



Estrategia comercial Ley 73

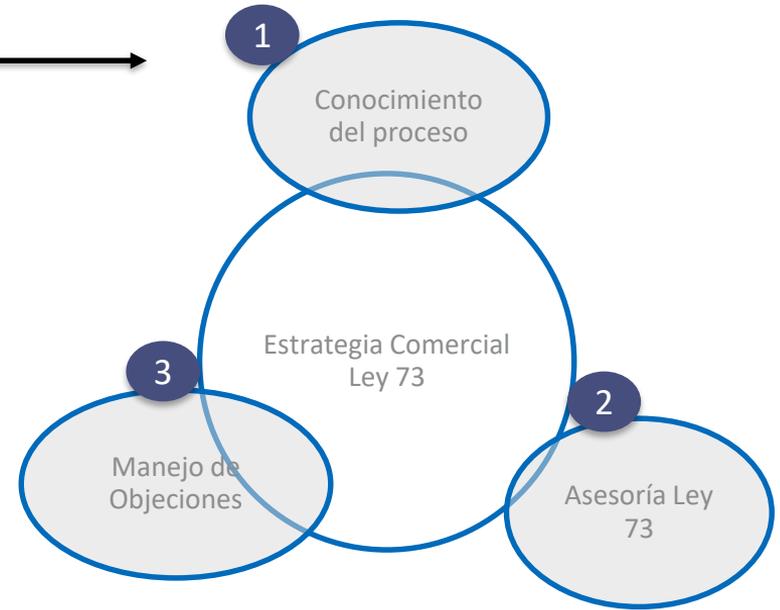
Onboarding y Desarrollo Comercial

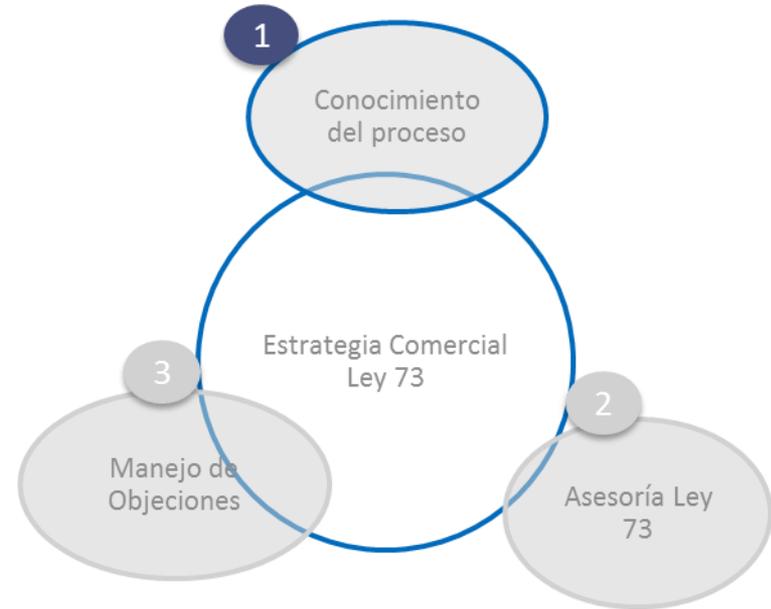
Enero 2020



Objetivo:

- Con base a las nuevas modificaciones de la CUO 3.0 a partir del 24 de enero se elimina la constancia y se crea el **Folio de Conocimiento de Traspasos**, esto hará que el trámite de traspaso de Clientes Ley 73 sea más ágil y rápido.
- Es por esto que contar con una estrategia adecuada y estar preparados para dicha transición es fundamental.
- Abarcaremos la estrategia con base en los siguientes temas:





Conocimiento del nuevo proceso



Folio de
Conocimiento
de Traspaso



[FCT_17012020-vFinal](#)

Recomendación para la solicitud del folio



La solicitud para la obtención del Folio de Conocimiento de Traspasos - FCT será a través de 3 diferentes opciones para los clientes.

Hemos revisado cada una de ellas desde los puntos de vista de agilidad y rapidez para nuestros prospectos y recomendamos utilizar como primera opción por su simplicidad y tiempos para hacer el trámite a:

- **APP de AforeMóvil**

Y como segunda opción el:

- **Portal e-SAR**

1era opción



2da opción





Flujo para contactar a prospectos

Te sugerimos seguir este flujo para buscar una mayor efectividad en la contactación y traspaso de los prospectos.



(NOTA)

Sí el cliente va a instalar AforeMóvil y registrarse entonces te sugerimos genera la cita 48 horas después de la instalación.

Sí ya cuenta con AforeMóvil busca tener la cita lo antes posible.

Recomendaciones Generales



Prevalidación

- Cuando un prospecto es prevalidado, su administradora se entera a las 24 horas, es importante hacer la contactación al prospecto y su cierre a la brevedad para evitar las acciones de retención por parte de su administradora
- Es recomendable prevalidar al prospecto estando ya en la cita con él o pocos minutos antes de esta



Uso de AforeMóvil

- Cuando se registra por primera vez en AforeMóvil, se recomienda que al momento de tomar la foto a la identificación espere a que la aplicación la reconozca de manera automática
- Un cliente que se registra por primera vez en AforeMóvil debe esperar máximo 48 horas para solicitar un folio



Uso de E-SAR

- Sí se elige esta opción, es recomendable que el prospecto cuente con el último detalle de movimientos de su cuenta, ya que en este se encuentra información que será necesaria para el ingreso y solicitud del folio



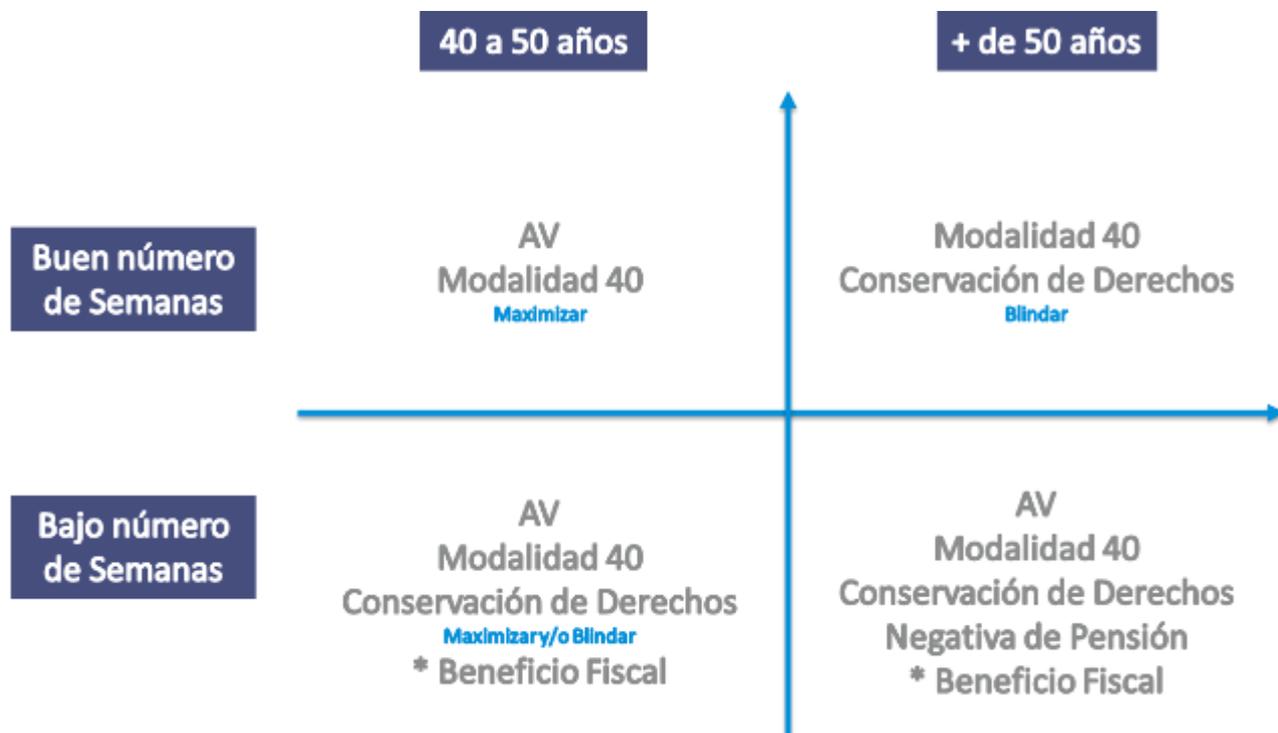
Ventajas y desventajas



METODO	HERRAMIENTA	VENTAJAS	DESVENTAJAS	TIP COMERCIAL	TIEMPO ESTIMADO
 Ajore Móvil	-Tableta o Smartphone	<ul style="list-style-type: none"> -Mayor integración de expediente biométrico -Información mas amplia para el cliente -Interacción a su ahorro voluntario -Menor posibilidad de desistir el traspaso 	<ul style="list-style-type: none"> -Carga de datos es compleja -Necesidad de teléfonos de alta gama para toma de biométricos -Tiempo invertido en la toma de la información -Captura de foto de alta calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar que el dispositivo a utilizar sea compatible con la aplicación -Valida con el cliente que datos tiene registrados en su AFORE. -Buena conectividad a internet 	20 a 50 min* *Según la conexión a internet
 Portal E-SAR	-Tableta o laptop	<ul style="list-style-type: none"> -Facilidad de captura teniendo los datos del cliente. -Facilidad para el asesor en ayudar al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> -Que el cliente no tenga su información actualizada para poder tramitar el folio 	<ul style="list-style-type: none"> -Tener una buena conexión a internet 	20 a 30 min
 SARTEL	-Línea telefónica (celular o fijo)	<ul style="list-style-type: none"> -Más rapidez contando con los datos del cliente de su AFORE actual - Se evita el error de captura 	<ul style="list-style-type: none"> -Desconocimiento del menú de opciones -Que el cliente no tenga su información actualizada en su AFORE origen -Que la línea este saturada -Horario de atención 	<ul style="list-style-type: none"> - Validar que el número celular vigente del cliente es el registrado en su AFORE actual. - Tener a la mano los datos del cliente (algún resumen de saldos o edo. de cuenta de la AFORE) 	20 a 30 min

Pilares clave de asesoría

¿Cuál es el perfil de un Ley 73?



*Opcional en Asesoría a Ley 73

Pilares clave de asesoría

Guía de apoyo



Contacto telefónico



Ahorro voluntario

Asesoría Integral con Coaching

Beneficio Fiscal

Blindaje de pensión y Mod 40

Empresa experta en TDF

Asesoría integral

Oferta de valor Principal

Club Premier

Servicios en línea

Fondos de inversión

Rendimientos financieros

No es foco para Ley 73

Principal dentro las mejores rankeadas con cambio a TDF

Pilares clave de asesoría

Consideraciones



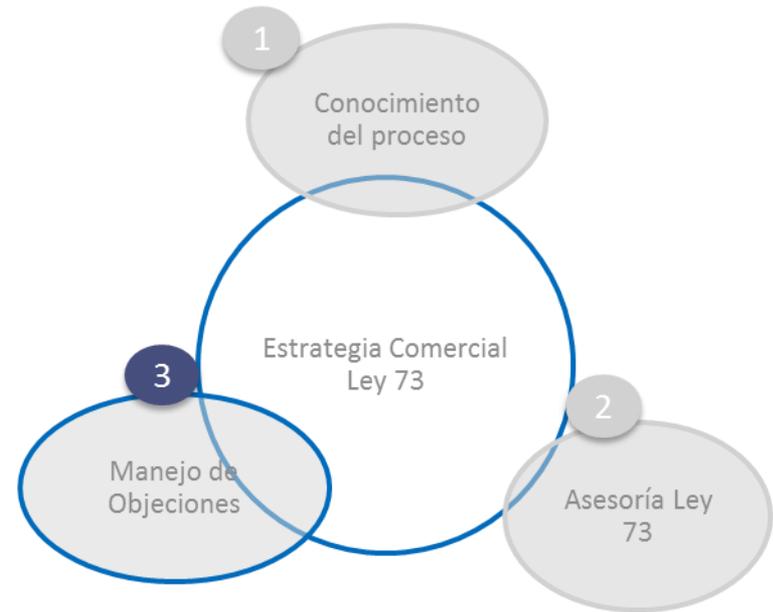
Ahora es mas sencillo y rápido completar el Traspaso por tanto es crítico :

- **Prevalidar y traspasar el mismo día a tu prospecto**
- No des márgenes mayores a 24 horas después de la prevalidación, para llevar a cabo el traspaso
- Prevalidar y traspasar el mismo día, disminuye la posibilidad de que tu prospecto sea contactado por su administradora para retenerlo



Nota:

Toma en cuenta sí el prospecto no tiene actualizada su información o no esta correcta no podrá solicitar el FCT por ninguno de los 3 medios y deberá corregir o actualizar su información en la AFORE en la que se encuentra su cuenta.



Manejo de objeciones comerciales



- Si durante la cita el prospecto manifiesta no estar de acuerdo o tener un punto de vista diferente al tuyo, prepárate y anticipa con algunos argumentos que pueden ayudarte a manejar esa objeción
- Revisa los siguientes argumentos que hemos creado para que te apoyes

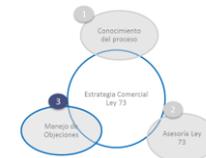


Manejo de objeciones comerciales



Estoy bien en mi Afore	Argumento
<p>"MI AFORE ME DÁ MUY BUEN SERVICIO"</p>	<p>Entiendo ¿En qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p>Es una buena Afore, sin embargo, nosotros tenemos varias ventajas adicionales, si usted me regala 15 minutos de su tiempo con gusto le podría explicar las diferencias sustanciales que a usted le pueden beneficiar ahora y en su futuro, usted sabe ¿Qué seguros tiene activos y como funcionan?, ¿Qué hacer sí se queda sin empleo?, obviamente esto sin el menor compromiso de su parte. ¿Cuándo podría visitarlo?</p>
<p>"MI AFORE ME DÁ BUENOS RENDIMIENTOS"</p>	<p>Entiendo ¿En qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p>Sin embargo, nuestra estrategia de inversión en Principal Afore ha generado muy buenos rendimientos sobre todo en los últimos meses.</p> <p>Para una persona como usted el tema de rendimientos no afecta significativamente su pensión. Solo regáleme 15 minutos de su tiempo para demostrarle lo que le comento, esto sin el menor compromiso de su parte ¿Cuándo podría visitarlo solo un momento?</p>

Manejo de objeciones comerciales



Comisiones	Argumento
"MI AFORE COBRA UNA COMISIÓN MAS BAJA"	<p>Entiendo ¿En qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p><u>Quando tenemos una comisión mas alta</u></p> <p>En efecto su esquema de comisiones es apenas un X % más barato, pero en la comisión no se reflejan los rendimientos ni la calidad de servicio, en ambos puntos créame que le podemos ofrecer una opción más interesante que usted verá reflejada en mayor satisfacción como cliente.</p> <p>¿Sería factible agendar una cita con usted esta semana sin ningún compromiso de su parte Sr _____?</p>
	<p>Entiendo ¿en qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p><u>Quando tenemos una comisión mas baja</u></p> <p>Es una buena Afore, sin embargo, en Principal Afore cobramos una comisión aún más barata ¿Usted sabe el impacto enorme que tiene una diferencia de X% en Inversiones de esta naturaleza? Regáleme 15 minutos de su tiempo, créame que estará haciendo una buena inversión de su tiempo, se lo puedo demostrar sin el menor compromiso de su parte ¿Sería factible agendar una cita con usted esta semana Sr _____?</p>

Manejo de objeciones comerciales



Otro tipo de Objeción	Argumento
"NO SÉ EN QUE AFORE ESTOY"	<p>Entiendo Sr. _____, eso es algo muy fácil de resolver y de suma importancia, permítame ayudarlo; yo le puedo conseguir la información, solo requiero hacer una simple llamada telefónica al SAR-TEL al 5513285000 con su número de Seguridad Social (11 dígitos) emitido por el IMSS y así podría obtener el dato certero de cuál es su Afore actualmente.</p> <p>Esto nos permitirá avanzar en la asesoría integral que sin ningún compromiso yo le quiero ofrecer. No olvide que está en juego su futuro y seguridad previsional para usted y su familia, ¿Le parece si lo vuelvo a contactar mañana con su Afore identificada? o podemos agendar una cita para el día de mañana y llevarle toda la información y ofrecerle una asesoría.</p>
"TENGO MIS CUENTAS EN EL MISMO BANCO"	<p>Efectivamente es cómodo, aunque le comento que las Afores son independientes del Banco; disculpe Sr _____ ¿En qué Afore está usted?</p> <p>Es una buena Afore, sin embargo, puede tener su Afore en una institución diferente a la de sus cuentas bancarias, sin que le cause ningún problema de acuerdo con la Ley del SAR, permítame visitarlo 15 minutos sin el menor compromiso para que conozca los enormes beneficios de Principal Afore, ofreciendo una asesoría integral. ¿Le queda bien el próximo martes por la mañana?</p>

Manejo de objeciones comerciales



Rendimientos y Atención	Argumento
"TENGO MEJORES RENDIMIENTOS"	<p>Entiendo ¿En qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p>En ley 73 los rendimientos no son representativos ya que la pensión se calcula con base a semanas cotizadas y salario promedio de las últimas 250 semanas.</p>
"FALTA DE SEGUIMIENTO O ATENCIÓN"	<p>Entiendo y le ofrezco una disculpa, ¿En qué Afore está usted Sr _____? Respuesta: _____.</p> <p>Es una buena Afore, sin embargo, en Principal Afore detectamos ese problema y es por ello que me comunico con usted, la finalidad es resarcir la falta de atención.</p> <p>Pregunta Sr _____ ¿Usted sabe cómo recuperar hasta un 30% de los impuestos que le cobra hacienda?, Regáleme 15 minutos de su tiempo, créame que estará haciendo una buena inversión de su tiempo, yo lo puedo ayudar con esta asesoría y así mismo, ofrecerle otros beneficios.</p>

Manejo de objeciones comerciales



Negativa	Argumento
<p>"ESTOY MUY OCUPADO" o "NO TENGO TIEMPO"</p>	<p>Entiendo que este ocupado Sr _____, hoy en día se trabajan más horas que antes ¿verdad?; pero solo le pido 15 minutos de su atención para mostrarle los cambios recientes que han tenido todas las Afore en sus Siefos Generacionales, esos 15 minutos invertidos en este tema créame que le puede servir para beneficiarse con una pensión superior, si gusta puedo ir a su oficina o casa en el horario que a usted más le convenga, naturalmente, sin el menor compromiso de su parte.</p>
<p>"NO ME QUIERO CAMBIAR DE AFORE"</p>	<p>Entiendo Sr _____ seguramente tendrá sus motivos, permítame hacerle solo una pregunta. ¿En qué Afore está Usted? . Respuesta: _____</p> <p>Es una buena Afore, pero sin duda que evaluando objetivamente el mercado, nosotros somos una buena opción, ya que tenemos varios servicios y beneficios que ofrecerle. Permítame explicarle, sin el menor compromiso de su parte, en tan solo 15 minutos los enormes beneficios, si gusta puedo ir a visitarlo en el horario que usted me indique, vale la pena invertirle esos pocos minutos a una decisión de gran importancia, como su retiro.</p>

Manejo de objeciones comerciales



Negativa	Argumento
"NO ME INTERESA "	Entiendo que no le interese Sr _____, pero permítame comentarle que muchos de nuestras clientes notaron los reales beneficios de nuestra Afore una vez que se interiorizaron en una brevísima cita con nosotros. Si me regala tan solo 15 minutos podría explicarle más a detalle el resultado de una decisión tan importante como esta, naturalmente sin ningún compromiso de su parte Sr _____ ¿en que horario puedo visitarlo dentro de esta semana?
"EN ESTE MOMENTO NO LO PUEDO ATENDER, LLAME DESPUES"	Disculpe la molestia Sr. _____ entiendo que está ocupado. Créame que no se trata de un ofrecimiento más, ¿Sabe cómo incrementar su patrimonio con tan solo 17 pesos diarios?, ¿Qué seguros tiene activos y cómo funcionan?, ¿Si se queda sin empleo que debe hacer?, por favor regáleme 15 minutos ¿Cuándo tiene tiempo en su agenda para regresarle la llamada o bien agendar una cita de manera presencial?

Material de apoyo

Pilares clave de asesoría: guía de apoyo



Contacto telefónico



Ahorro voluntario

Asesoría Integral con Coaching

Beneficio Fiscal

Blindaje de pensión y Mod 40

Empresa experta en TDF

Asesoría integral

Oferta de valor Principal

Club Premier

Servicios en línea

Fondos de inversión



Rendimientos financieros

No es foco para Ley 73

Principal dentro las mejores rankeadas con cambio a TDF

Asesoría Integral con Coaching para prospectos Ley 73



Contacto telefónico

Speech de apoyo para contacto telefónico

- Puedes hacer uso de este guion telefónico como guía para iniciar el contacto con los prospectos:

Buena tarde mi nombre es _____ y me comunico de Principal AFORE, el motivo de mi llamada es porque me asignaron su datos ya que usted con anterioridad manejo su AFORE con nosotros, pero por alguna razón personal decidió cambiarse y hoy nuestro objetivo es que conozca los beneficios de estar con nosotros y tenerlo de vuelta en este proceso de su vida, si me lo permite me gustaría preguntarle la razón de su cambio?

R, "EN PRINCIPAL AFORE ME HAN DADO UN MAL SERVICIO Y NO ME INTERESA"

-Entiendo su molestia con nosotros Sr. _____ si usted me permite le puedo explicar las mejoras en nuestros servicios y los beneficios que nos distinguen en una atención especializada y diferenciada para usted.

-En la visita con usted le mostrare quienes somos como compañía y los beneficios que encontrará al estar con nosotros

-En que momento del los siguientes días lo puedo visitar en su oficina o casa y ampliar el tema?

R, "PRINCIPAL ES DE LAS AFORES CARAS ¿VERDAD?"

Qué bueno que lo menciona ya que si es importante señalar que para el régimen de ley que le corresponde, el tema de rendimiento y costos no tienen afectación para su pensión, sin embargo una buena asesoría en tiempo, si puede mejorar su retiro, por lo cual recientemente bajamos nuestra comisión a .97% anual y les explicamos a nuestros clientes las características de su régimen de pensión y métodos para mejorarla.

Asesoría Integral con Coaching Aportaciones Voluntarias

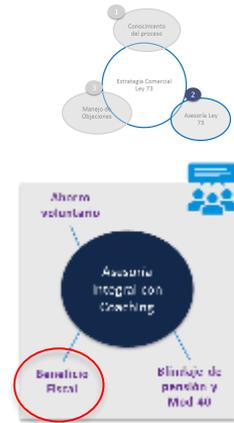
- Soluciones personalizadas, que incluyen productos, servicios y portafolios de inversión para el ahorro
- Identificación de diferentes necesidades de ahorro de acuerdo a los objetivos de cada prospecto o cliente
- Plan detallado, estructurado y específico para cumplir esos objetivos
- Domiciliación del ahorro al momento del traspaso



Asesoría Integral con Coaching

Beneficio Fiscal

- El Beneficio Fiscal es la posibilidad de realizar la deducción de gastos personales, así como del Ahorro Voluntario, con la finalidad de reducir la base gravable de un trabajador.
- Esto genera una recuperación de capital correspondiente a dichas deducciones al final del año fiscal con su declaración anual de impuestos.



Asesoría Integral con Coaching

Blindaje de pensión y Mod 40

- La asesoría de Blindaje, apoyamos para el logro de un retiro favorable o incluso tener la posibilidad de mejorar sus condiciones de pensión a través del ahorro voluntario.
- Modalidad 40 o “Continuación en el Régimen Voluntario”, es un régimen de afiliación al IMSS con la finalidad de cubrir y brindar protección a los trabajadores dados de baja del instituto, únicamente en los seguros de Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez e Invalidez y Vida, así como la posibilidad de seguir generando semanas de cotización.



Oferta de Valor

¿Quién es Principal Financial Group?

Fundada en 1879, líder en productos y servicios financieros de ahorro e inversión a largo plazo para individuos, empresas y clientes institucionales a través de una diversa familia de compañías de servicios financieros

- Reconocida como una de las 100 empresas más éticas en el mundo¹
- Cambiamos nuestra cotización de la bolsa de valores de Nueva York al mercado Nasdaq en 2017 utilizando el mismo símbolo bursátil “PFG”
- Miembro de Standard & Poor’s 500® (S&P500) desde 2002
- Miembro de la lista Fortune500



¹ Galardonada por Ethisphere Institute, 2017. <http://worldsmoethicalcompanies.ethisphere.com/honorees/>

Oferta de Valor

Principal en el mundo



*Datos al 31 de marzo de 2019

Fortalezas

- En Principal somos una compañía de Administración de Activos que tiene experiencia internacional en el manejo de fondos generacionales
- Contamos con más de 15 años de experiencia global en el manejo de los fondos generacionales
- En el mundo 14.5 trillones de dólares de ahorro pensionario se administran bajo este modelo y Principal es el 4to gestor global de los fondos generacionales
- Esto nos posiciona como líder dentro de las Afores y a la vanguardia de las mejores prácticas en materia de este tipo de fondos

**Experiencia global + amplio conocimiento local =
propuestas con resultados comprobados**



Alianza Principal - Club Premier

Con este programa Principal:

- Reconoce la lealtad de nuestros clientes
- Diferencia con base a Propuesta de Valor para los clientes
- Fomenta el ahorro y la inversión al largo plazo
- Promueve y hace tangibles los beneficios del sistema del ahorro para el retiro

La Alianza está diseñada para clientes. Por ningún motivo debe ser ofrecida o utilizada con el propósito de obtener el consentimiento o condicionar los trámites de Registro,

Traspaso o Recertificación de la Cuenta Individual.



CLUB PREMIER | **Principal**

Queremos recompensar tu lealtad.

Tu ahorro e inversión tienen que ser bonificados.
Conoce cómo tu ahorro te ayuda a acumular
Puntos Premier

¡Haz tu registro!

Activación de servicios en línea

- Si tu prospecto no tiene servicios en línea puedes ofrecerle el apoyo con la activación de los mismos, una vez que el traspaso se haya efectuado.



Fondos de Inversión

- Profesionales en inversión
 - Enfoque especializado acorde al objetivo de inversión y al perfil del inversionista.
- Diversificación
 - Siguen un proceso de inversión probado y replicable que abarca los diferentes sectores de la economía
- Retornos consistentes
 - Que se logran a través de una investigación fundamentada y con una gestión de riesgo disciplinada.



Ranking TDF (16/12/19 – 17/01/20)



- Somos la única administradora en México con experiencia en Fondos Generacionales y estamos en los primeros lugares en las 10 Siefores a un mes de haberse realizado el cambio de las mismas
- Nos encontramos por arriba de los promedios, ejemplo SB55 estamos 24% arriba del promedio

TDF	Rank	SBP	Return	SB55	Return	SB60	Return	SB65	Return	SB70	Return
16/12/2019	1	Principal	0.80%	Principal	0.82%	Principal	0.89%	Principal	0.94%	Principal	0.98%
	2	Profuturo GNP	0.66%	XXI Banorte	0.72%	XXI Banorte	0.83%	XXI Banorte	0.88%	Banamex	0.92%
	3	Invercap	0.65%	Profuturo GNP	0.67%	Banamex	0.80%	Banamex	0.86%	XXI Banorte	0.90%
	4	Coppel	0.65%	Azteca	0.63%	Profuturo GNP	0.76%	Profuturo GNP	0.80%	Profuturo GNP	0.83%
	5	PensionISSSTE	0.64%	PensionISSSTE	0.60%	PensionISSSTE	0.75%	PensionISSSTE	0.72%	Coppel	0.77%
	6	SURA	0.63%	Banamex	0.57%	Coppel	0.70%	Coppel	0.70%	SURA	0.72%
	7	XXI Banorte	0.62%	Invercap	0.53%	SURA	0.70%	SURA	0.66%	PensionISSSTE	0.69%
	8	Inbursa	0.60%	Coppel	0.52%	Azteca	0.65%	Azteca	0.65%	Azteca	0.66%
	9	Banamex	0.53%	SURA	0.49%	Inbursa	0.49%	Invercap	0.57%	Invercap	0.55%
	10	Azteca	0.51%	Inbursa	0.44%	Invercap	0.49%	Inbursa	0.49%	Inbursa	0.49%
		Media S/P	0.61%	Media S/P	0.57%	Media S/P	0.69%	Media S/P	0.70%	Media S/P	0.73%
		Relativo	0.19%	Relativo	0.24%	Relativo	0.20%	Relativo	0.24%	Relativo	0.25%
		GP	-100.00%								
		Rel vs GP	100.80%	Rel vs GP	100.82%	Rel vs GP	100.89%	Rel vs GP	100.94%	Rel vs GP	100.98%

*Información Generada por el área de Inversiones
Fuente interna

Ranking TDF (16/12/19 – 17/01/20)



- Ejemplo SB75 estamos 30% arriba del promedio

TDF	Rank	SB75	Return	SB80	Return	SB85	Return	SB90	Return	SBI	Return
16/12/2019	1	Principal	1.03%	XXI Banorte	1.01%	XXI Banorte	1.03%	XXI Banorte	1.02%	Banamex	1.07%
	2	Banamex	0.95%	Principal	1.00%	Principal	1.01%	Principal	1.02%	Invercap	1.04%
	3	XXI Banorte	0.91%	Banamex	0.97%	Banamex	0.95%	Banamex	1.01%	Principal	1.02%
	4	Profuturo GNP	0.84%	Coppel	0.91%	Coppel	0.92%	Invercap	0.97%	Coppel	0.91%
	5	Coppel	0.82%	Profuturo GNP	0.90%	Profuturo GNP	0.88%	Coppel	0.92%	Profuturo GNP	0.91%
	6	SURA	0.70%	SURA	0.85%	Invercap	0.78%	Profuturo GNP	0.92%	XXI Banorte	0.91%
	7	Azteca	0.69%	Invercap	0.76%	SURA	0.77%	SURA	0.82%	SURA	0.89%
	8	PensionISSSTE	0.66%	PensionISSSTE	0.69%	PensionISSSTE	0.70%	PensionISSSTE	0.68%	PensionISSSTE	0.66%
	9	Invercap	0.49%	Azteca	0.68%	Azteca	0.67%	Azteca	0.66%	Azteca	0.66%
	10	Inbursa	0.48%	Inbursa	0.48%	Inbursa	0.46%	Inbursa	0.43%	Inbursa	0.21%
		Media S/P	0.73%	Media S/P	0.80%	Media S/P	0.80%	Media S/P	0.83%	Media S/P	0.81%
		Relativo	0.30%	Relativo	0.20%	Relativo	0.22%	Relativo	0.19%	Relativo	0.21%
	GP	-100.00%									
	Rel vs GP	101.03%	Rel vs GP	101.00%	Rel vs GP	101.01%	Rel vs GP	101.02%	Rel vs GP	101.02%	

*Información Generada por el área de Inversiones
Fuente interna

Ranking TDF (16/12/19 – 22/01/20)



- Nos encontramos por arriba de los promedios

TDF	Rank	SBP	Return	SB55	Return	SB60	Return	SB65	Return	SB70	Return
12/16/2019	1	Principal	1.00%	Principal	0.97%	XXI Banorte	1.06%	XXI Banorte	1.09%	Banamex	1.18%
18.37%	2	Profuturo GNP	0.78%	XXI Banorte	0.86%	Principal	1.05%	Banamex	1.06%	XXI Banorte	1.12%
	3	Invercap	0.78%	Azteca	0.78%	SURA	0.92%	Principal	1.01%	Principal	1.09%
	4	Coppel	0.77%	Profuturo GNP	0.72%	Banamex	0.92%	Profuturo GNP	0.88%	SURA	0.94%
	5	PensionISSSTE	0.75%	PensionISSSTE	0.70%	PensionISSSTE	0.88%	SURA	0.86%	Profuturo GNP	0.91%
	6	XXI Banorte	0.71%	Banamex	0.65%	Profuturo GNP	0.85%	Azteca	0.84%	Azteca	0.87%
	7	Inbursa	0.70%	SURA	0.64%	Azteca	0.84%	PensionISSSTE	0.82%	Coppel	0.85%
	8	SURA	0.70%	Invercap	0.62%	Inbursa	0.74%	Inbursa	0.74%	PensionISSSTE	0.77%
	9	Azteca	0.56%	Inbursa	0.56%	Coppel	0.74%	Coppel	0.74%	Inbursa	0.77%
	10	Banamex	0.56%	Coppel	0.50%	Invercap	0.54%	Invercap	0.66%	Invercap	0.62%
		Media S/P	0.70%	Media S/P	0.67%	Media S/P	0.83%	Media S/P	0.86%	Media S/P	0.89%
		Relativo	0.30%	Relativo	0.30%	Relativo	0.21%	Relativo	0.16%	Relativo	0.20%

Ranking TDF (16/12/19 – 22/01/20)



TDF	Rank	SB75	Return	SB80	Return	SB85	Return	SB90	Return	SBI	Return
12/16/2019	1	Banamex	1.23%	XXI Banorte	1.27%	XXI Banorte	1.29%	Banamex	1.31%	Banamex	1.38%
18.37%	2	Principal	1.16%	Banamex	1.24%	Banamex	1.23%	XXI Banorte	1.29%	Invercap	1.27%
	3	XXI Banorte	1.15%	SURA	1.15%	Principal	1.16%	Principal	1.14%	SURA	1.17%
	4	SURA	0.96%	Principal	1.11%	Coppel	1.06%	Invercap	1.11%	XXI Banorte	1.17%
	5	Profuturo GNP	0.93%	Coppel	1.06%	SURA	1.06%	SURA	1.10%	Principal	1.14%
	6	Azteca	0.92%	Profuturo GNP	0.98%	Profuturo GNP	0.97%	Coppel	1.06%	Coppel	1.05%
	7	Coppel	0.92%	Azteca	0.93%	Azteca	0.95%	Profuturo GNP	1.00%	Azteca	1.00%
	8	Inbursa	0.80%	Inbursa	0.85%	Inbursa	0.86%	Azteca	1.00%	Profuturo GNP	1.00%
	9	PensionISSSTE	0.70%	Invercap	0.79%	Invercap	0.84%	Inbursa	0.82%	PensionISSSTE	0.70%
	10	Invercap	0.55%	PensionISSSTE	0.73%	PensionISSSTE	0.74%	PensionISSSTE	0.70%	Inbursa	0.59%
			Media S/P	0.91%	Media S/P	1.00%	Media S/P	1.00%	Media S/P	1.04%	Media S/P
		Relativo	0.25%	Relativo	0.11%	Relativo	0.17%	Relativo	0.10%	Relativo	0.11%

*Información Generada por
el área de Inversiones
Fuente interna