

# Política Para El Cobro De Comisiones A Clientes

**Front Office – Back Office**

**Emisión: Noviembre 20 de 2014**  
**Actualización: Noviembre 16 de 2021**  
**Versión: 17**

## Tabla de contenido

Objetivo .....	3
Alcance.....	3
Definiciones.....	3
Cobro de Comisiones a Clientes, por Tipologías .....	3
Actualización de los rangos de esta política.....	4
Casos para el cobro de comisiones en las tipologías de clientes .....	4
Tratamiento de excepciones .....	5
Control de Cambios .....	5

## Política Para El Cobro De Comisiones A Clientes

### Objetivo

El cobro de comisiones en BBVA Valores S.A. se ajustará al principio de lealtad al cliente. Este principio se enmarca en la política de comisiones que es de obligatorio cumplimiento para los funcionarios de la Comisionista. Como principio general, las comisiones deben atender los principios de suficiencia y no discriminación entre clientes.

BBVA Valores S.A ha definido la siguiente política de comisiones por tipo de cliente y producto. Estos rangos no están implementados en el sistema Diálogo.

### Alcance

Esta Política va dirigida al área del Front Office y Back Office.

### Definiciones

**Operaciones cruzadas:** Consisten en operaciones que son realizadas por medio de un mismo participante en el mercado secundario de valores que actúa por cuenta del comprador y del vendedor.

**Operación intraday:** Operación de compra-venta de títulos que se ejecutan en la misma sesión, es decir, en el mismo día compramos y vendemos. Estos títulos no "duermen" en la posición y no valoran.

### Cobro de Comisiones a Clientes, por Tipologías:

#### 1. Clientes Directos, Banca Personal, Premium y Funcionarios:

Mercado	Cobro mínimo de comision	% Rango Min	% Rango Max
Renta Variable	\$ 150,000	0.2%	3%
Renta Fija		-	4%

#### 1.1 Intermediación por Posición Propia

Cuando la posición propia actúe como intermediario de una operación de compra o venta de títulos, la comisión quedará implícita en el diferencial entre el precio de compra y el precio de venta a favor de la posición propia de acuerdo al siguiente cuadro:

PLAZO	MONTO	
	< 500 m	>500 m
Inferior a 1 año	140 bp max	80 bp max
Entre 1 año a 3 años	80 bp max	60bp max
Entre 3 años a 7 años	60 bp max	40 bp max
Superior a 7 años	50 bp max	30 bp max

## 2. Clientes Operación Puntual Venta:

- **Renta Variable:**

Mercado	MONTO		Rango de Cobro de Comisión	
	Desde	Hasta	Desde(Min)	Hasta(Max)
Renta Variable	\$ 0:	\$ 1,000,000	\$ 50,000	\$ 100,000
	\$ 1,000,001:	\$ 7,500,000	\$ 150,000	\$ 300,000
	\$ 7,500,001:	∞	2%	

- **Renta Fija:**

- Cuando la posición propia actúe como intermediario de una operación de compra o venta de TIDIS, la comisión quedará implícita en el diferencial entre el precio de compra y el precio de venta a favor de la posición propia.
- Para los CDTs se aplicará el siguiente cuadro de cobro de comisiones dependiendo monto nominal del CDT y días al vencimiento:

TARIFAS DE NEGOCIACION CDT REFERIDOS						
VALOR NOMINAL DEL CDT			MENOR 90	90 A 180	180 A 360	MAYOR A 361
10,000,000	a	20,000,000	2.10%	2.80%	2.85%	3.45%
20,000,001	a	30,000,000	1.90%	2.50%	2.55%	3.20%
30,000,001	a	50,000,000	1.50%	1.90%	1.95%	2.45%
50,000,001	a	100,000,000	0.80%	0.82%	0.85%	1.30%
100,000,001	a	150,000,000	0.65%	0.75%	0.80%	1.05%
150,000,001	a	200,000,000	0.60%	0.70%	0.75%	1.00%
200,000,001	a	300,000,000	0.45%	0.50%	0.55%	0.70%
300,000,001	a	500,000,000	0.40%	0.45%	0.60%	0.62%
500,000,001	a	1,000,000,000	0.30%	0.32%	0.35%	0.45%
1,000,000,001	a	5,000,000,000	0.10%	0.12%	0.14%	0.15%

- Para Operaciones Puntuales de Venta de Títulos diferentes BBVA, se aplicará la siguiente tabla de Comisiones o se podrá aplicar la tabla de referidos.

Mercado	Cobro mínimo de comisión	% Rango Mín	% Rango Max
Renta Variable	\$ 150,000	0.2%	3%
Renta Fija		-	4%

## 3. Clientes Institucionales, Fondos Extranjeros y Contrato Global

Mercado	Desde	Hasta
Renta Variable	0.03%	0.50%
Renta Fija		

\*En las subastas primarias el emisor es el que define la comisión a pagar, por tal motivo no se cobrará comisión al comprador en este tipo de operaciones.

## Actualización de los rangos de esta Política

En caso de quererse modificar lo establecido en esta Política, el Front Office le solicitará la modificación al Director de Operaciones y Portafolios. Una vez ajustada la Política se enviará un correo Electrónico de socialización a la Gerencia, Área de Front Office y Gestor Ciro y a los funcionarios del Comité de Dirección para su presentación y Aprobación y su posterior publicación en Faro.

## Casos para el Cobro de Comisiones en las Tipologías de Clientes:

- El comercial tendrá discrecionalidad para negociar en el rango fijado, de acuerdo a la tipología del cliente.
- Las comisiones se cobrarán por cada orden de compra y/o venta de títulos impartida por el cliente, independientemente del fraccionamiento de las operaciones.
- Si el cliente emite una orden de compra y/o venta permanente se deberán tener presentes hasta operar la totalidad de la orden para la revisión de la política de comisiones.
- Cuando la posición propia actúe como intermediario de una operación para terceros, la comisión (utilidad) quedará implícita en el diferencial entre el precio de compra y el precio de venta a favor de la posición propia.
- Las operaciones cruzadas que serán identificadas por poseer el mismo folio de Bolsa, la Comisión se aplicará a discreción del comercial en la punta de compra o de venta o en ambas puntas.
- Cuando se realicen operaciones especiales (OPA, Martillo, etc), el cobro de la comisión será definido por el emisor ò por el área comercial con anticipación a la colocación.

## Tratamiento de excepciones

Para las Tipologías de Clientes indicadas en esta Política, si el Comercial quiere cobrar una comisión fuera del rango establecido, deberá enviar un correo electrónico con anterioridad al cierre de la operación al Back Office, informando la justificación del cobro de /la comisión. Tener presente que la operación no quedara reportada como "Alerta", ya que fue debidamente justificada. El correo será guardado como soporte junto con el informe diario, en la ruta de las comisiones.

## Margen de Tolerancia

Para todos los clientes indicados en esta Política, las comisiones cobradas tendrán un margen de tolerancia de +/- \$15.000. Dicho margen se justifica en que el cálculo de la comisión se realiza por porcentaje con dos decimales, lo que afecta la exactitud del cálculo.

## Manejo recursos Propios

Cumpliendo con la separación funcional de los recursos propios de la compañía, la persona autorizada por la gerencia para el manejo de recursos propios de BBVA Valores es el Trader Wealth. El cual gestionará los recursos propios y reportará a la gerencia.

## Control de cambios

Versión	Fecha	Cambio
1	20/11/2014	Creación documento rector con la política para el cobro de comisión a clientes.
2	16/12/2014	Se agregó el punto 4 margen de tolerancia para todos los clientes y se eliminó de clientes democratizados el margen de tolerancia de 2000

3	23/06/2015	Se incluyen: 1. Comisión mínima en Pesos.2. Se fija un rango de comisiones a cobrar (en vez de una comisión en base a puntos básicos) para el portafolio de Recursos Propios de la Comisionista para mejorar su control
4	28/08/2015	Creación de una nueva tipología de cliente "Operaciones Puntuales de Venta". Esta tipología se crea para tener un mejor control en las tipologías de clientes en la Normativa Fatca.
5	01/12/2015	Cobro de Comisión en los Clientes Referidos cuando se trate de CDT's del BBVA en Base Real
6	09/12/2015	Modificación al rango de Comisiones para Clientes Institucionales, Fondos Extranjeros y Contrato Global.
7	17/12/2015	Para la negociación de CDT's en Base Real. Para este segmento no aplicarán el rango de comisión Mínima para las puntas de venta y compra. (No aplica el ítem "1" del Numeral 1.4 para Renta Fija).
8	27/03/2017	Modificación al cobro de comisión mínima de COP \$ 50.000,00 a \$ 150.000,00 con un máximo de 2%.
9	23/10/18	Retiro de las Tipologías Llamadas: Clientes para Operaciones Puntuales de Venta y Clientes de Acciones Democratizadas.
10	19/02/19	Ajustes generales a la Política de Comisiones de BBVA Valores S.A.
11	08/04/19	Actualización del punto 1.2. Clientes Referidos y Accionistas del BBVA: 1. Cobro de Comisiones para CDT inferiores a 10.000.000,00. 2. Actualización del cuadro del cobro de comisiones dependiendo monto y días al vencimiento
12	29/08/2019	Ajustes Generales a la Política de Comisiones.
13	12-12-2019	Se Adiciona el ítem iii del Numeral 2. Se ajusta el Numeral 4.
14	08-01-2020	Se modifica el Numeral 2. Clientes Referidos – Renta Variable. Se Modifica el Numeral 4. Actualización de Rangos de esta política. Se retira el Numeral 7. Margen de Tolerancia por quedar ajustado en el Numeral 2.
15	09/04/2021	Se modifica la tipología de Referido a Operación puntual venta y se incluye margen de tolerancia
16	17/11/2021	Lineamientos de la Intermediación por Posición Propia, se ajusta margen de tolerancia.

17	17/11/2021	Manejo recursos Propios BBVA Valores
----	------------	--------------------------------------