



Actuación del mediador

Fase Previa

- Determinar, basándose en informaciones obtenidas del cliente, sus **exigencias y necesidades**. Facilitar información objetiva y comprensible acerca del producto de seguro.
- Análisis objetivo: Prestar asesoramiento sobre la base del análisis de un **número suficiente de contratos** de seguro ofrecidos en el mercado, de modo que pueda formular una recomendación personalizada, ateniéndose a criterios profesionales, respecto al contrato de seguro que sería adecuado a las **necesidades del cliente**.

(Los puntos anteriores son modulables en función de la complejidad del producto y del tipo de cliente)

- **Velar por la concurrencia** de los requisitos que ha de reunir **la póliza de seguro** para su eficacia y plenitud de efectos.
- **Documento de información previa sobre el producto de seguro.**
- **Facilitar la Información General Previa del Distribuidor.**
- **Honorarios profesionales (opcional)**

El corredor y el cliente podrán acordar honorarios, cumpliendo con los siguientes requisitos:

- **Acuerdo por escrito.**
- Los honorarios se facturarán **directamente al cliente.**
- **Factura independiente de los honorarios, separada del recibo** de prima emitido por la aseguradora.

Expertos en mediadores.