METIS
STRATEGIC
RESEARCH

ASOCIACIÓN DE
FIDUCIARIAS
DE COLOMBIA

ESTUDIO NIVEL DE CONOCIMIENTO

Noviembre 2018

ESTUDIO NIVEL DE CONOCIMIENTO

ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS DE COLOMBIA

ASOCIACIÓN DE FIDUCIARIAS DE COLOMBIA

METIS STRATEGIC RESEARCH

CONTENIDO

- OBJETIVOS – FICHA TÉCNICA – MUESTRA
- DEMOGRÁFICOS
- CONOCIMIENTO DEL SECTOR FIDUCIARIO
- CONOCIMIENTO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN COLECTIVA
- GENERALIDADES
- MEDIOS VIRTUALES

OBJETIVOS – FICHA TÉCNICA – MUESTRA

Objetivos

General

Identificar la percepción que se tiene sobre los fondos de inversión colectiva y conocer los principales motivos e intereses para adquirir productos de éstas características.

Objetivos

Específicos

1. *Identificar el perfil demográfico de los participantes*
2. *Identificar el nivel de conocimiento de los diferentes productos de ahorro / inversión.*
3. *Determinar el nivel de conocimiento sobre el sector fiduciario y los elementos que lo caracterizan.*
4. *Determinar la variación del nivel de conocimiento de los FICs*
5. *Identificar el nivel de conocimiento de la oferta de valor de los FICs y otros productos similares.*
6. *Identificar los elementos de agrado y desagrado de los FICs.*
7. *Identificar las ventajas y desventajas de los FICs.*
8. *Conocer los motivadores e inhibidores para adquirir un producto como los FICs.*
9. *Identificar a través de qué medios se ha visto o escuchado publicidad sobre los FICs.*
10. *Determinar la intención de compra de FICs*

Muestra cualitativa

¿Cómo realizamos esta fase del proyecto?

- A través de entrevistas en profundidad.
- Con hombres y mujeres mayores de 30 años.
- Residentes en Bogotá, en NSE 3 al 6.
- Con capacidad de ahorro o inversión actualmente.

NSE 3	NSE 4	NSE 5	NSE 6
4	8	8	4

Buscamos personas que conocieran sobre los **FONDOS DE INVERSIÓN COLECTIVA**, pero que no fueran usuarios actuales de este tipo de productos.

Ficha técnica Fase Cuantitativa

TÉCNICA

Entrevista presencial puerta a puerta

DISEÑO

Abordaje por medio de una fase cuantitativa

GRUPO OBJETIVO

Hombres y mujeres, mayores de 25 años, residentes en las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín, estrato 3, 4, 5 y 6. Personas que tengan conocimiento de qué es una Fiducia / fondo de inversión y para qué sirve.

Fecha de trabajo de campo: 2 al 23 de octubre de 2018

Definición de los FIC

1. Es un mecanismo de ahorro e inversión administrado por sociedades fiduciarias, a través del cual se invierten recursos de varias personas en un portafolio de activos.

2. Es un mecanismo / forma de ahorro que le permite a varias personas realizar inversiones en diversos activos / negocios financieros o no financieros; este ahorro se hace a través de una sola entidad como las fiduciarias.

3. Fondo / producto en el cual varias personas aportan dinero buscando un rendimiento colectivo, el fondo es administrado por una fiduciaria, vigilada por la Superfinanciera.

SELECCIÓN DE LA MUESTRA:

Se realizaron 300 entrevistas distribuidas así:

TAMAÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA:

CIUDAD	NSE 3	NSE 4	NSE 5 y 6	TOTAL
Bogotá	20	40	40	100
Cali	20	40	40	100
Medellín	20	40	40	100
TOTAL	60	120	120	300

DEMOGRÁFICOS

Ponderación de resultados

A partir de aquí, todos los resultados de este estudio se encuentran ponderados de acuerdo el nivel socioeconómico y la ciudad.

La información de la población tiene como fuente el DANE Proyección de la población según ciudad 2012, ajustados por estrato según la distribución de la Superintendencia de Servicios Públicos.

Demográficos

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

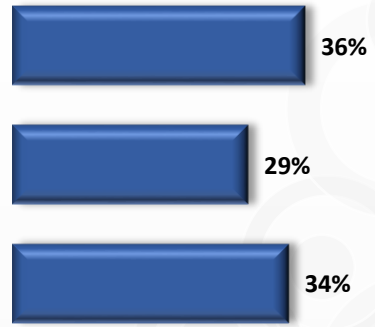
Edad

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	Total
Entre 25 y 30 años	17%	10%	20%	9%	14%	24%	16%
Entre 31 y 40 años	12%	27%	35%	24%	19%	17%	20%
Entre 41 y 50 años	31%	37%	25%	31%	37%	25%	31%
Más de 50 años	40%	26%	20%	36%	30%	34%	33%
	100	100	100	60	120	120	Base:300

Estrato

	BOG	MED	CALI
NSE 3	36%	36%	36%
NSE 4	31%	29%	25%
NSE 5 y 6	33%	34%	39%
	Base:100	100	100

TOTAL



Base:300

Género

TOTAL	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6
Femenino 55%	63%	37%	51%	60%	51%	52%
Masculino 45%	37%	63%	49%	40%	49%	48%
Base:300	100	100	100	60	120	120

F1. ¿Podría decirme en cuál de los siguientes rangos se encuentra su edad? / F2. ¿Qué estrato socioeconómico es su vivienda según los recibos de los servicios públicos? / F3. Género

Demográficos

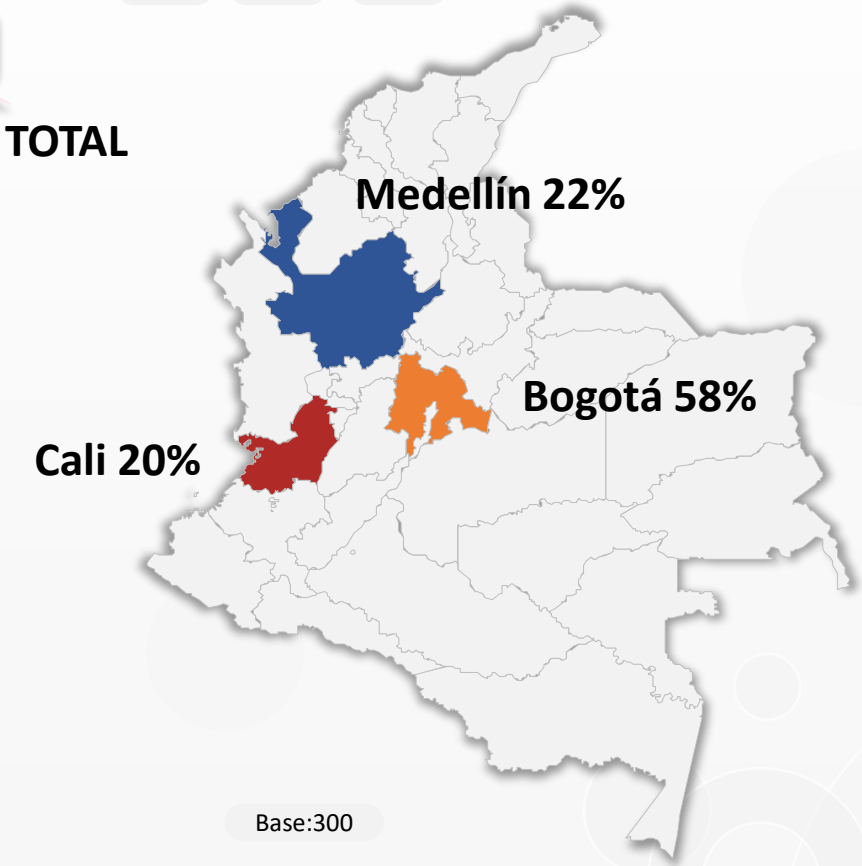
Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

	E3	E4	E5Y6
Bogotá	58%	61%	55%
Medellín	22%	22%	22%
Cali	20%	17%	23%
	60	120	120

Ciudad

TOTAL



Base:300

Ocupación principal actual

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Independiente	50%	25%	39%	36%	41%	51%	42%
Empleado	24%	60%	46%	39%	36%	34%	36%
Pensionado	13%	7%	4%	11%	7%	10%	10%
Ama de casa	11%	7%	10%	11%	15%	3%	10%
Estudiante	1%	1%	2%	1%	0%	2%	1%
Desempleado	1%	--	--	2%	--	--	1%
	100	100	100	60	120	120	Base:300

F4. Ciudad / D2. ¿Cuál es su ocupación principal actual?

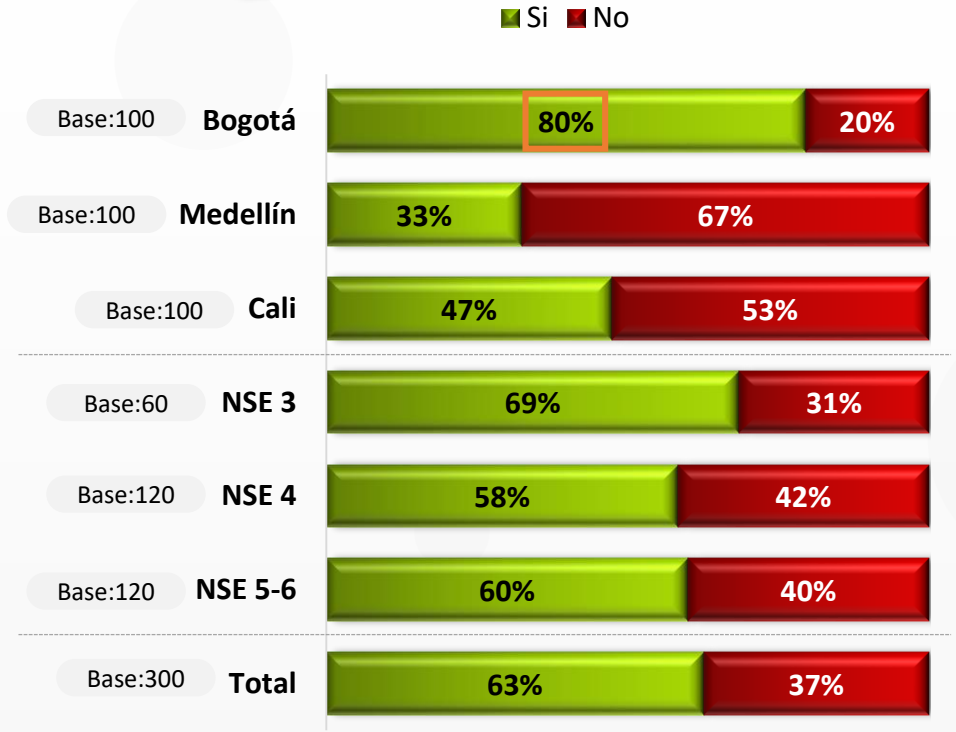
CONOCIMIENTO DEL SECTOR FIDUCIARIO

Conocimiento del sector fiduciario

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

¿Ha oído algo sobre las fiduciarias?



Según su conocimiento, ¿Qué es una fiduciaria?

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	Total
Entidad donde se guarda dinero y genera ganancias	21%	11%	1%	12%	32%	9%	17%
Entidad especializada de ahorro	19%	--	3%	24%	11%	6%	14%
Mecanismo de ahorro grupal / colectivo / empresarial	11%	17%	3%	6%	7%	18%	10%
Son inversiones que se hacen grupalmente	7%	41%	-	11%	9%	9%	10%
Banco donde se consigna dinero para ahorrar	**10%**	**--**	**9%**	**14%**	**6%**	**5%**	**9%**
Es una cuenta de ahorros que genera intereses diarios	**6%**	**13%**	**6%**	**9%**	**10%**	**1%**	**7%**
Producto bancario donde el dinero va a ser trabajado por el banco y va a tener una rentabilidad	**5%**	**2%**	**11%**	**2%**	**1%**	**12%**	**5%**
Fondo para hacer un ahorro	5%	--	--	--	5%	7%	4%
Entidad que se encarga de administrar bienes	3%		10%	3%	4%	4%	4%
Inversiones que se realizan a largo o corto plazo	--	17%	7%	4%	1%	3%	3%
	72	33	49	32	57	65	Base:154

P1. Para iniciar, ¿ha oído algo sobre las fiduciarias? / P2. Según su conocimiento y lo que ha oído ¿Qué es una fiduciaria?

Fondos de inversión colectiva - Hallazgos cualitativos

"Entiendo que la regulación no permite que tengan tanto riesgo, así que tampoco es que uno pueda perder todo"

Desde la fase cualitativa, al indagar por el conocimiento sobre fiduciarias, se observa cómo éstas tienden a asociarse directamente con los bancos que conocen → Un **aspecto positivo** al considerar que **el dinero está siendo manejado por expertos**.

En este mismo sentido, **genera tranquilidad el considerar que son entidades reguladas por la Superintendencia financiera**, lo que de alguna manera **transmite la sensación de que se minimiza el riego de pérdida.**

Conocimiento del sector fiduciario

Espontáneo

TOTAL

Top Of Mind
Primera mención espontánea*

*Las fiduciarias **Bancolombia** y **Bogotá** son las **entidades** de **mayor conocimiento espontáneo**; la **primera** se destaca en el **TOM***

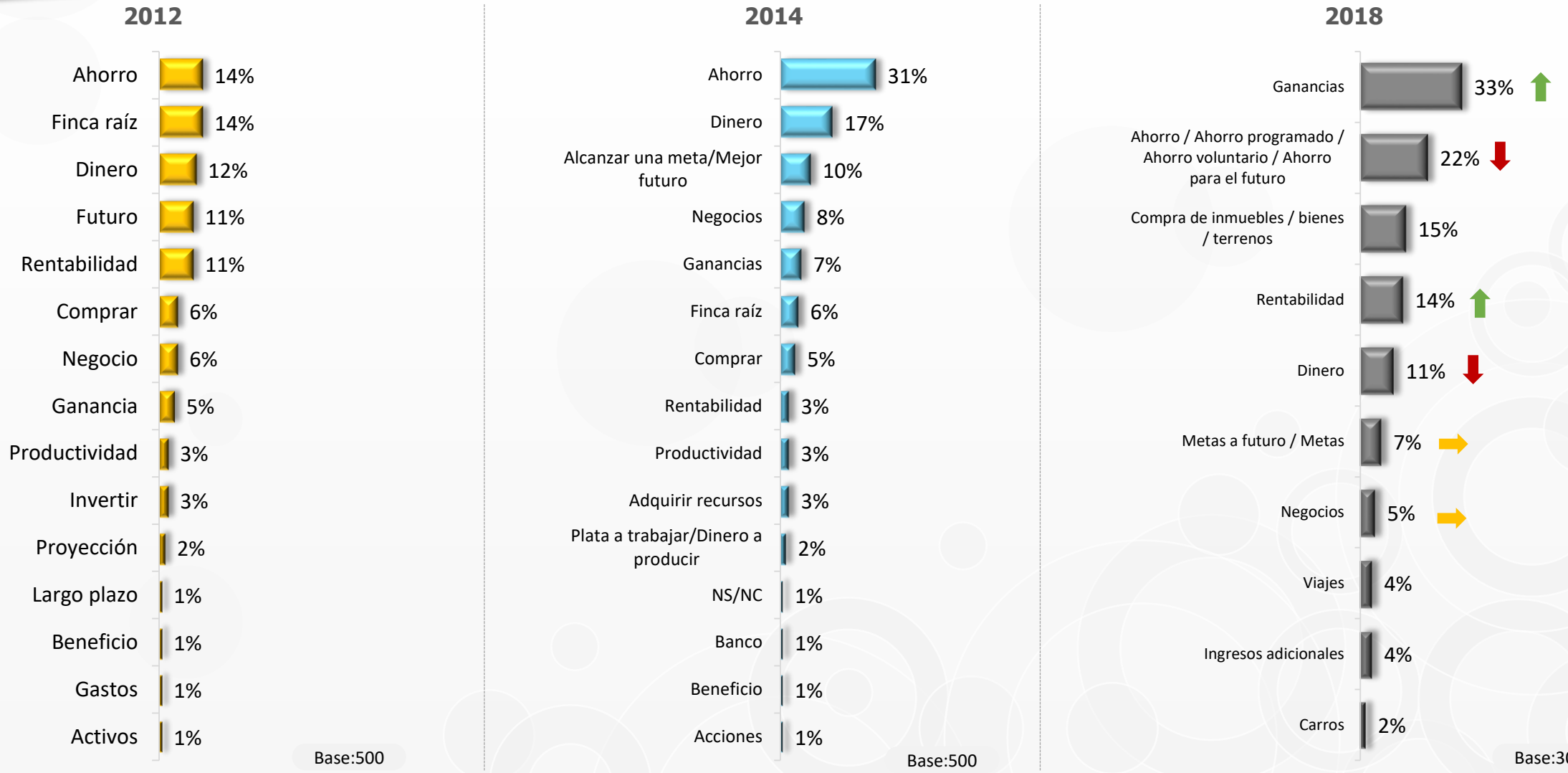
	TOM	OTRAS	TOTAL ESPONTÁNEO
Fiduciaria Bancolombia	23%	17%	40%
Fiduciaria Bogotá	16%	22%	38%
Colpatria Fiduciaria	13%	13%	26%
Davivienda Fiduciaria	6%	16%	22%
Fiduciaria Popular	2%	12%	14%
BBVA Asset Management S.A	4%	8%	12%
Alianza Fiduciaria	8%	4%	12%
Colmena Fiduciaria	4%	7%	11%
Fiduoccidente	1%	10%	11%
Fiducoomeva	3%	7%	10%
Fiduprevisora	2%	8%	10%
Fiduagraria	3%	4%	7%
Fiduciaria Central	0%	5%	5%
Fiduciaria Corficolombiana	2%	0%	2%
Base:154	*Se omiten 9 menciones* **1 mención**	*Se omiten 10 menciones* **1,7 menciones**	*Se omiten 17 menciones* **2,7 menciones**

P3. Por favor dígame el nombre de todas las fiduciarias que conoce / P4. Otras menciones / P5. De las siguientes fiduciarias que le voy a mencionar, por favor dígame cuáles de ellas conoce o ha oído mencionar

CONOCIMIENTO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN COLECTIVA

Asociación a la palabra “inversión”

Lo primero que se le viene a la mente con la palabra “inversión”

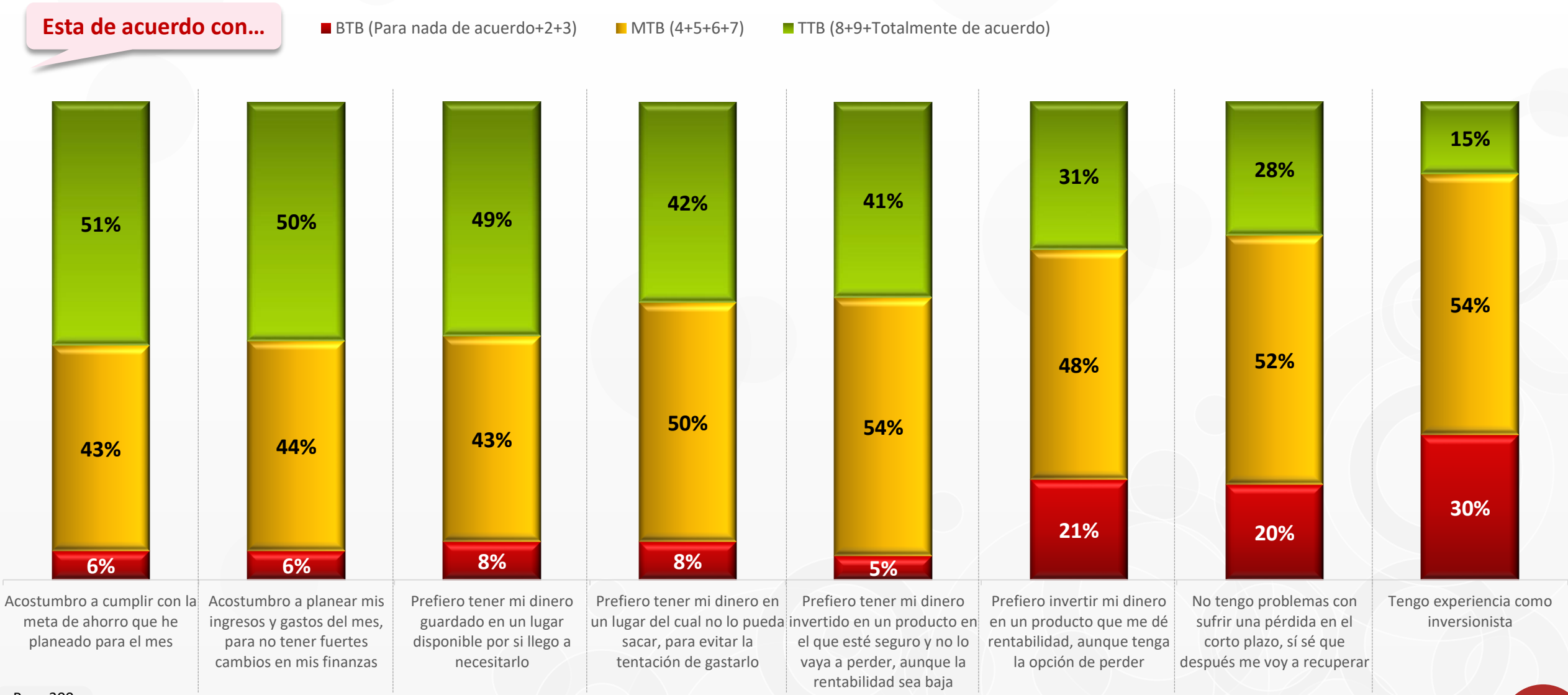


P9. ¿Qué es lo primero que se le viene a la mente cuando yo le menciono la palabra "inversión"?

Actitud frente al ahorro / inversión

TOTAL

Esta de acuerdo con…



Base:300

P8. Ahora, utilizando la siguiente escala donde 1 es para nada de acuerdo y 10 totalmente de acuerdo, (pudiendo utilizar calificaciones intermedias) ¿qué tan de acuerdo está con cada una de las siguientes frases:

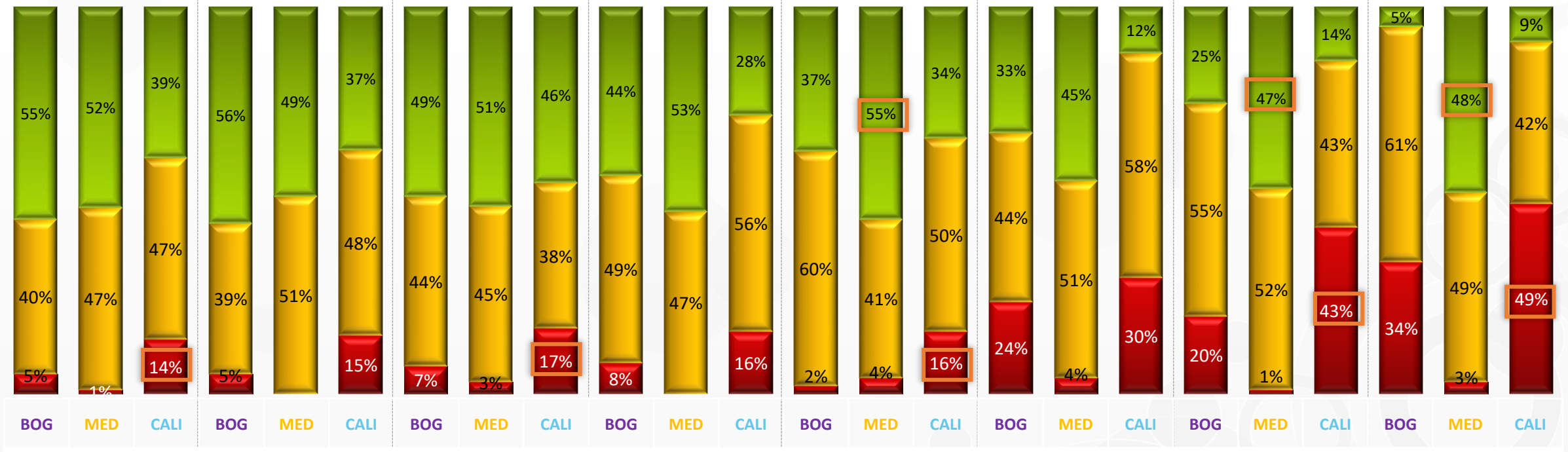
Actitud frente al ahorro / inversión

Dif. significativa

Esta de acuerdo con…

BTB (Para nada de acuerdo+2+3) MTB (4+5+6+7) TTB (8+9+Totalmente de acuerdo)

Base: 100 por ciudad



Acostumbro a cumplir con la meta de ahorro que he planeado para el mes

Acostumbro a planear mis ingresos y gastos del mes, para no tener fuertes cambios en mis finanzas

Prefiero tener mi dinero guardado en un lugar disponible por si llego a necesitarlo

Prefiero tener mi dinero en un lugar del cual no lo pueda sacar, para evitar la tentación de gastarlo

Prefiero tener mi dinero invertido en un producto en el que esté seguro y no lo vaya a perder, aunque la rentabilidad sea baja

Prefiero invertir mi dinero en un producto que me dé rentabilidad, aunque tenga la opción de perder

No tengo problemas con sufrir una pérdida en el corto plazo, sí sé que después me voy a recuperar

Tengo experiencia como inversionista

P8. Ahora, utilizando la siguiente escala donde 1 es para nada de acuerdo y 10 totalmente de acuerdo, (pudiendo utilizar calificaciones intermedias) ¿qué tan de acuerdo está con cada una de las siguientes frases:

Percepción ahorro – Hallazgos cualitativos

Principalmente en los **niveles socioeconómicos más bajos**, encontramos personas que **a pesar de ser conscientes de la importancia de ahorrar, no lo consideran como un proceso sencillo**.

"Una forma de obligarme a ahorrar, es que me lo debitan automáticamente, no poderlo sacar en cualquier momento, así no me lo gasto"

"Que por lo menos uno al final no pierda su plata".

Señalan que el **primer paso** que se debe dar en este camino es la **configuración de una meta clara que favorezca la intención de ahorro** → Un **objetivo definido que funcione como motivación**.

Pero **tiende a asociarse con un esfuerzo alto**, un **proceso muy lento** y que exige **alto nivel de disciplina para lograr alcanzar los sueños** proyectados.

Desde esta perspectiva, **variables como la seguridad en el cuidado del dinero depositado**, así como las **opciones de diferentes plazos para la disposición del mismo,** se tornan **altamente relevantes**.

Si bien **contar con una buena rentabilidad siempre va a ser importante**, **no es necesariamente el fin último** que se persigue en este camino → Los **cobros asociados**, en cambio, **sí van a impactar negativamente** al generar **sensación de pérdida de capital**.

Percepción inversión – Hallazgos cualitativos

En el caso de las inversiones encontramos **algunas diferencias que vale la pena destacar**…

En las **decisiones de inversión no necesariamente se observa una meta específicamente definida**, sino que **la intención apunta directamente a la obtención de ganancias.**

"Yo veo los productos de inversión como un mecanismo donde voy a recibir una ganancia considerable y los de ahorro como un mecanismo donde no voy a perder plata a largo plazo".

"No le veo sentido a invertir a una rentabilidad del 8% al año, mientras tengo una deuda al 12% - 15% anual".

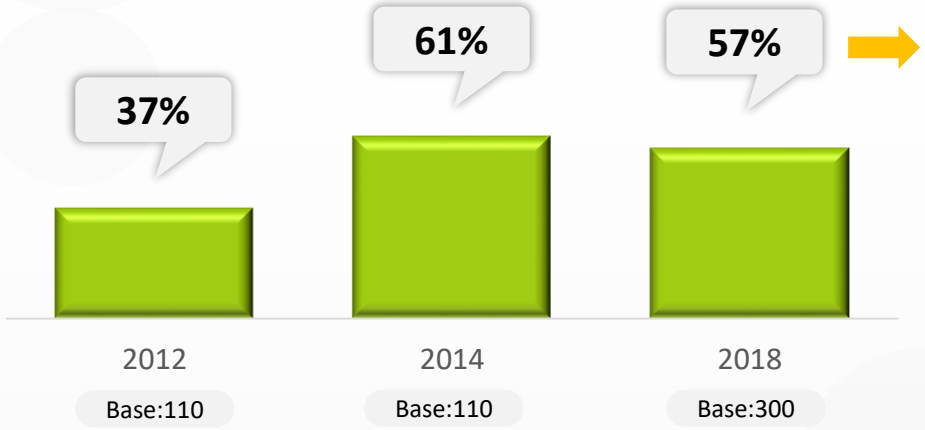
En esta medida, las **tasas de rendimiento** se constituyen como la **primera variable a tener en cuenta** para estas personas, seguida de la **posibilidad de contar con productos donde el dinero se encuentre disponible en cualquier momento**.

Responde a la **expectativa de poder aprovecharlo ante cualquier necesidad u oportunidad de inversión** que encuentren.

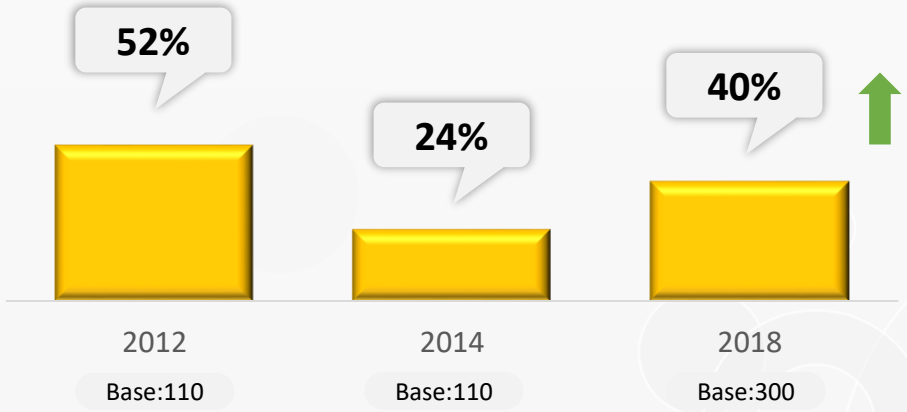
Pero es importante tener en cuenta que en algunos casos este camino sólo se considera cuando no hay sumas importantes de dinero comprometidas en deudas, pues éstas tienden a priorizarse dentro de sus esquemas de gastos, dejando en segundo plano cualquier posible inversión.

Nivel de conocimiento

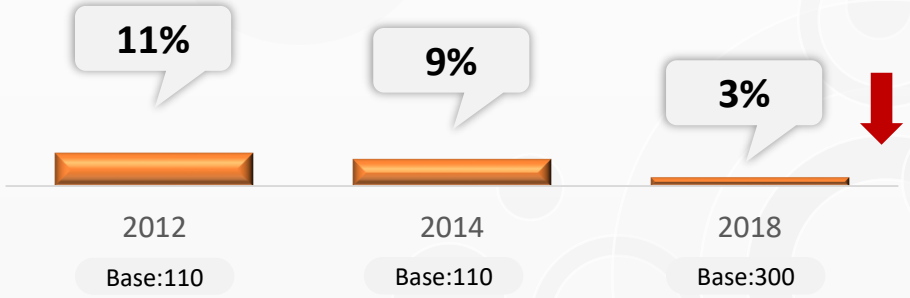
He escuchado sobre los Fondos de Inversión Colectiva pero no conozco sus atributos



Conozco un poco los atributos de los Fondos de Inversión Colectiva



Conozco bien los atributos de los Fondos de Inversión Colectiva y podría explicarle a otra persona que no los conozca



P12. ¿Con cuál de las siguientes frases se identifica más?

Nivel de conocimiento

He escuchado sobre los Fondos de Inversión Colectiva pero no conozco sus atributos

BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6
58%	39%	75%	75%	54%	42%

TOTAL 57%

Base:300

Conozco bien los atributos de los Fondos de Inversión Colectiva y podría explicarle a otra persona que no los conozca

BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6
--	12%	2%	2%	2%	5%
Base:100	100	100	60	120	120

TOTAL 3%

Conozco un poco los atributos de los Fondos de Inversión Colectiva

BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6
42%	49%	23%	24%	44%	53%

TOTAL 40%

*Sólo un **3%** de los **encuestados** considera que tiene el **conocimiento detallado** sobre los **FIC** para **transmitir** a **otras personas** sus **diferentes atributos y características**.*

P12. ¿Con cuál de las siguientes frases se identifica más?

Fondos de inversión colectiva – Hallazgos cualitativos

Nos encontramos con un producto sobre el cual hay un **bajo nivel de conocimiento e incluso genera bastante confusión entre una parte importante** de nuestros participantes → A pesar de tenerlo referenciado o incluso haberlos usado en algún momento, reconocen que **no tienen mayor claridad sobre las características propias y diferenciales** del mismo.

Por esta razón, **se hizo particularmente compleja la exploración en este sentido → tienden a hablar desde su percepción personal, recuerdos poco claros o referencias de terceros.**

Nos habla de un **producto que aunque pueda tener atributos destacables, no ha tenido el nivel de impacto necesario** para desencadenar la intención de adquirirlo o retomarlo.

Ventajas de los FIC

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Ventajas de tener fondo/fiducia de inversión colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Se pueden tener ganancias / Generar ganancias / Rentabilidad	60%	69%	46%	62%	63%	53%	59%
Contar con un ahorro / Ahorro para el futuro	18%	13%	15%	12%	15%	22%	16%
Es una inversión segura / confiable / respaldo	11%	8%	21%	8%	14%	16%	13%
Si son grupales genera mejor rentabilidad	3%	17%	---	4%	6%	7%	6%
Puede disponer del dinero cuando lo crea necesario	---	12%	6%	4%	3%	5%	4%
El riesgo de perdida es mínimo / No hay pérdida	3%	4%	1%	3%	3%	2%	3%
Todo el grupo aporta lo mismo / Inversión flexible en plazo y monto	2%	1%	2%	---	2%	3%	2%
La facilidad para poner a producir el dinero / Facilidad de realizar la inversión	1%	2%	2%	1%	---	2%	1%
No puede disponer del dinero hasta el tiempo determinado	1%	---	---	---	2%	---	1%
Ninguna	1%	---	4%	4%	0%	1%	2%
	100	100	100	60	120	120	Base:300

P10. ¿Cuáles son las ventajas de tener un fondo / fiducia de inversión colectiva?

Ventajas FIC – Hallazgos cualitativos

En línea con lo anterior, en muchos casos les **proyecta seguridad** sobre el cuidado del dinero y también la **facilidad de transferirlo a sus cuentas personales para poder acceder a él.**

En este sentido, se presta para verlo como una **manera de tener el dinero disponible pero rentando más** que en una cuenta de ahorros tradicional.

"He oído hablar de cuentas de ahorros asociadas a cuentas fiduciarias o algo así".

"Si la rentabilidad es de un 8% o menos, prefiero un CDT porque al menos no pierdo".

EL PRINCIPAL ASPECTO FAVORABLE ES…

la p**osibilidad de obtener una rentabilidad algo superior** a la que encuentran en otras alternativas…

En una **escala de rentabilidad**, se ubicarían de la siguiente forma:

Fondos de empleado | Ahorro programado | CDT | Fiducias / Pensiones voluntarias | Acciones

Desventajas de los FIC

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Desventajas de tener fondo/fiducia de inversión colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Pueden tener perdidas con el alza y baja de la moneda / Pueden haber pérdidas	31%	47%	39%	37%	43%	29%	36%
No poder disponer del dinero cuando lo necesite	11%	4%	18%	12%	8%	13%	11%
Que no gane mucho interés	7%	9%	18%	10%	7%	12%	10%
No estar informado de cuales son sus ganancias	3%	1%	3%	1%	1%	5%	3%
Demora en llegar la utilidad	4%	---	1%		5%	2%	2%
Entre mayor es la inversión mayor es el riesgo de perdida	---	6%	---	2%	1%	1%	1%
La entidad no responde si hay pérdidas	1%	---	1%	2%	---	1%	1%
El cliente no determina en qué negocio invertir	1%	---	1%	2%	---	1%	1%
Ninguno	23%	28%	11%	17%	26%	23%	22%
No sabe	16%	7%	4%	16%	6%	12%	12%
	100	100	100	60	120	120	Base:300

Se omiten 7 menciones

P11. ¿Y cuáles son las desventajas de tener un fondo / fiducia de inversión colectiva?

Desventajas FIC – Hallazgos cualitativos

DESDE LA FASE CUALITATIVA SE OBSERVA:

El **riesgo de pérdida** siempre va a ser una **variable que genera temor** y que resulta una **barrera clave para los perfiles más conservadores** → La **clara relación directamente proporcional entre riesgo y ganancia** es un **aspecto al cual no necesariamente se quieren exponer**.

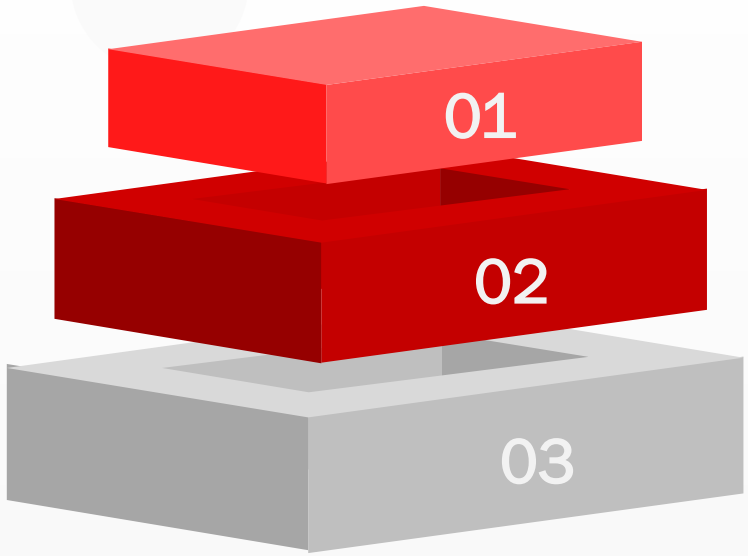
La **principal necesidad radica en encontrar mayor información** sobre estos productos, pues el **bajo nivel de conocimiento favorece que se generen imaginarios negativos** que funcionan como **inhibidores de adquisición** → Así mismo, sienten que hay **falencias importantes en la atención o asesoría recibida**, pues **no se percibe suficientemente clara o completa.**

"Te hablan de cuentas bancarias, créditos, pero jamás de fiducias o fondos de inversión colectiva".

"Algunos tienen un asesor que trata de orientarte, pero de todas formas la asesoría es muy superficial"

Desventajas FIC – Hallazgos cualitativos

En cuanto al **manejo del dinero**, encuentran **otras debilidades como**:



La idea de un **monto mínimo de apertura.**

Un **excedente de capital con el que no se cuenta en muchos casos** y por eso se percibe **lejano especialmente en los NSE 3 y 4.**

Disponibilidad parcial del dinero, restricción de horarios.

Una condición que, como ya vimos, **no es del todo agradable en productos de inversión.**

Retiros parciales → Obligación de dejar montos mínimos o liquidar el producto.

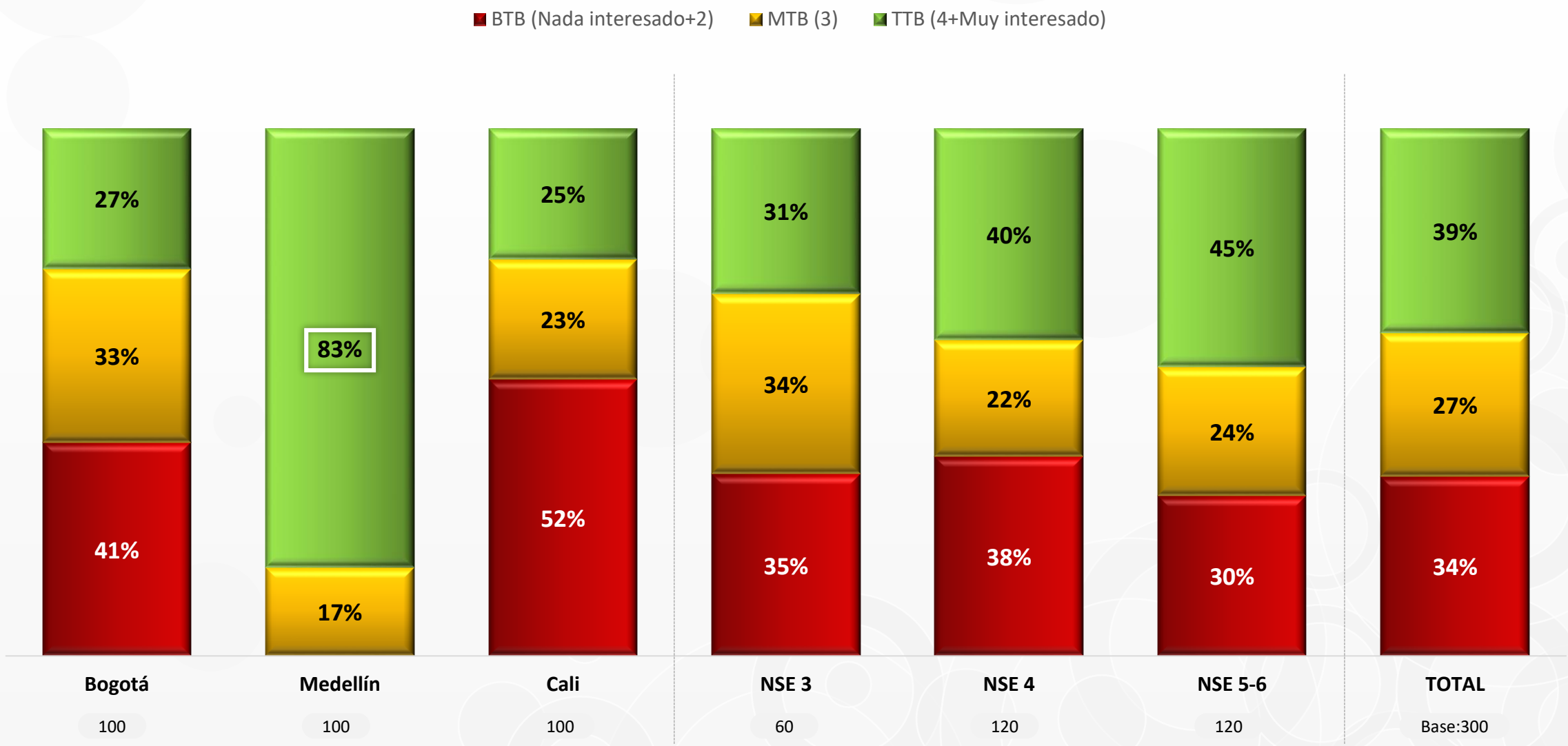
Otra **característica poco atractiva para esos perfiles más negociantes o inversionistas.**

Pero **ninguna de estas características se configura como una barrera definitiva de acceso** a estos productos → Consideran que **pueden ser una alternativa interesante cuando tengan buenos excedentes de capital** y **no haya urgencia por la disponibilidad** del dinero.

"Las fiducias no me terminan de convencer porque siento que están jugando con mi dinero y que en cualquier momento la pérdida puede ser estrepitosa" - "Me parece como regresivo que no me dejen sacar toda mi plata sin tener que cerrarla, por qué tienen que obligarme a dejar un monto mínimo?"

Interés de invertir en un FIC

Dif. significativa



P16. En una escala de 1 a 5, donde 1 es nada interesado y 5 muy interesado, ¿qué tanto interés tendría en invertir en un fondo de inversión colectiva?

Motivos para invertir en FIC

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Principales motivos del interés en invertir en fondos de inversión colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Va a contar con un ahorro que le va a generar buenas ganancias / rentabilidad	51%	44%	36%	49%	47%	42%	46%
Para tener un ahorro que le permita cumplir sus metas a futuro / Por ahorrar	34%	32%	40%	22%	33%	43%	34%
Le va a generar más interés	8%	18%	8%	22%	9%	9%	13%
Va a tener un dinero extra	18%	4%	--	26%	3%	1%	9%
Porque es un sistema confiable / seguro	11%	3%	17%	--	13%	10%	8%
Va a tener rentabilidad a largo plazo	9%	5%	3%	7%	11%	2%	6%
Puede disponer del dinero cundo sea necesario	7%	2%	--	--	7%	3%	4%
Es un ahorro que puede realizar en familia	--	3%	--	5%	--	-	2%
Para poder realizar un negocio personal / adquirir un inmueble	--	-	10%	--	1%	3%	1%
Le va a permitir tener estabilidad económica	--	1%	--	--	1%	1%	1%
	25	85	27	21	56	60	Base:137

Se omiten 4 menciones

P17. ¿Cuáles son los motivos principales por los que le interesaría invertir en un fondo de inversión colectiva?

Barreras para invertir en FIC

Principales barreras por las que NO es interesante invertir en un fondo de inversión colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
No cuenta con dinero / suficiente dinero para invertir	38%	64%	47%	39%	61%	28%	42%
No conoce bien el sistema de inversión / No conoce ventajas y desventajas	16%	33%	8%	11%	10%	25%	15%
Miedo a pérdidas grupales / Miedo a perder	10%	--	15%	19%	5%	5%	11%
No puede disponer del dinero cuando lo necesite	9%	--	3%	9%	2%	8%	7%
No confía en este tipo de inversiones	5%	--	7%	5%	6%	6%	5%
Baja rentabilidad	5%	--	6%	5%	5%	5%	5%
No es seguro	4%	--	2%	--	5%	7%	3%
Las tasas de interés son muy bajas	3%	--	6%	5%	1%	3%	3%
Ya tiene invertida su plata en inmuebles / bienes	4%	--	--	--	-	9%	3%
Puede desaparecer / perder la inversión	2%	--	3%	2%	4%	2%	2%
	75	15	73	39	64	60	Base:163

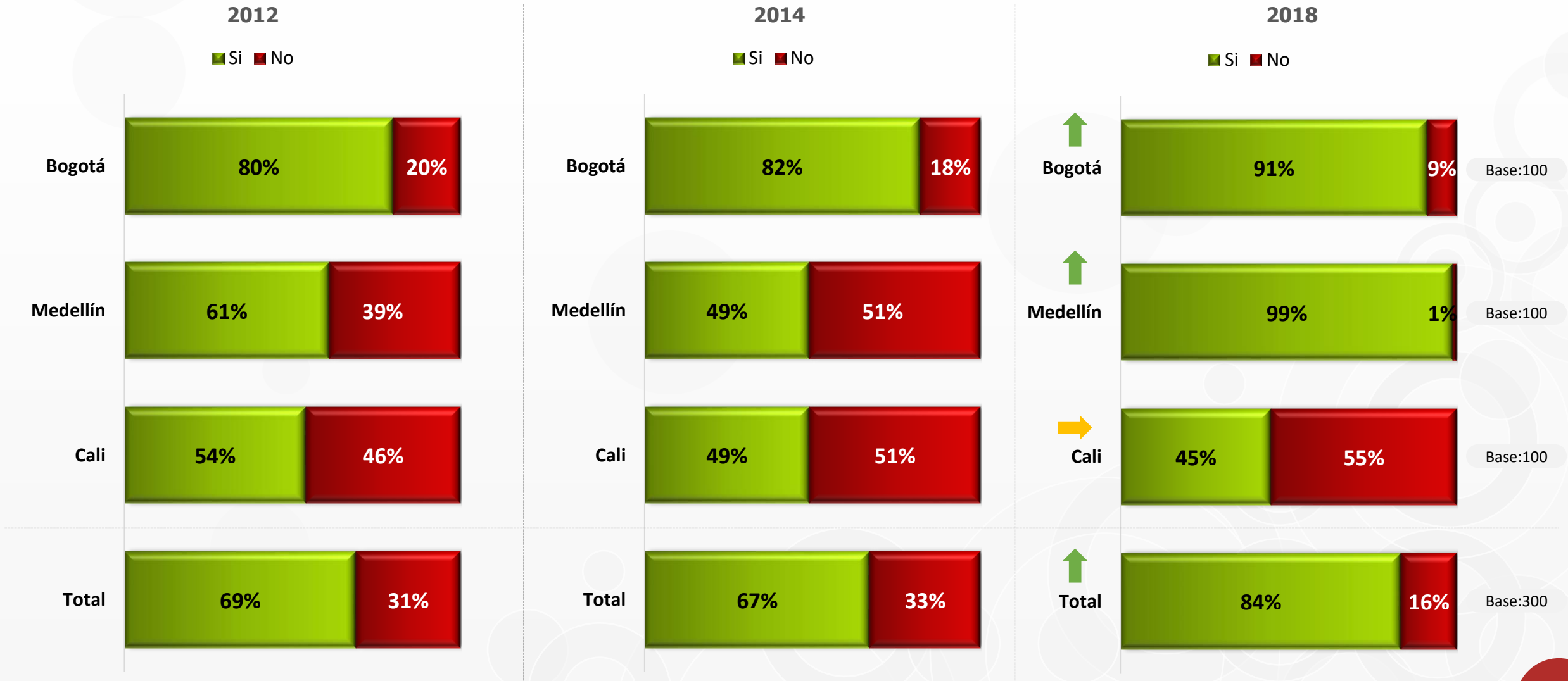
Se omiten 8 menciones

P18. ¿Cuáles son las principales barreras por las que NO le interesaría invertir en un fondo de inversión colectiva? (

GENERALIDADES

Nivel de ahorro

Actualmente ¿ahorra?



P21. ¿Usted ahorra dinero actualmente?

Nivel de ahorro

¿Dónde ahorra?

BASE	BOGOTÁ	MEDELLÍN	CALI	TOTAL
2012	*213*	*55*	*44*	*343*
2014	*219*	*45*	*40*	*337*
2018	*90*	*99*	*45*	*234*

	BOGOTÁ	MEDELLÍN	CALI	TOTAL
Banco	55% / 57% / 86%	72% / 51% / 91%	49% / 48% / 59%	58% / 55% / 84%
Casa / Alcancía	32% / 44% / 16%	27% / 24% / 5%	18% / 43% / 23%	30% / 40% / 14%
Cooperativa	20% / 4% / 6%	19% / 24% / 32%	18% / 5% / 3%	20% / 8% / 13%
Cadena de ahorro / Natillera	17% / 5% / 4%	1% / 7% / 19%	20% / 18% / 1%	18% / 6% / 7%
Fondo de pensiones	13% / 4% / 3%	16% / 11% / 11%	12% / 13% / 2%	13% / 7% / 5%
Fondo de empleados	8% / 3% / 3%	13% / 16% / 2%	18% / 8% / 15%	11% / 5% / 4%

2018: Se omiten 6 menciones

P22. ¿En dónde ahorra?

Uso de algún dinero extra

Si contara con un dinero extra, ¿de qué forma lo utilizaría?

	2014			2018			TOTAL		
	BOG	MED	CALI	BOG	MED	CALI	2014	2018	
Compraría un inmueble	46%	52%	40%	42%	44%	45%	46%	43%	→
Montaría un negocio independiente	29%	27%	46%	16%	6%	18%	32%	14%	↓
Compraría un bien (Diferente a inmueble)	3%	3%	2%	9%	21%	5%	5%	11%	↑
Lo ahorraría	--	2%	1%	9%	14%	7%	1%	10%	↑
Compraría acciones	14%	1%	5%	9%	1%	2%	9%	6%	→
Compraría Dólares	--	--	--	8%	--	2%	--	5%	
En un producto financiero	3%	4%	1%	3%	4%	1%	3%	3%	→
Invertiría en un fondo de inversión colectiva	--	--	--	1%	10%	1%	--	3%	↑
Negocios personales	--	--	--	1%	--	5%	--	2%	
Viajes	--	2%	1%	2%	--	4%	1%	2%	→
Base:	267	91	81	100	100	100	500	300	

2018: Se omiten 5 menciones

P23. Si en la actualidad usted contara con un dinero extra, ¿de qué forma lo utilizaría?

Productos de ahorro e inversión – Hallazgos cualitativos

CDT

No cuenta con **ninguna ventaja que lo destaque particularmente** por encima de los demás productos → Su **uso se ve jalonado por el alto nivel de recordación** con que cuenta y **favorecido por el bajo nivel de conocimiento sobre los portafolios** de ahorro e inversión.

Otras debilidades destacadas, son:

- **No disponibilidad** del dinero antes del término.
- **Cobros y retenciones** que **no se compensan** con la ganancia.
- En **menor proporción** → **Renovación automática** sin aviso al cliente.

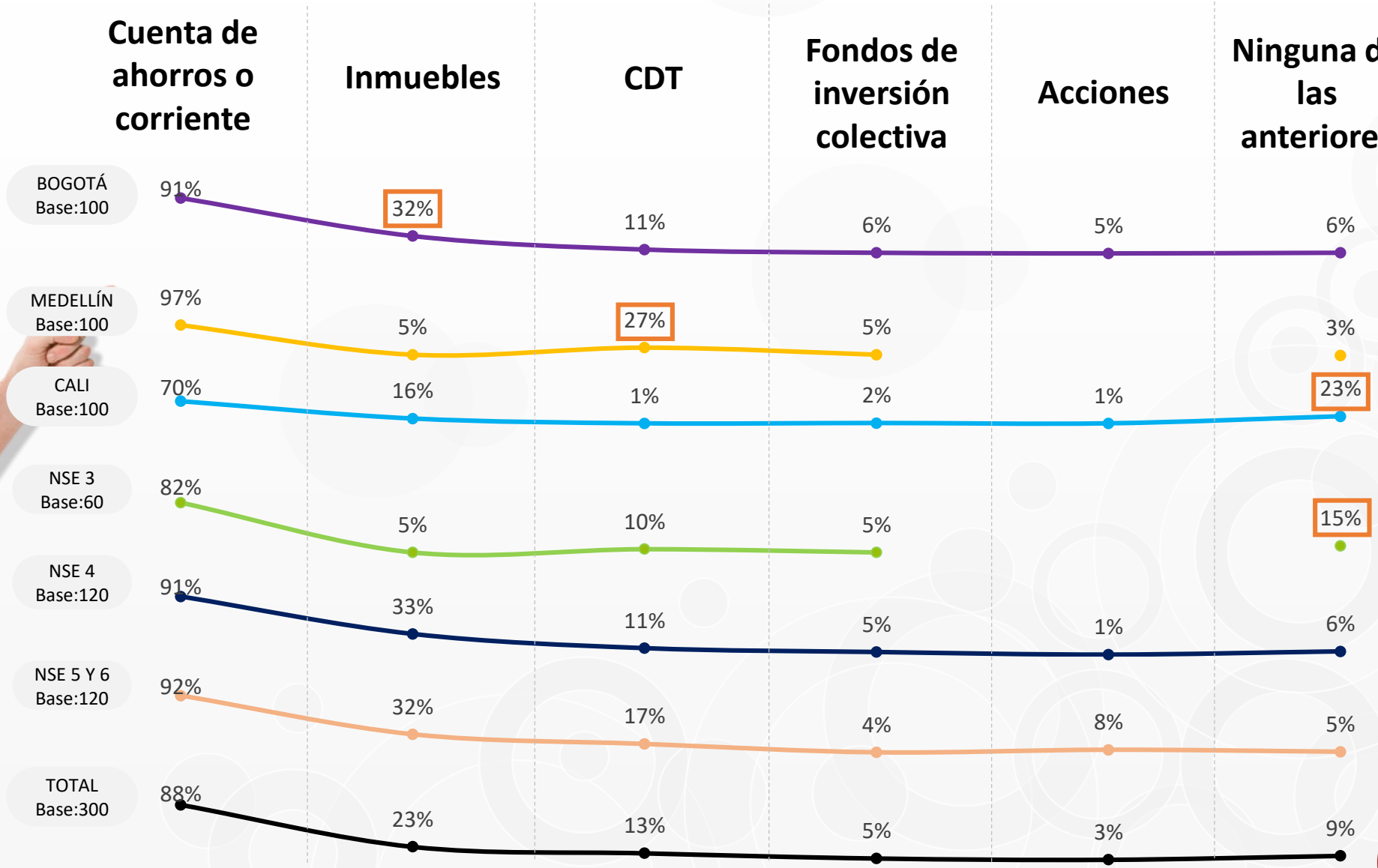
Se considera **apropiado para personas con baja tolerancia al riesgo** y cuya **meta principal no es la obtención de ganancias** → **Adultos mayores** y **padres** con un **objetivo particular a nivel familiar**.

Tenencia de productos

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Tenencia de…



P25. Actualmente usted tiene alguno de los siguientes productos

Motivos para tener/ usar…

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Inmuebles

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Es seguro/El riesgo es bajo	63%	77%	17%	85%	46%	62%	57%
Es rentable	26%	46%	71%	--	46%	30%	34%
Puedo disponer de mi dinero / inmueble en cualquier momento	15%	-	--	--	11%	15%	12%
Ya es socio de una empresa / inmueble	--	--	6%	--	--	2%	1%
Le ofrecieron el inmueble en el banco	--	--	4%	--	1%	--	1%
	40	6	20	3	30	33	Base:66

P26. ¿Cuál es la razón por la que tiene o utiliza…?

Barreras para tener / usar…

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Inmuebles

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
No tengo dinero para invertir en inmuebles	75%	19%	70%	71%	53%	45%	59%
No puedo disponer de mi dinero / inmueble en cualquier momento	12%	26%	2%	5%	25%	16%	14%
Son complejos / Difíciles de entender el negocio inmobiliario	5%	30%	3%	6%	10%	20%	11%
No conozco el negocio inmobiliario	3%	25%	3%	12%	8%	4%	9%
No es seguro/El riesgo es alto	3%	12%	6%	6%	6%	6%	6%
No son rentables	3%	--	6%	--	3%	7%	3%
No lo considera necesario	--	--	3%	--	1%	1%	1%
No le han ofrecido inmuebles	--	--	3%	1%	--	--	1%
NS/NR	--	2%	--	--	--	2%	1%
Ninguna en especial	--	--	2%	--	--	2%	1%
Base:	60	94	80	57	90	87	Base:234

Se omiten 6 menciones

P27. Cuál es la razón por la que NO tiene o utiliza

Motivos para tener/ usar…

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

CDT

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Es seguro/El riesgo es bajo	51%	60%	--	67%	59%	44%	54%
Es rentable	43%	48%	100%	33%	33%	62%	46%
	13	27	1	4	12	25	Base:41

P26. ¿Cuál es la razón por la que tiene o utiliza…?

Barreras para tener / usar…

Dif. significativa

CDT

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
No tengo dinero para invertir	63%	11%	60%	61%	52%	43%	53%
No puedo disponer de mi dinero en cualquier momento	18%	43%	10%	13%	27%	23%	21%
Son complejos / Difíciles de entender	8%	20%	4%	10%	8%	8%	9%
No es seguro/El riesgo es alto	4%	14%	9%	2%	9%	11%	7%
No lo conozco	4%	8%	7%	9%	2%	5%	5%
No son rentables	3%	--	5%	--	3%	6%	3%
Los intereses son altos	2%	--	--	4%	--	--	1%
No le genera intereses / son bajos	--	--	4%	--	1%	2%	1%
No lo considera necesario	--	--	2%	--	1%	1%	1%
NS/NR	--	3%	--	--	--	2%	0%
	87	73	99	56	108	95	Base:259

Base:259

Se omiten 4 menciones

P27. Cuál es la razón por la que NO tiene o utiliza

Motivos para tener/ usar…

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Fondos de Inversión Colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
Es rentable	84%	82%	--	100%	58%	72%	78%
Es seguro/El riesgo es bajo	16%	50%	63%	--	34%	52%	27%
Se la ofrecieron en el banco	--	--	37%	--	8%	--	2%
	5	4	2	2	4	5	11

P26. ¿Cuál es la razón por la que tiene o utiliza…?

Barreras para tener / usar…

Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Fondos de Inversión Colectiva

	BOG	MED	CALI	E3	E4	E5Y6	TOTAL
No tengo dinero para invertir	58%	8%	57%	51%	53%	38%	47%
No puedo disponer de mi dinero en cualquier momento	12%	36%	4%	14%	18%	14%	15%
No lo conozco	11%	25%	12%	16%	5%	21%	14%
Son complejos / Difíciles de entender	16%	21%	2%	17%	15%	11%	14%
No es seguro/El riesgo es alto	2%	13%	11%	3%	8%	10%	7%
No son rentables	2%	--	6%	--	1%	6%	2%
No lo considera necesario	--	--	3%	--	1%	1%	1%
No le genera intereses / son bajos	--	--	3%	--	1%	1%	1%
	95	96	98	58	116	115	Base:289

Se omiten 2 menciones

P27. Cuál es la razón por la que NO tiene o utiliza

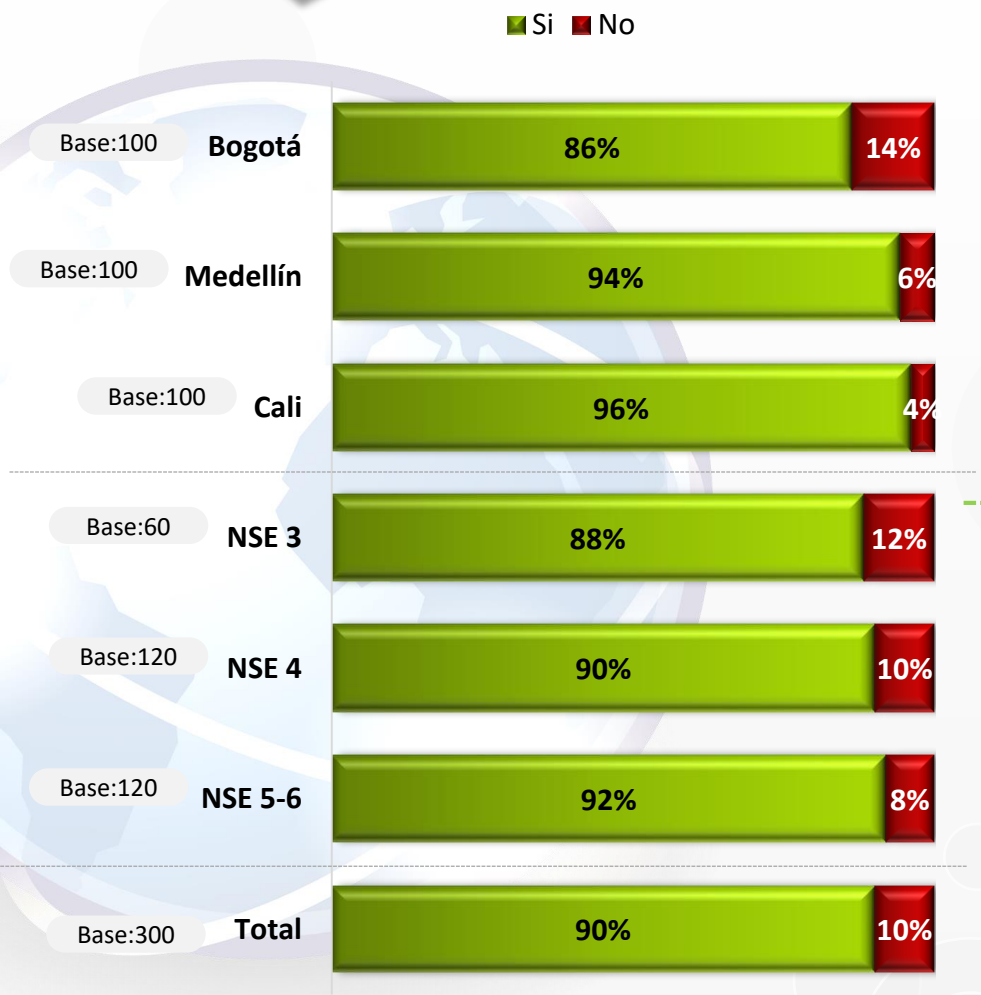
MEDIOS VIRTUALES

Uso de internet

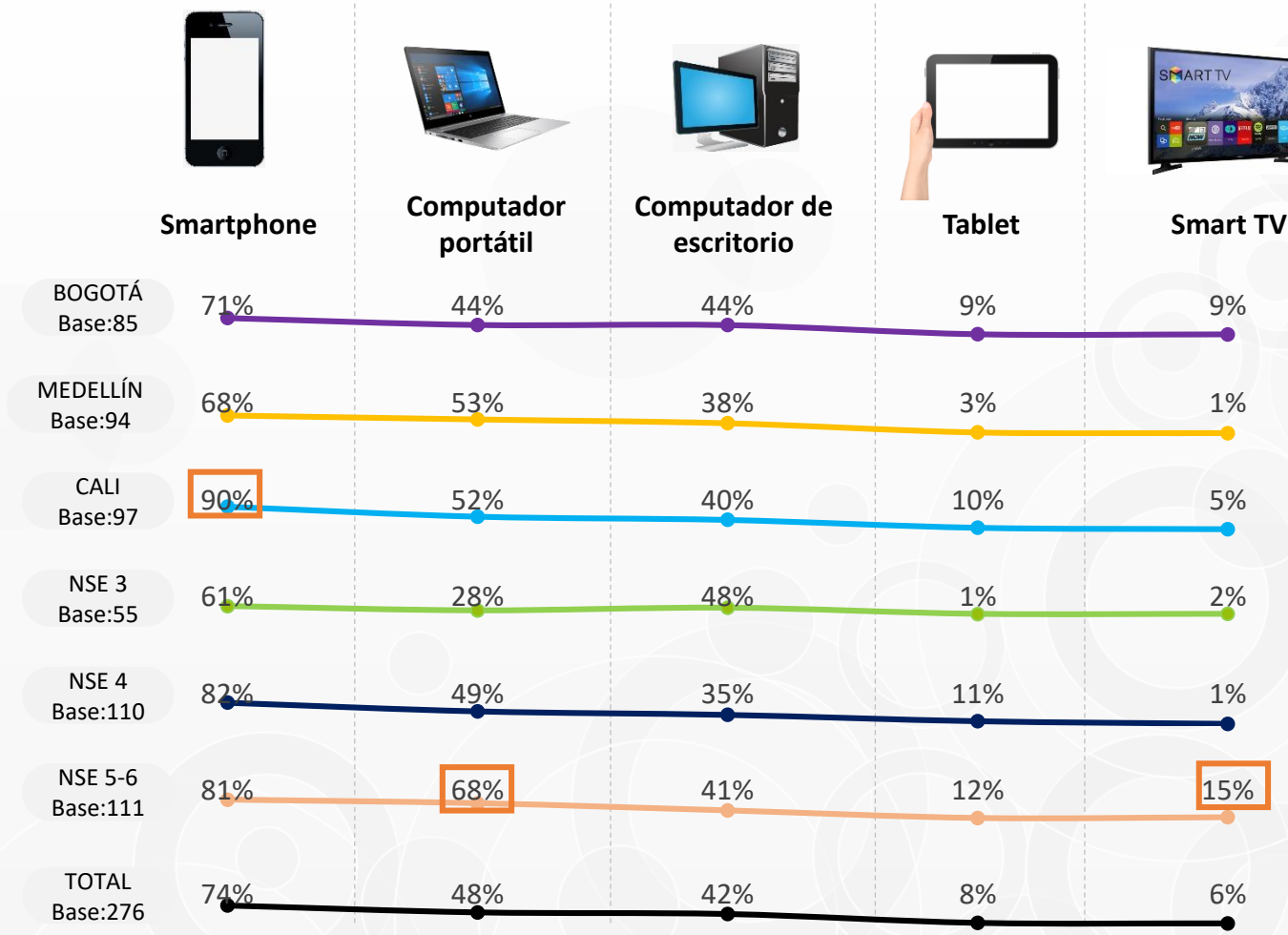
Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

Uso de internet



Dispositivos de uso



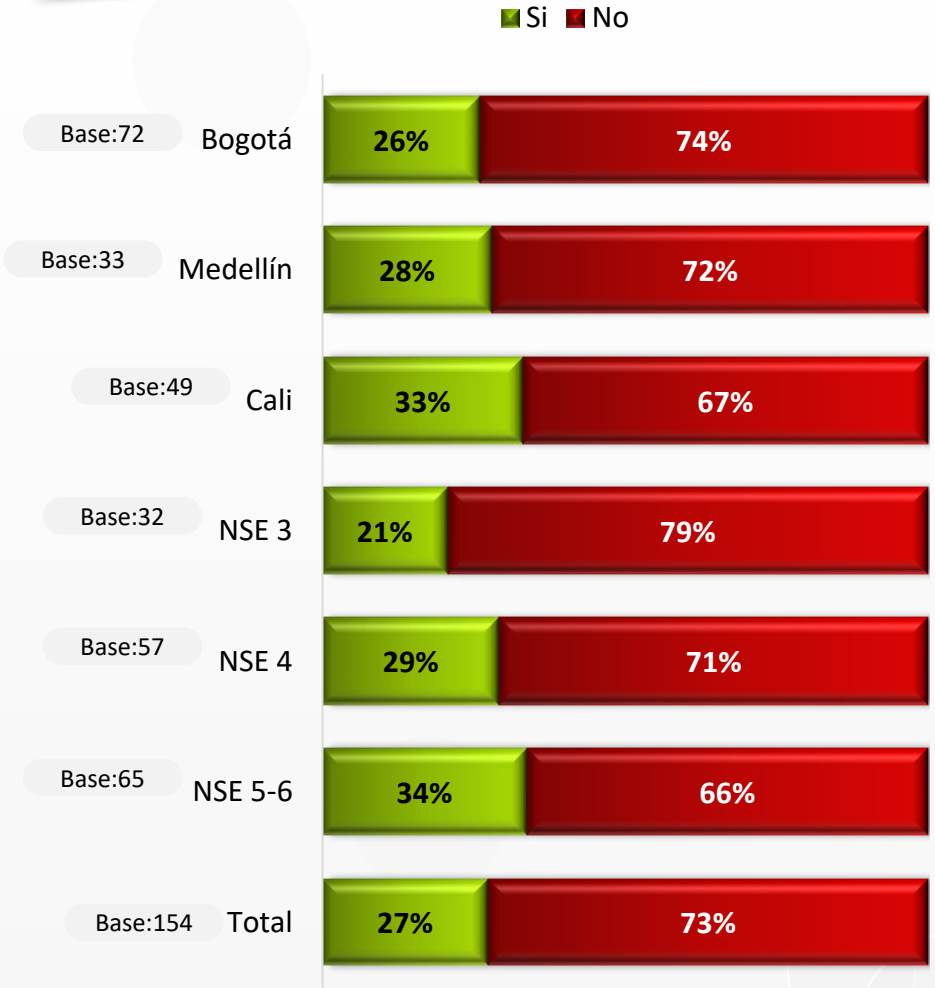
P28. ¿Utiliza usted internet? / P29. ¿Desde qué dispositivos utiliza internet?

Publicidad sector fiduciario

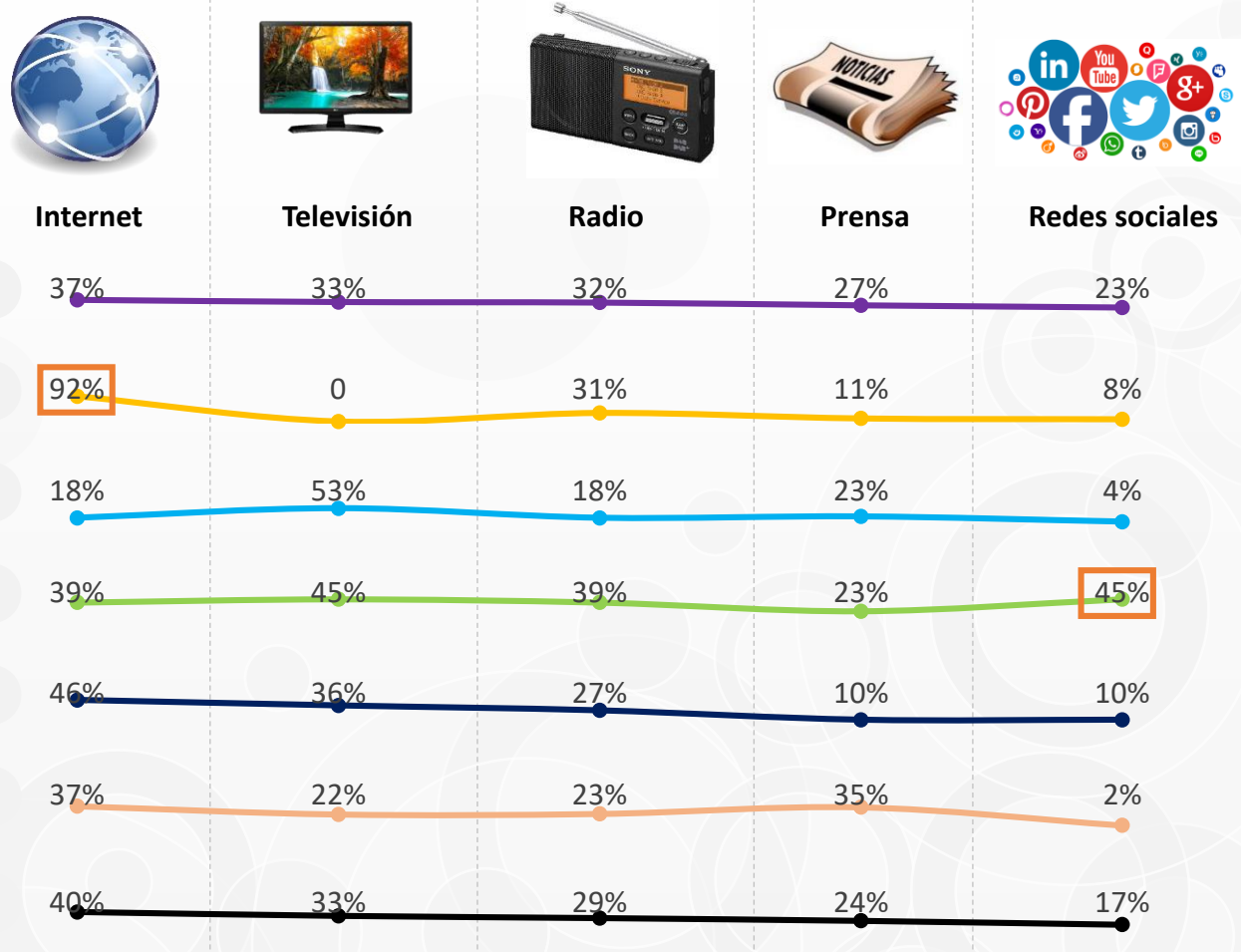
Dif. significativa

Apenas el **27%** ha **visto publicidad** de **fiduciarias; internet** el medio más **fuerte**

¿Ha visto o escuchado publicidad sobre Fiduciarias?



¿Dónde la vio?



Se omiten 6 menciones

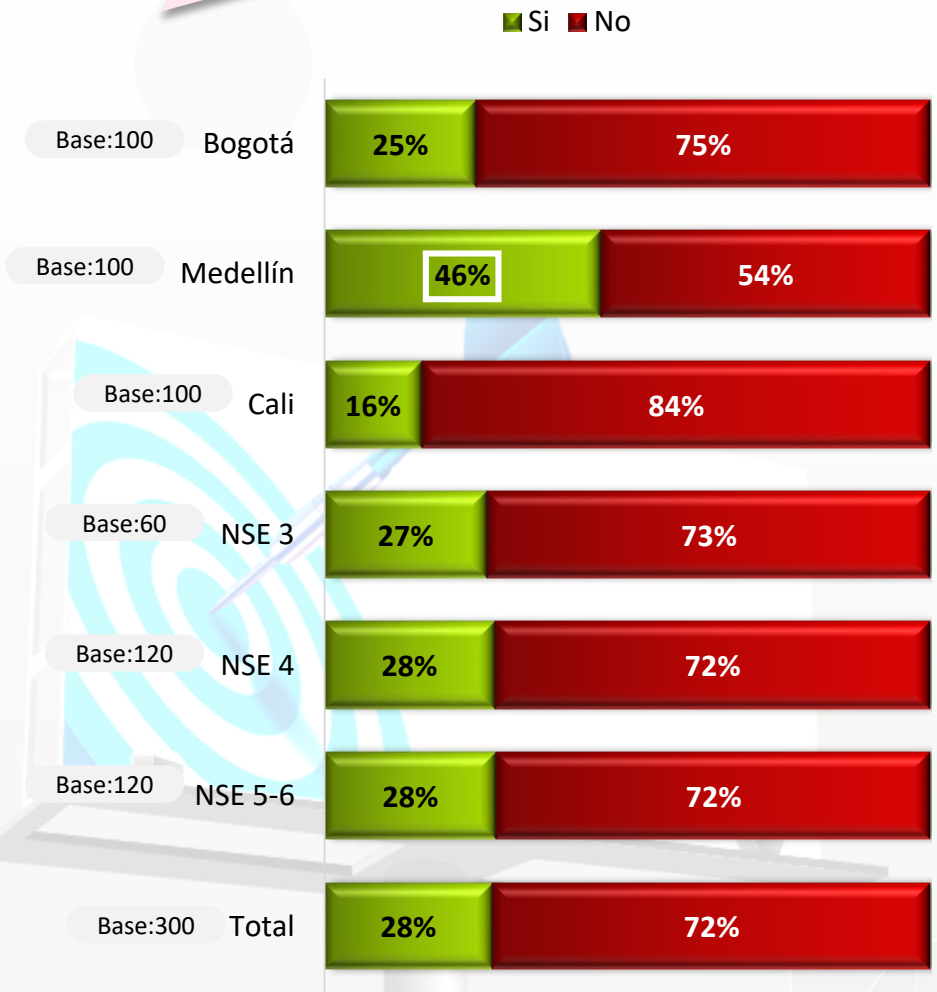
P6. ¿Usted ha visto o escuchado publicidad sobre Fiduciarias? / P7. ¿En qué medio vio o escuchó usted esta publicidad sobre Fiduciarias

Publicidad de los FIC

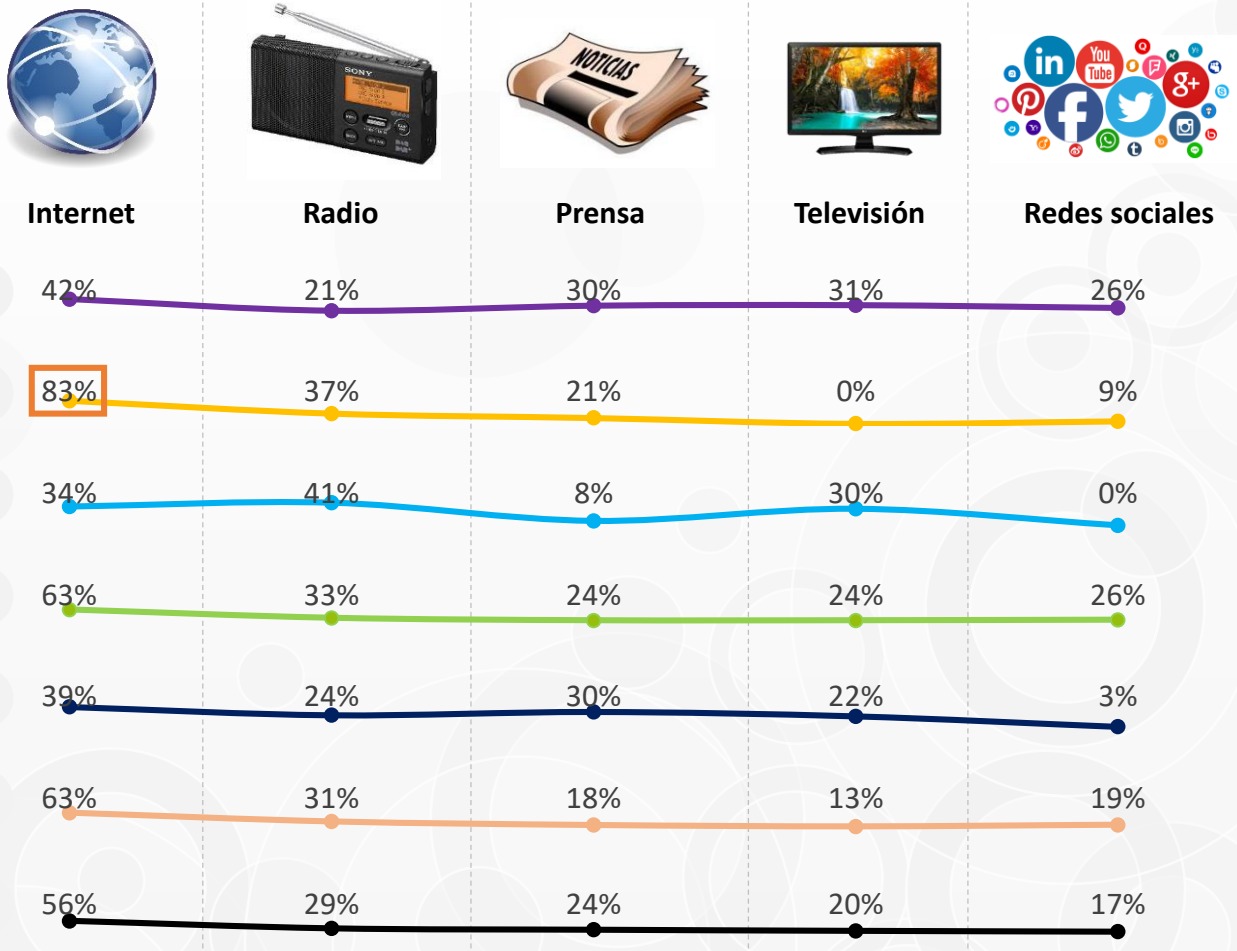
Dif. significativa

METIS STRATEGIC RESEARCH

¿Ha visto o escuchado publicidad sobre FIC?

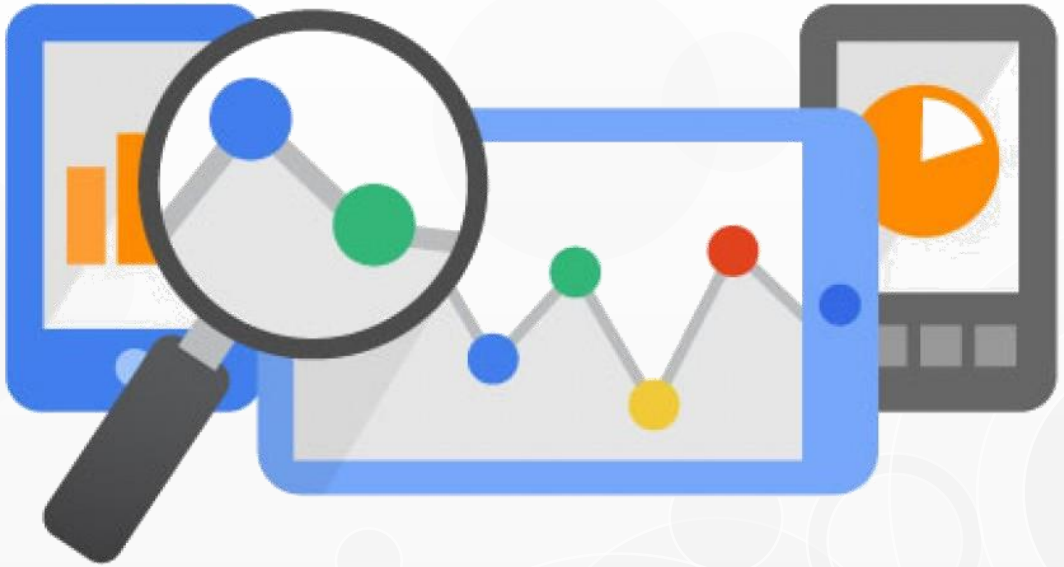


Medios por los que ha visto



Se omiten 9 menciones

P14. ¿Usted ha visto o escuchado publicidad sobre los fondos de inversión colectiva? / P15. ¿En qué medio de comunicación vio o escuchó usted esta publicidad sobre fondos de inversión colectiva?



CONCLUSIONES

Conclusiones

- En **términos generales**, se evidencia que los encuestados **entienden** a la **inversión** como una **forma de ahorro** que **genera mejores ganancias**. Lo **más importante** en este momento es **dar a conocer** el **producto** FIC de **manera clara** y **detallada** para que los **clientes potenciales** entiendan **exactamente** de qué se trata.

- Se **recomienda comunicar a fondo** el componente de **seguridad y confianza** de este tipo de productos; esto sumado a la **rentabilidad**, pues son los **dos principales motivos** por los que se adquieren algunos **productos de ahorro e inversión.**

- Se evidencia que hay un **objetivo determinado** cuando la **gente ahorra dinero**; en este sentido, **sería importante comunicar** a los **clientes potenciales** que a **través de la inversión también** se puede **lograr algunas metas** que al parecer **sólo son posibles** con el **ahorro.**

- El **uso de internet** se ha masificado y **alcanza el 90%** de los encuestados; en este **sentido** se **destaca Cali** y los **estratos más altos**. Las **operaciones** que se **realizan en mayor medida** por internet son el **pago de servicios, transferencias y compras**. Se recomienda utilizar estos medios digitales para dar a conocer de forma más **detallada** todas las características de los **productos de inversión**

¡GRACIAS!