

A thick dark blue vertical bar runs down the left side of the page. At the bottom left, there are several thin, light blue curved lines that sweep upwards and to the right, resembling stylized grass or reeds.

CÓDIGO ÉTICO

Cualificación como Intermediario de crédito inmobiliario

Aprobado y revisado en septiembre de 2019 por la Dirección de:
SURGE CENTRO DE ESTUDIOS

CÓDIGO ÉTICO PARA LA CUALIFICACIÓN COMO INTERMEDIARIO DE CRÉDITO INMOBILIARIO

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES	2
1. Primacía del interés del cliente.....	2
2. Los estándares más altos.....	2
3. Independencia y objetividad	3
4. Competencia profesional	4
5. Cumplimiento de todas las leyes	4
6. Representación justa	5
7. Prevención y divulgación de conflictos de intereses	5

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

1. Primacía del interés del cliente

Los intermediarios de crédito inmobiliario siempre deben anteponer los intereses del cliente a los propios. En cada relación con un cliente, el intermediario de crédito inmobiliario deberá siempre actuar en el mejor interés del cliente y clientes potenciales y anteponer siempre los intereses del cliente y clientes potenciales a los suyos y los de su empresa.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán siempre negociar de manera justa con todos sus clientes o clientes potenciales.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán siempre llevar a cabo el test de idoneidad y conveniencia según los estándares más altos de la profesión.
- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán siempre seguir los más altos estándares de la profesión al proporcionar información, hacer recomendaciones o informar a los clientes.
- d. Los intermediarios de crédito inmobiliario no deberán desvelar información confidencial sobre clientes y clientes potenciales y sus negocios salvo que sea requerido por ley.
- e. Los intermediarios de crédito inmobiliario no deberán realizar declaraciones que puedan ser engañosas respecto a los servicios ofrecidos a los clientes y clientes potenciales.
- f. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán actuar siempre de manera justa y según los estándares más altos de la profesión al ejecutar órdenes.

2. Los estándares más altos

En todas sus actividades profesionales, los intermediarios de crédito inmobiliario deberán respetar los más altos estándares de honestidad, integridad, y justicia y llevar a cabo sus obligaciones con todo el debido cuidado y diligencia. El seguimiento de este principio al actuar deberá inspirar confianza y seguridad en los clientes y a la vez otorgar buena reputación a la profesión del intermediario de crédito inmobiliario en su conjunto.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán mostrar la máxima integridad al tomar decisiones.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán aplicar los estándares éticos más altos en su relación con el cliente. Deberá descartarse la mínima sospecha de engaño o incorrección de cualquier tipo.
- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán prestar mucha atención y cuidado a los detalles en su trabajo. Esto incluye la recopilación meticulosa y el análisis de la información del cliente, una valoración minuciosa de las opciones, así como la presentación significativa de recomendaciones.

3. Independencia y objetividad

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán encargarse de mantener la independencia y objetividad y dar opiniones justas en el desarrollo de sus actividades profesionales.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán ser capaces de dar opiniones y recomendaciones de modo desapasionado y sin tener en consideración su propia remuneración.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán ser objetivos y deberán esforzarse para asegurarse de que sus decisiones no están excesivamente influenciadas por sus propios intereses o prejuicios.
- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán ser neutros en relación con la recomendación de productos específicos a sus clientes. Deberá divulgarse el alcance total de los productos a elegir. Los clientes deberán estar seguros de que los productos ofrecidos satisfacen sus objetivos y necesidades.
- d. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán revelar cualquier hecho o circunstancia que pueda comprometer su capacidad para actuar de manera completamente independiente o que pueda influir en su objetividad.

4. Competencia profesional

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán esforzarse en todo momento por mantener y mejorar su competencia profesional, y deberán reconocer los límites de sus conocimientos y habilidades. Asimismo, los intermediarios de crédito inmobiliario deberán reconocer las circunstancias en las que su conocimiento y competencias no sean suficientes para realizar la tarea en cuestión y buscar el apoyo de otros profesionales.

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán usar sus certificaciones con el debido cuidado para mejorar el prestigio y confianza de dichas certificaciones y las asociaciones vinculadas a estas.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán llevar a cabo los pasos específicos para esforzarse de manera continua en el mantenimiento y mejora de sus competencias profesionales.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán siempre tener cuidado de no ofrecer servicios en los que no son competentes. En dichos casos el servicio deberá ser rechazado o bien, otro profesional, con las cualificaciones adecuadas, deberá ser consultado.
- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán demostrar sus competencias y su profesionalidad siempre que interactúen con sus clientes.

5. Cumplimiento de todas las leyes

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán conocer y cumplir todas las leyes, normas, regulaciones aplicables y los códigos éticos y estándares de conducta profesional de asociaciones nacionales o regionales, y no deberán violarlas de manera consciente.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán cumplir todas las leyes, normas, regulaciones aplicables y este Código Ético en su relación con el cliente.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán estar al día de todos los reglamentos pertinentes.

6. Representación justa

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán presentar a sus clientes y clientes potenciales las recomendaciones y asesoramiento, de manera justa, exacta y completa.

Principios clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán seguir un criterio razonable en sus recomendaciones, y deberán apoyarse en un análisis meticuloso y laborioso y en el conocimiento de los objetivos, las limitaciones y la tolerancia al riesgo de cada cliente.
- b. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán distinguir claramente los hechos y las opiniones. Las predicciones, así como las opiniones personales de los intermediarios deberán presentarse como tales de manera clara.
- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán divulgar los principios básicos y métodos utilizados para dar recomendaciones y todos los hechos materiales y factores de riesgo deberán ser divulgados en su totalidad.
- d. En caso de utilizar material preparado por terceras personas, los intermediarios de crédito inmobiliario deberán mencionar la fuente.
- e. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán guardar la documentación adecuada para apoyar sus actividades profesionales.

7. Prevención y divulgación de conflictos de intereses

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán tomar las medidas necesarias para resolver conflictos de intereses que de manera razonable pueda parecer que perjudican a su independencia y objetividad, y si no, divulgar cualquier conflicto aparente.

Principios Clave:

- a. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán esforzarse por resolver o minimizar todos los conflictos de intereses que de manera razonable pueda parecer que perjudican a su independencia y objetividad respecto a sus clientes y clientes potenciales y cualquier parte afectada.
- b. Si no se pueden evitar dichos conflictos de intereses, los intermediarios de crédito inmobiliario deberán divulgarlo a sus clientes, clientes potenciales y cualquier parte afectada.

- c. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán divulgar a sus clientes y clientes potenciales todos los pagos o beneficios pertinentes recibidos de una fuente diferente de las de sus empresas. Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán estar dispuestos y ser capaces de explicar los fundamentos de los honorarios y otra remuneración relativa a los servicios llevados a cabo en nombre del cliente.

- d. Los intermediarios de crédito inmobiliario no deberán aceptar regalos ni otros beneficios que de manera razonable pueda parecer que afectan a su independencia y objetividad.