



ACTUACIÓN DEL MEDIADOR DE SEGUROS EN PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

Fase Previa

- **Prevención de conflictos de interés:** Adoptar medidas para detectar e impedir posibles conflictos de interés que puedan afectar a sus clientes en la distribución de seguros.
- **Facilitar** la Información General Previa del Distribuidor, que incluye **requisitos adicionales:**
 1. Si entregan evaluaciones periódicas de la idoneidad del producto.
 2. Orientaciones y advertencias sobre los riesgos conexos a los IBIPS o a determinadas estrategias de inversión propuestas.
 3. Información sobre todos los costes y gastos asociados.
- Determinar, basándose en informaciones obtenidas del cliente, sus **exigencias y necesidades**. Facilitar información objetiva y comprensible acerca del producto de seguro.
- Análisis de idoneidad y adecuación e información a los clientes:
 1. Obtener información sobre los conocimientos y experiencia del cliente sobre el tipo de producto de inversión.
 2. Situación financiera y capacidad para soportar pérdidas.
 3. Objetivos de la inversión.
- **Análisis objetivo:** Prestar asesoramiento sobre la base del análisis de un número suficiente de productos ofrecidos en el mercado, de modo que pueda formular una recomendación personalizada, ateniéndose a criterios profesionales, respecto al producto que sería adecuado a las necesidades del cliente.