



## Código de Integridad de Intermediarios

“Guía para tu actividad de  
intermediación de seguros”

2024

**¡Nos emociona  
muchísimo que estés  
aquí!**

Confiamos en que el presente documento sea una guía para tu labor como intermediario de seguros, y pueda servirte para **construir relaciones de confianza con apego a los valores, la ética en los negocios** y regulaciones aplicables.

Los siguientes principios son una guía de integridad la cual es esencial para construir relaciones a largo plazo y mantener nuestra reputación y credibilidad de la Compañía.

**Nuestras relaciones comerciales se basan en:**



## I. Decálogo de Integridad



### Compromiso

Actúa con honestidad y rectitud en todas tus interacciones profesionales y personales.



### Lealtad

Coloca los intereses del cliente por encima de cualquier otro interés y actúa en su mejor beneficio en todo momento.



### Conocimiento y formación

Actualízate constantemente sobre los productos de seguros, las regulaciones y las mejores prácticas y comparte este conocimiento con tus clientes. **Recuerda contar con tus credenciales vigentes.**



### Transparencia

Proporciona información clara y precisa a tus clientes sobre los productos de seguros, sus beneficios y también sus limitaciones.



### Competencia leal

Actúa con cortesía, equidad y competencia leal sin desprestigiar a otros agentes o compañías o descalificar su capacidad profesional con el fin de obtener beneficio económico.



### Consejo imparcial

Ofrece asesoramiento imparcial y basado en las necesidades y objetivos del cliente, anteponiéndolo al beneficio económico propio.



### Comunicación clara

Comunica de manera efectiva y clara todos los detalles importantes relacionados con los productos de seguros, incluyendo los términos y condiciones.



### Cumplimiento

Adhiérete a todas las leyes y regulaciones aplicables en el sector de seguros y colabora plenamente con las autoridades regulatorias.



### Sustentabilidad

Considera el impacto social y ambiental de las recomendaciones y fomenta prácticas sostenibles en la industria de seguros.



### Privacidad

Resguarda la información confidencial de los clientes y utiliza sus datos únicamente para los fines acordados.

## II. Cumplimiento Regulatorio

En Bupa, **el cumplimiento regulatorio es clave** para lograr los objetivos de la compañía y mantener relaciones transparentes, abiertas y constructivas con los reguladores.

Existen diversas normativas aplicables a la actividad de intermediación y es muy importante tengas conocimiento de ellas para tu función como agente de seguros. A continuación, las enlistamos de manera enunciativa, mas no limitativa:

1.

**Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas “LISF”:** tiene por objeto regular la organización, operación y funcionamiento de las Instituciones de Seguros.

2.

**Circular Única de Seguros y de Fianzas “CUSF”:** es el marco normativo que contiene las disposiciones derivadas de la “LISF”, que dan operatividad a sus preceptos y sistematizan su integración.

3.

**Ley sobre el Contrato del Seguro “LSCS”:** es el ordenamiento que regula el marco legal bajo el cual se delimitan los detalles en la relación contractual entre la Institución aseguradora y el asegurado.

4.

**Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas:** Este reglamento **establece los requisitos y las responsabilidades que deben cumplir los agentes de seguros** y ofrece un marco de referencia para garantizar la integridad y el profesionalismo en esta industria.



Existen regulaciones que, también debes conocer y aplicar en tu actividad como la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares, Artículo 492 de la LISF en materia de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo, y la Ley General de Responsabilidades Administrativas

## III. Ciclo de Venta

En Bupa hemos dividido en 3 etapas el **ciclo de venta**:



*“Nuestro propósito es ayudar a las personas a tener vidas **más largas, sanas, felices** y crear un mundo mejor”*

