

## ANTIFRAUDE - RESOLUCION SSN N° 38.477

Instructivo básico de buenas prácticas en la comercialización del seguro.

**Estimado colaborador:**

### 1. OBJETIVO Y ALCANCE

BARBUSS RISK Seguros promueve entre sus Productores Asesores de Seguros o Sociedades de Productores, o Agentes Institutorios este Instructivo básico de **Buenas Prácticas en la Comercialización del Seguro**.

Este instructivo aborda los principios generales que deben presidir la comercialización de nuestros productos en cualquier modalidad de venta. Este documento tiene como principal finalidad servir de orientación a las decisiones que en esta materia, deban adoptar los intermediarios. Los principios de este Instructivo, se aplicarán conjuntamente con las obligaciones legales y reglamentarias previstas en la normativa vigente aplicable a la comercialización de seguros y su adhesión al mismo para la representación de esta empresa es obligatoria en nuestra relación contractual con ellos.

### 2. CONCEPTOS Y RELACIONES EN NUESTRA COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS

- TRANSPARENCIA: La mejora constante de la comunicación entre nuestra compañía y los clientes, con el objeto de facilitar la mejor comprensión por parte del cliente de los derechos y obligaciones derivados de la póliza de seguro.
- COMERCIALIZACION: Distribución de nuestros productos de seguros a través de intermediarios, cualquiera sea la forma jurídica que adopten entre los distintos tipos regulados por Ley
- CLIENTE: Persona física o jurídica, con la que la compañía y nuestros intermediarios pudieran tener relación como tomador, asegurado o beneficiario.

### 3. PRINCIPIOS

INFORMACION A TRANSMITIR A NUESTROS CLIENTES: Nuestros Productores Asesores de Seguros o Sociedades de Productores, o Agentes Institutorios adoptarán las medidas necesarias para que, en el proceso de comercialización, y siempre antes de la efectiva contratación del seguro, la información al cliente, además de completa, sea lo suficientemente sencilla para que pueda hacerse una idea clara y cabal de los siguientes elementos:

- 
- Garantías de la Póliza: Se describirán las principales coberturas del seguro, indicando cuál es el límite económico de cada una de ellas, si lo tiene, y especificando los riesgos que no están cubiertos.
  - Prima y Premio: Se describirán los elementos subjetivos que puedan influir en la evolución futura del precio, como pueden ser, entre otros, la edad o la siniestralidad.
  - Declaración del riesgo: Se explicarán cuáles son las consecuencias que tiene no declarar de forma fidedigna la naturaleza y/o características del riesgo y, especialmente, la declaración del estado de salud en los seguros de vida.
  - Venta combinada: Si el seguro se ofrece de forma combinada junto a otros bienes o servicios no asegurables, su contenido, alcance y garantías ha de quedar claramente diferenciado de éstos, de forma que el cliente pueda distinguir claramente lo que es el producto de seguro del resto de productos no asegurables incluidos en la venta.
  - Denuncia de Siniestro: Se explicará la forma de proceder a denunciar la ocurrencia de un siniestro, para lo que se facilitará un teléfono, o un medio alternativo de contacto y/o denuncia con nuestra Compañía.

**DESCRIPCIÓN DE LA POLIZA:** Nuestros Productores Asesores de Seguros o Sociedades de Productores, o Agentes Institutorios promoverán, que la comercialización se realice teniendo en cuenta las necesidades e informaciones trasladadas por el cliente, debiendo ofrecerle, dentro de nuestra gama de productos, las opciones que mejor se adapten a sus intereses para lo cual describirán las partes de la póliza, sus implicancias y/o diferencias entre productos.

**PUBLICIDAD:** Nuestros Productores Asesores de Seguros o Sociedades de Productores, o Agentes Institutorios fomentarán la claridad tanto en la comercialización como en la publicidad del seguro, verificando que las pautas indicadas sean coherentes con las garantías recogidas en la póliza de nuestro producto que se está ofertando, evitando en todo momento cualquier enfoque que pueda trasladar a los clientes una idea equivocada o confusa en relación a las garantías que están y no están incluidas en el contrato.

#### **4. COMPROMISO**

Nuestros Productores Asesores de Seguros o Sociedades de Productores, o Agentes Institutorios se comprometen a promover lo dispuesto en este Instructivo dentro de su organización y con sus empleados, fomentando la leal competencia en el mercado y contribuyendo con ello a reforzar la reputación del sector asegurador y de nuestra Compañía.

Aprovechamos la oportunidad para saludarlo muy atte.