d. Más de 10 años

Persona Natural Persona Jurídica

4 ¿Qué porcentaje del total de sus activos representa este ahorro o inversión?

- a. Hasta 10%
- b. Entre 10% y 30%
- c. Entre 30% y 50%
- d. Más del 50%

Persona Natural Persona Jurídica

 (Ctrl)

5 ¿Ha tenido experiencia en el tema de inversiones?

- a. Poca
- b. Alguna, preferiría recibir orientación y asesoría en los temas de inversiones
- c. Mucha, me siento seguro y tranquilo para entender los riesgos asociados a cada inversión y tomar decisiones
- d. Soy inversionista profesional

Persona Natural Persona Jurídica

6 Si tuviera la oportunidad de aumentar su rentabilidad asumiendo mayor riesgo, e incluyendo pérdidas potenciales a su inversión inicial ¿Qué haría usted?

- a. No estaría dispuesto a asumir mayor riesgo
- b. Estaría dispuesto a asumir un poco más de riesgo tratando de no incurrir en pérdidas de capital
- c. Estaría dispuesto a asumir mucho más riesgo para aumentar mi rentabilidad
- d. Me endeudaría o buscaría opciones de apalancamiento para obtener un retorno más interesante

Persona Natural Persona Jurídica

7 ¿Cuáles son las expectativas de retorno para la inversión

- a) No importa si la inversión sigue el ritmo de la inflación. El objetivo es preservar el capital
- b) El retorno debería seguir el ritmo de la inflación, con mínima volatilidad
- c) El retorno debería ser un poco más que la inflación, con una volatilidad moderada.
- d) El rendimiento debería exceder significativamente la inflación, incluso si esto pudiera significar una volatilidad significativa

Anexo 5

Encuesta Perfil de Riesgo Banco de Occidente

PERFILADOR RIESGO DE INVERSIÓN

Al contestar estas preguntas podrás conocer tu perfil de riesgo: Planeador, Estratégico o Decidido. Esto te permitirá seleccionar las opciones de inversión que se ajustan a tus necesidades y preferencias.



Selecciona tu rango de edad:

- De 18 a 35 años
- De 36 a 55 años
- De 56 en adelante

¿Qué harías si te ganaras el premio mayor de la lotería?

- Viajar alrededor del mundo y disfrutar la vida
- Crear una empresa
- Invertir en Bolsa
- Invertir en Bienes raíces
- Lo invertiría y seguiría trabajando

¿Te gustan las apuestas?

- Para nada
- Solo entre amigos
- En sitios reconocidos
- Sí

¿Invertirías en activos no tradicionales (Criptomonedas, Emprendimientos)?

- Ni loco
- Lo pensaría, aunque no creo
- Seguramente si
- Definitivamente

¿Compras cosas que están fuera de tu presupuesto?

- Si! Cuando algo me gusta, lo compro
- A veces me doy algunos lujos, aunque no es habitual
- Casi nunca excedo el presupuesto, solo en emergencias
- Nunca! Hay que tener control del presupuesto

Cuando algo sale mal:

- Te deprimas y no lo vuelves a intentar
- Te molesta pero entiendes que puede pasar
- Lo aceptas porque sabes que puede pasar
- Sigues como si nada y esperas que todo mejore

Si tienes \$100 millones y quieres invertir en vivienda, que harías:

- Comprar un apartamento de Contado por los \$100 MM
- Buscar un apartamento de más de 100 MM y financiar el resto
- Dar la cuota inicial para comprar varios apartamentos, financiando el resto con varias entidades

Anexo 6

Encuesta Perfil Inversionista

Encuesta perfil inversionista

<p>Nombre:</p> <input type="text"/>	<p>Nivel Académico:</p> <input type="text"/>
<p>Edad:</p> <input type="text"/>	<p>Estado Civil:</p> <input type="text"/>
<p>Sexo:</p> <input type="text"/>	<p><input type="checkbox"/> ¿Acepta el tratamiento de datos personales?</p>
<p>¿Ha realizado encuestas anteriormente para determinar su perfil?</p> <input type="text"/>	

1 2 3 4 5 6 7

„ ¿Si un día recibieras una cantidad significativa de dinero inesperado, ¿cómo te gustaría utilizarlo?

- Lo primero sería guardar una buena parte para el futuro y tal vez quitarme algunas deudas de encima.
- Invertiría una parte en acciones y otra la dejaría en el banco para emergencias.
- Usaría algo para mejorar mi casa y el resto lo metería en una cuenta de inversión para verlo crecer con el tiempo.
- Pensaría en invertir en mi educación o en un negocio propio, y el resto podría ir para darme un buen gusto, como un viaje que siempre haya querido hacer.

1 2 3 4 5 6 7

„ Cuando se trata de manejar tu dinero, ¿te sientes más cómodo(a) tomando riesgos y buscando oportunidades emocionantes, o prefieres ir por el camino más seguro y estable?

- Definitivamente me emociona tomar riesgos y buscar oportunidades emocionantes. Siempre estoy buscando nuevas formas de invertir y probar cosas nuevas.
- Prefiero tomar algunos riesgos moderados, pero también me aseguro de no exagerar. Busco invertir en opciones interesantes, pero con cautela.
- Me siento más cómodo con el camino seguro y estable. Prefiero no correr muchos riesgos y buscar inversiones más seguras.
- Soy un entusiasta de los desafíos financieros. No temo asumir riesgos altos en busca de mayores ganancias, ¡la adrenalina me motiva!

1 2 3 4 5 6 7

„ **¿Has probado alguna vez invertir tu dinero en cosas como acciones, bonos, fondos de inversión u otros proyectos interesantes?**

- No, nunca he invertido mi dinero en nada más allá de una cuenta de ahorros o CDT. Prefiero mantenerlo seguro y accesible en caso de emergencia.
- He probado invertir en algunos fondos de inversión y acciones, pero sin arriesgar demasiado.
- Sí, he invertido en acciones y algunos proyectos emocionantes. Disfruto asumiendo riesgos calculados para obtener mayores ganancias.
- ¡Definitivamente! He invertido en criptomonedas, startups y otros proyectos interesantes. Estoy dispuesto a correr riesgos altos en busca de oportunidades emocionantes.

1 2 3 4 5 6 7

„ **Si pudieras elegir entre gastar tu dinero en un café todos los días o ahorrarlo para el futuro, como por ejemplo para el estudio de tus hijos o tu pensión, ¿qué opción elegirías?**

- Definitivamente ahorraría para el futuro, es importante y quiero asegurarme de tener mejores oportunidades.
- Probablemente ahorraría para el futuro, pero también me daría algún gusto ocasional con el café.
- Lo siento, ¡no puedo resistirme a un buen café diario! Quizás pueda ahorrar algo para el futuro, pero también quiero disfrutar el presente.
- Prefiero disfrutar del café diario y no pensar demasiado en el futuro.

1 2 3 4 5 6 7

„ Supón que estás jugando un juego de mesa o videojuego en el que puedes ganar o perder puntos. Si en algún momento del juego pierdes puntos, ¿cómo te sentirías y qué harías para seguir adelante?

- Me sentiría un poco frustrado si pierdo puntos, pero no me afectaría mucho. Seguiría concentrado y jugaría con más cuidado.
- No me gustaría perder puntos, pero eso me motiva a jugar más inteligentemente, buscaría recuperarme y ganar más puntos.
- Perder puntos sería decepcionante, me tomaría un descanso para despejar mi mente y luego volvería con una estrategia más cautelosa.
- Perder puntos sería una oportunidad para aprender y mejorar. Me emociona el desafío y me lanzaría a la acción para recuperar lo perdido.

1 2 3 4 5 6 7

„ Imagina que estás cultivando una planta en tu jardín. ¿Cómo te sentirías si después de un mes, la planta aún no muestra ningún cambio significativo? ¿Seguirías cuidándola y esperando a que crezca, o te impacientarías y considerarías abandonarla?

- No me importaría si la planta no muestra cambios significativos después de un mes. Seguiría cuidándola y teniendo paciencia, ya que sé que el crecimiento lleva tiempo.
- Me sentiría un poco impaciente. Quiero ver resultados, pero también entiendo que lleva tiempo.
- Estaría un poco frustrado si no veo resultados rápidos, seguiría cuidando la planta por un tiempo más. Si después de un tiempo no crece, quizás consideraría abandonarla.
- Si la planta no muestra cambios significativos después de un mes, me impacientaría mucho y consideraría abandonarla. Quiero ver resultados rápidos y no tengo tiempo para esperar.

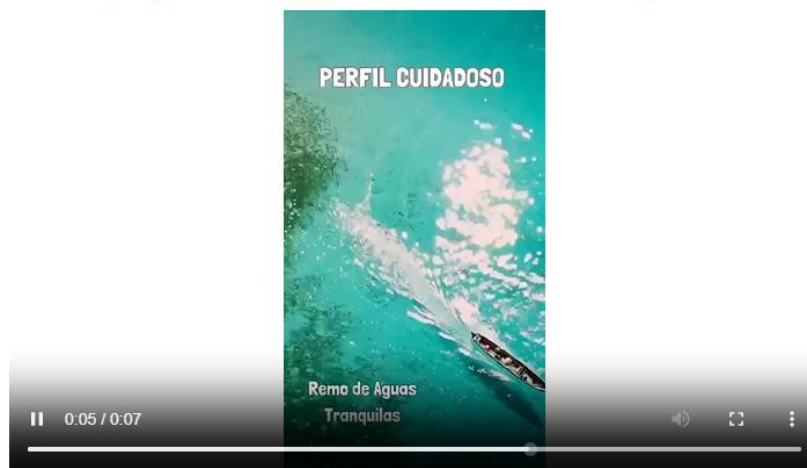
1 2 3 4 5 6 7

., ¿Cómo se encuentran tu salud financiera actualmente?

- Mis gastos están muy por debajo de mis ingresos. Tengo la capacidad suficiente para ahorrar e invertir.
- Mis gastos e ingresos están equilibrados. Puedo considerar hacer un ahorro.
- Mis gastos son casi iguales a mis ingresos. Quisiera ahorrar, pero tengo poca capacidad para hacerlo.
- Mis gastos son superiores a mis ingresos. Definitivamente ahorrar es imposible.

Primer perfil y tipo de sesgos asociados:

¡Tu perfil es Cuidadoso - Remo en aguas tranquilas!



¡Tu perfil es Cuidadoso - Remo en aguas tranquilas!

.. Este perfil combina la precaución y la tranquilidad. Disfrutas de la calma al remar en aguas tranquilas. Buscas mantener el equilibrio y la estabilidad en el bote. Este perfil se centra en la coordinación y la planeación para disfrutar de una experiencia segura. Tu enfoque de inversión prioriza la preservación del capital y la seguridad por encima de la búsqueda de altos rendimientos. Tiendes a tener una baja tolerancia al riesgo y prefieres opciones de inversión más estables y seguras, incluso si esto significa que los rendimientos potenciales sean más bajos.

Cuidadoso Explorador Versátil Competitivo

Posibles Sesgos Asociados

Dotación

Status Quo

Contabilidad mental

Anclaje

Historia reciente

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Dotación

Explicación: Los inversionistas conservadores pueden mostrar una preferencia por mantener las inversiones que ya poseen, incluso si no son las más adecuadas para su cartera. El sesgo de dotación puede llevarlos a sobrevalorar el valor de las inversiones que ya tienen en comparación con otras opciones.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Status Quo

Explicación: Los inversionistas conservadores tienden a mantener sus inversiones actuales y resisten los cambios en su cartera, incluso si existen oportunidades para mejorar su rendimiento. El sesgo de status quo puede llevarlos a evitar tomar decisiones de inversión más dinámicas.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Contabilidad mental

Explicación: Los inversionistas conservadores, al tener una actitud más cautelosa hacia el riesgo categorizan sus inversiones según sus objetivos financieros. Por ejemplo, podrían asignar ciertos activos a una cuenta destinada a ahorros a largo plazo, mientras que otros activos se colocan en una cuenta separada para gastos diarios o emergencias. Este sesgo puede influir en cómo gestionan sus inversiones y cómo toman decisiones financieras. Los inversionistas conservadores tienden a ser más estructurados en su enfoque y pueden resistir combinar cuentas o activos para maximizar sus rendimientos, prefiriendo mantener un enfoque más seguro y controlado.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Anclaje

Explicación: Los inversionistas conservadores tienden a basar las decisiones en valores numéricos iniciales o puntos de referencia establecidos previamente. En el contexto de inversiones, los inversionistas conservadores pueden sentirse cómodos y seguros con ciertos niveles de retorno o rendimiento que han experimentado en el pasado. Este valor o rendimiento pasado puede servir como un "ancla" para sus futuras decisiones de inversión, llevándolos a ser más cautelosos o reacios a tomar riesgos que superen ese punto de referencia establecido. Como resultado, pueden resistirse a considerar oportunidades que podrían ofrecer un rendimiento más alto si están por encima de ese anclaje, prefiriendo mantener un enfoque más conservador y evitar riesgos significativos.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Historia reciente

Explicación: Los inversionistas conservadores pueden basar sus decisiones en eventos o tendencias recientes en el mercado en lugar de considerar datos históricos más amplios. Este sesgo puede llevar a los inversionistas a ser cautelosos y reacios a tomar decisiones arriesgadas, especialmente si han experimentado pérdidas recientes o han observado períodos de volatilidad en el mercado. La historia reciente puede tener un fuerte impacto en su percepción del riesgo y en su enfoque más conservador hacia las inversiones, prefiriendo mantener una estrategia más segura y estable en lugar de aventurarse en oportunidades más arriesgadas.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Segundo perfil y tipo de sesgos asociados:

¡Tu perfil es Explorador - Senderismo en montaña!



¡Tu perfil es Explorador - Senderismo en montaña!

Este perfil combina la actitud cautelosa y exploradora. Disfrutas el conocer nuevos lugares, pero también eres consciente de los riesgos asociados. Planificas cuidadosamente tus rutas, llevando el equipo adecuado y tomando precauciones para garantizar la seguridad mientras exploras nuevos lugares en entornos montañosos. Las personas como tú buscan nuevas alternativas de inversión, manteniendo una disposición equilibrada entre el riesgo y los rendimientos esperados. Estás dispuesto a aceptar cierto grado de volatilidad en tus inversiones con el fin de lograr un mejor rendimiento.

Cuidadoso
 Explorador
 Versátil
 Competitivo

Siguiente

Posibles Sesgos Asociados

Aversión al remordimiento

Afinidad

Encuadre

Retrospectiva

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Aversión al remordimiento

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de evitar tomar decisiones que puedan generar arrepentimiento en el futuro.

En el caso de los inversionistas moderados, esto puede manifestarse en su enfoque equilibrado hacia el riesgo, donde se busca obtener rendimientos razonables sin exponerse a riesgos excesivos. Los inversionistas moderados evitan tomar decisiones impulsivas en momentos de volatilidad en el mercado y prefieren seguir una estrategia a largo plazo. Si bien están dispuestos a asumir ciertos riesgos, también se aseguran de no exagerar y mantener un nivel de seguridad en sus inversiones.

Este sesgo puede ayudar a los inversionistas moderados a tomar decisiones más reflexivas y equilibradas, lo que les permite aprovechar oportunidades de crecimiento mientras limitan las pérdidas potenciales.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Afinidad

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a tener una preferencia por aquello que les resulta familiar, cómodo o cercano a sus intereses o valores.

En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede influir en cómo eligen sus inversiones. Es probable que prefieran opciones de inversión que les resulten más familiares y comprensibles en lugar de aventurarse en activos más desconocidos o de mayor riesgo. Tienden a ser más cautelosos y selectivos en sus decisiones, buscando un equilibrio entre la seguridad y el crecimiento.

La afinidad puede llevar a los inversionistas moderados a sentirse más cómodos al invertir en empresas o sectores con los que están familiarizados o que se ajusten a sus valores personales. También pueden preferir mantener una cartera diversificada, pero con activos que les resulten más cercanos o que estén alineados con sus creencias.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Encuadre

Explicación: El encuadre se refiere a cómo la información o las opciones se presentan de manera positiva o negativa, lo que puede influir en las decisiones de las personas.

En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede afectar su percepción del riesgo y la recompensa de diferentes opciones de inversión. Si una oportunidad de inversión se presenta de manera positiva, resaltando sus posibles beneficios y oportunidades de crecimiento, los inversionistas moderados pueden sentirse más inclinados a considerarla y tomarla en cuenta. Por otro lado, si una inversión se presenta de manera negativa, enfatizando los posibles riesgos y desventajas, los inversionistas moderados pueden ser más cautelosos y reacios a considerarla en su estrategia de inversión.

El sesgo de encuadre puede llevar a los inversionistas moderados a ser más sensibles a cómo se presentan las opciones y a buscar un equilibrio entre oportunidades de crecimiento y la protección de su capital. Esto puede influir en cómo construyen y ajustan sus inversiones, buscando mantener un enfoque más equilibrado y consciente de los riesgos.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Retrospectiva

Explicación: La retrospectiva, también conocida como "sesgo de la falacia del conocimiento después del hecho", se refiere a la tendencia de las personas a ver eventos pasados como más predecibles de lo que realmente eran, una vez que conocen el resultado.

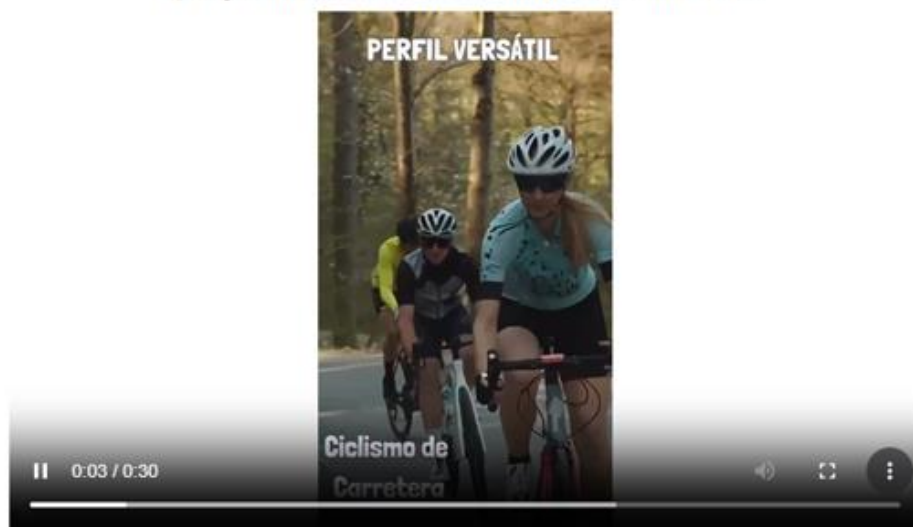
En el caso de los inversionistas moderados, este sesgo puede influir en cómo perciben sus decisiones pasadas en el mercado. Después de que una inversión ha tenido éxito, pueden creer que su decisión fue más acertada y predecible de lo que realmente fue. Del mismo modo, si una inversión resulta en pérdidas, pueden sentir que deberían haber anticipado el resultado negativo.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a tener una visión distorsionada de sus habilidades para tomar decisiones financieras y evaluar los riesgos. Pueden sentirse más seguros o sobreestimar sus capacidades después de un resultado positivo y más críticos o dudar de sí mismos después de un resultado negativo.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Tercer perfil y tipo de sesgos asociados:

¡Tu perfil es Versátil - Ciclismo de carretera!



¡Tu perfil es Versátil - Ciclismo de carretera!

.. Este perfil combina el enfoque cambiante y la capacidad de adaptación. Al igual que en el ciclismo de carretera, te aventuras a diferentes tipos de terreno, enfrentando desafíos más intensos. Disfrutas de la emoción de recorrer largas distancias; la velocidad y resistencia dependen de las condiciones las cuales pueden ser cambiantes, como el clima o el tráfico. Como inversionista, estás dispuesto a tomar mayores riesgos en busca de mejorar tus rentabilidades, tienes una actitud más audaz hacia la inversión. Buscas que las inversiones crezcan con el tiempo y entiendes que los rendimientos a menudo requieren de paciencia.

Cuidadoso
 Explorador
 Versátil
 Competitivo



Posibles Sesgos Asociados

Autocontrol

Disonancia cognitiva

Auto atribución

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Autocontrol

En este perfil, el sesgo de autocontrol puede estar relacionado con la capacidad de manejar emociones y mantener un enfoque equilibrado en sus decisiones financieras, a pesar de estar dispuestos a asumir riesgos más elevados en busca de mayores rendimientos.

Aunque los inversionistas moderados-agresivos están dispuestos a tomar ciertos riesgos, el sesgo de autocontrol les ayuda a evitar decisiones impulsivas o excesivamente arriesgadas. Pueden mantener una visión más objetiva al evaluar oportunidades de inversión y considerar detenidamente los pros y contras antes de tomar decisiones.

El sesgo de autocontrol también puede manifestarse en su habilidad para mantener una cartera diversificada y reequilibrarla de manera sistemática, evitando que la emoción o la euforia los lleve a una concentración excesiva en activos de alto riesgo.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Disonancia cognitiva

Explicación: Este sesgo se refiere a la incomodidad o tensión que experimenta una persona cuando sus creencias o actitudes no están alineadas con sus acciones. En el caso de los inversionistas moderados-agresivos, esto podría ocurrir cuando enfrentan información o evidencia que contradice sus creencias sobre sus decisiones financieras más arriesgadas.

Los inversionistas están dispuestos a asumir ciertos riesgos en busca de mayores rendimientos, pero también pueden experimentar disonancia cognitiva cuando enfrentan resultados inesperados o pérdidas en esas inversiones más arriesgadas. Podrían enfrentar una tensión interna entre su deseo de obtener mayores ganancias y el temor a la posibilidad de pérdidas significativas.

Para reducir esta disonancia cognitiva, los inversionistas podrían revisar sus creencias y justificar sus decisiones, lo que podría influir en su comportamiento financiero. Podrían racionalizar que las pérdidas son parte del proceso de inversión y mantener su enfoque en buscar oportunidades emocionantes y con mayores potenciales de crecimiento.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Auto atribución

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a atribuir los resultados positivos de sus decisiones a sus habilidades personales o aciertos propios, mientras que las pérdidas o resultados negativos los atribuyen a factores externos o circunstancias fuera de su control.

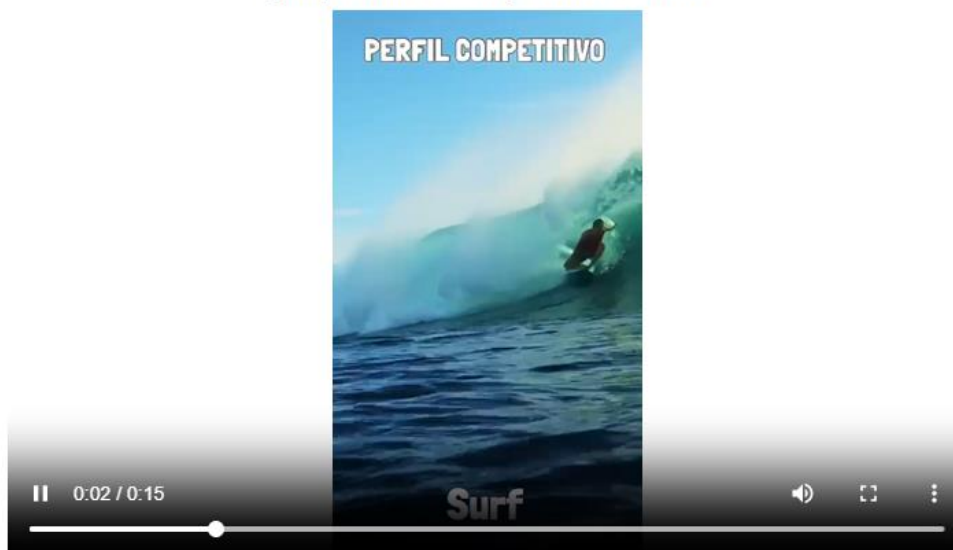
En el caso de los inversionistas moderados-agresivos, este sesgo puede influir en cómo interpretan y procesan los resultados de sus inversiones. Si obtienen rendimientos positivos en sus inversiones arriesgadas, pueden atribuirlo a su habilidad para identificar oportunidades o tomar decisiones financieras acertadas. Por otro lado, si experimentan pérdidas, pueden culpar a factores externos como la volatilidad del mercado o eventos imprevistos.

Este sesgo puede llevar a tener una visión sesgada de las habilidades y juicios financieros. Pueden sentirse más seguros y optimistas sobre sus decisiones, lo que podría llevarlos a tomar riesgos adicionales sin evaluar completamente los riesgos involucrados.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Cuarto perfil y tipo de sesgos asociados

¡Tu perfil es Competitivo - Surf!



¡Tu perfil es Competitivo - Surf!

.. Este perfil combina la audacia y la competitividad. Al igual que en el surf, buscas emociones fuertes y desafíos en las olas. Disfrutas de la sensación de libertad y adrenalina al montarlas. Tú actitud y estrategia priorizan la búsqueda de rendimientos más altos a través de la inversión en activos o estrategias que conllevan un mayor grado de riesgo. Estas dispuesto a asumir riesgos significativos en busca de mayores oportunidades de crecimiento, incluso si eso implica la posibilidad de pérdidas considerables en el camino.

Cuidadoso
 Explorador
 Versátil
 Competitivo

Posibles Sesgos Asociados

Exceso de confianza

Representatividad

Exceso de confirmación

Conservación

Ilusión de control

Exceso de confianza

Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a sobreestimar sus habilidades, conocimientos para tomar decisiones financieras. Los inversionistas que exhiben este sesgo tienden a tener una confianza excesiva en sus capacidades, lo que puede llevarlos a tomar riesgos más grandes de lo que sería prudente o a subestimar los riesgos asociados con ciertas inversiones.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede manifestarse en su creencia de que tienen una habilidad superior para identificar oportunidades de inversión y superar al mercado. Pueden sentirse seguros de que pueden obtener rendimientos excepcionales y superar a otros inversionistas debido a su disposición a asumir mayores riesgos.

Esta confianza excesiva puede llevarlos a tomar decisiones impulsivas basadas en esa creencia en lugar de realizar un análisis más objetivo. Pueden subestimar los posibles riesgos y no evaluar completamente los datos y las tendencias del mercado antes de tomar decisiones.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Representatividad

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a basar sus decisiones en patrones o creencias establecidas por experiencias pasadas o situaciones particulares, en lugar de considerar datos o probabilidades más objetivas.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede influir en cómo perciben y evalúan oportunidades de inversión. Pueden ser propensos a ver patrones o similitudes en ciertas inversiones o activos, lo que puede llevarlos a tomar decisiones basadas en comparaciones con situaciones anteriores, en lugar de analizar datos objetivos. Por ejemplo, si un inversionista arriesgado ha tenido éxito en invertir en un sector específico en el pasado, es más probable que busque oportunidades similares en el futuro, basándose en la representatividad de esa experiencia pasada.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a asumir riesgos innecesarios o a no considerar completamente la diversificación de sus inversiones. Pueden confiar demasiado en su intuición o en comparaciones con eventos pasados, en lugar de evaluar adecuadamente los riesgos y recompensas potenciales.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Exceso de confirmación

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a buscar, interpretar o dar más importancia a la información que confirma sus creencias o puntos de vista existentes, mientras ignoran o minimizan información que contradice esas creencias.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede influir en cómo procesan la información relacionada con sus decisiones financieras. Debido a su disposición a asumir mayores riesgos, los inversionistas arriesgados pueden buscar información que respalde su enfoque de inversiones más audaz y buscar confirmación de que sus decisiones son acertadas.

Pueden dar más peso a análisis o noticias que respalden la rentabilidad potencial de ciertas inversiones de alto riesgo, mientras descartan o minimizan datos que sugieran mayores riesgos o volatilidad.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a concentrarse demasiado en activos o sectores específicos que encajen con sus creencias y estrategias de inversión, en lugar de considerar una gama más amplia de oportunidades.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Conservación

Explicación: El sesgo de conservación puede parecer contradictorio con el perfil arriesgado de inversionistas, pero también puede manifestarse en este tipo de perfil de manera particular.

Aunque los inversionistas arriesgados son conocidos por su disposición a asumir riesgos y buscar oportunidades de alto rendimiento, también pueden tener ciertos comportamientos que se ajusten al sesgo de exceso de conservación en ciertas situaciones. Por ejemplo, puede manifestarse cuando se enfrentan pérdidas significativas en las inversiones. En lugar de tomar riesgos adicionales para recuperar las pérdidas, pueden volverse más cautelosos y reacios a asumir más riesgos en el futuro.

Es importante que los inversionistas arriesgados reconozcan y gestionen este sesgo. Aunque su enfoque principal sea el de tomar riesgos calculados, deben estar preparados para enfrentar las pérdidas y evitar caer en la trampa del exceso de conservación. Mantener un enfoque equilibrado, diversificar adecuadamente la cartera y reevaluar periódicamente las estrategias de inversión les permitirá aprovechar oportunidades de alto rendimiento sin comprometer una gestión adecuada de riesgos.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.

Ilusión de control

Explicación: Este sesgo se refiere a la tendencia de las personas a creer que tienen más control sobre los resultados de una situación de lo que realmente tienen.

En el caso de los inversionistas arriesgados, este sesgo puede manifestarse en su percepción de que su habilidad o conocimiento les permite tener un mayor control sobre el rendimiento de sus inversiones de alto riesgo. Pueden sentir que sus decisiones y estrategias influyen significativamente en los resultados y que pueden prever y controlar los movimientos del mercado de manera más precisa.

Este sesgo puede llevar a los inversionistas a tomar decisiones más activas y asumir riesgos adicionales, basados en una falsa sensación de control. Pueden sobreestimar su capacidad para prever tendencias y eventos futuros, lo que podría llevarlos a tomar decisiones impulsivas y asumir mayores riesgos basados en una percepción exagerada de su control sobre el mercado.

Si bien la investigación y la toma de decisiones informadas son fundamentales, también se debe reconocer que el mercado puede ser impredecible y que hay factores externos que están más allá de su control.

Es importante tener en cuenta que estos sesgos pueden manifestarse de diferentes maneras en cada perfil de inversión y que los inversores pueden presentar una combinación de sesgos de diferentes perfiles según sus características y experiencias personales. Además, la clasificación puede variar según la situación y contexto específico de la toma de decisiones financieras.