	MANUAL DE INTERMEDIACIÓN Anexo No. 10 Política de comisiones	SGCMAGE-001
		FECHA DE EMISION 27 24 DE ABRIL DE 2010
		VERSION 2
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	PAGINA 1 de 3

1. CARTERAS COLECTIVAS

CARTERA COLECTIVA	COMISION *
Interés	1.20%
Acción	
Compartimento A	6.00%
Compartimento B	3.00%
Compartimento C	2.00%
Fonriesgo	3.50%
Multiescala	1.20%
Global	1.20%
Factor Futuro	1.20%

*Efectiva Anual, descontada diariamente, calculada con base en el valor patrimonial de la respectiva cartera del día anterior


2. ADMINISTRACIÓN DE PORTAFOLIOS DE TERCEROS

Existirán varios tipos de esquemas de cobro de comisión:

a) Comisión Fija:

Se cobra mensualmente y será aquella definida como un porcentaje anual liquidado sobre el valor administrado. Dependiendo del monto de los recursos, esta comisión estaría entre el 0.20% y el 5.00% anual. En el caso en que la administración del portafolio conlleve, a su vez, un manejo operativo que conlleve más de 50 incrementos o retiros dentro de un solo mes, la sociedad administradora podrá cobrar una comisión

	ELABORÓ	APROBÓ	REVISÓ - APROBÓ	
			AREA / NOMBRE	AREA / NOMBRE
NOMBRE	Juan Pablo Galán	Junta Directiva		
CARGO	Vicepresidente Comercial			

	MANUAL DE INTERMEDIACIÓN Anexo No. 10 Política de comisiones	SGCMAGE-001
		FECHA DE EMISION 24 DE ABRIL DE 2010
		VERSION 2
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	PAGINA 2 de 3

adicional en función de los incrementos o retiros que se encontrará entre el 0.20% y el 3.00% anual, la cual buscará, principalmente, atender tal manejo operativo.

b) Comisión sobre rendimientos:


Se cobra mensualmente y estará definida como un porcentaje del valor de los rendimientos obtenidos por el portafolio administrado, en función del monto y nivel de riesgo que el cliente pretenda asumir. Dicha comisión estará entre un 10% y un 80% del valor de los rendimientos.

c) Comisión fija más comisión de éxito:

La parte correspondiente a la comisión fija se cobrará mensualmente y estará definida como un porcentaje anual liquidado sobre el valor administrado y le aplicaran los límites establecidos en el literal a) anterior. La comisión de éxito estará definida como un porcentaje de los rendimientos adicionales a los generados sobre un portafolio de referencia (benchmark) definido con el cliente. Dicha comisión podrá estar entre el 20% y el 60% del valor de los rendimientos adicionales a los generados por el portafolio de referencia. Esta última comisión se liquidará y pagará semestralmente.

Comisión mínima:

En todos los casos anteriores y dependiendo de las tareas que requiera realizar la sociedad administradora en su labor de administración, se definirá una comisión mínima mensual, que se liquidará en función de salarios mínimos mensuales legales vigentes, la cual no podrá ser inferior a 0.5 SMMLV ni superior a 16 SMMLV.

	MANUAL DE INTERMEDIACIÓN Anexo No. 10 Política de comisiones	SGCMAGE-001
		FECHA DE EMISION 24 DE ABRIL DE 2010
		VERSION 2
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	PAGINA 3 de 3

3. COMPRA Y VENTA DE TÍTULOS POR CONTRATO DE COMISIÓN

Máximo 10% sobre el valor de giro de la operación. Sin embargo ninguna operación podrá generar una comisión inferior a 0.23 SMMLV.

DOCUMENTO CONTROLADO