

Trafalgar Marine Trades

Fecha Valor Justo Resultado Completado	Trimestre 1 de 2024
Fecha esperada de la próxima evaluación	Trimestre 1 de 2025

Resultado de la revisión del producto y evaluación del valor justo

Como resultado de las actividades de gobernanza del producto realizadas en este producto, podemos confirmar lo siguiente:

1. El resultado de la evaluación del valor justo encontró que este producto proporciona un valor justo, basado en la revisión de TMT de información relacionada con prácticas y servicios de venta, reclamaciones, quejas e inteligencia de mercado.
2. No hay evidencia de que el producto no sea adecuado para los clientes a los que se pretende distribuir.
3. La estrategia de distribución prevista sigue siendo apropiada, siempre que los distribuidores no cobren a los clientes tarifas adicionales que no guarden una relación razonable con el servicio(s) proporcionado(s) o el costo total del producto.

Declaración del resultado del valor justo

Resultado del valor justo del producto - Metodología

TMT ha completado el trabajo de Evaluación del Valor Justo en los productos que fabricamos. Esto se basa en agrupaciones de productos que pueden ser similares en características y están destinados a ser distribuidos en mercados objetivo similares. Esta Declaración del Resultado del Valor Justo del Producto no tiene la intención de replicar nuestras Evaluaciones del Valor Justo, pero establece el enfoque adoptado y el resultado de la evaluación.

Información del producto

Este es un producto de seguro de responsabilidad civil combinada comercial adecuado para una variedad de clientes, desde pequeñas y medianas empresas hasta grandes corporaciones multinacionales y (re)aseguradoras dentro de la industria marítima.

Este producto está diseñado para empresas y autónomos dentro de la industria marítima:

- Oficios objetivo (no exhaustivos): responsabilidad por reparaciones de barcos, astilleros, amarres, almacenamiento, marinas, comisionados de puertos, construcción/venta/servicio y reparación de barcos/yates, venta de embarcaciones nuevas y de segunda mano, fabricación/venta/servicio y reparación de equipos marinos, aparejadores y fabricantes de velas, escuelas y centros de entrenamiento de navegación, comercio marítimo asociado con embarcaciones privadas y de recreo y pequeñas embarcaciones comerciales, clubes de navegación, clubes de remo y clubes de vela, ingeniería marina, centros de entrenamiento de RYA, daños materiales, propiedad y herramientas.
- La cobertura se puede ampliar para cubrir la responsabilidad hacia otras personas que sean empleados, contratistas o empresas relacionadas en relación con los servicios asegurados.

Las empresas pueden estar ubicadas en todo el mundo, excepto en los Estados Unidos.

Trafalgar Marine Trades no ofrece una póliza independiente para responsabilidad civil del empleador, propiedad, interrupción del negocio, dinero, transporte, casco, riesgos específicos. Son coberturas adicionales ofrecidas dentro de los dos principales productos de responsabilidad.

Este producto no es adecuado para:

- Cualquier cliente domiciliado en un territorio sancionado.
- Clientes que no tienen ninguna exposición a trabajar dentro de la industria marítima.
- Clientes que ya tienen una póliza de responsabilidad marítima en vigor en otro lugar.

Remuneración del distribuidor

TMT acuerda las tasas de comisión con cada distribuidor y como parte del proceso de evaluación del valor justo, ha solicitado detalles sobre cualquier tarifa adicional que pueda agregarse en la cadena de distribución. Los detalles de las tarifas recibidas se han analizado y si TMT considera que podrían afectar el valor del producto, esto se discutiría directamente con los distribuidores.

Todos los distribuidores deben poder:

- Confirmar anualmente que las comisiones y tarifas que cobran son razonables en relación con el servicio(s) que brindan y el costo total del producto para el cliente; y
- Justificar que las comisiones y tarifas que cobran son justas y respaldan el valor previsto del producto.

Cómo TMT mitiga los riesgos para el valor justo del producto

La estructura de comisiones de TMT está diseñada para asegurar que refleje las características y beneficios del producto y los servicios que brindamos, lo cual respalda el valor justo del producto. TMT no se beneficia de que los distribuidores aumenten o disminuyan sus propias comisiones/tarifas.

TMT ha tomado medidas para validar que las comisiones/tarifas cobradas por los distribuidores estén dentro de un rango razonable y en línea con las prácticas habituales del mercado, con el fin de garantizar que el valor de nuestros productos no se diluya.

Cómo TMT evalúa el valor

El proceso de gobernanza y supervisión de productos de TMT requiere una revisión completa de todos los grupos de productos al menos una vez al año para determinar si el producto ofrece un valor justo al cliente.

Estas revisiones consideran las siguientes áreas:

Mercado objetivo	<ul style="list-style-type: none"> Se revisó el mercado objetivo para asegurarse de que el producto satisfaga las necesidades del cliente y continúe haciéndolo durante la vida útil del producto. Identificar el impacto en los clientes vulnerables, cuando corresponda.
Estrategia de distribución	<ul style="list-style-type: none"> Adecuación del canal de distribución, servicios ofrecidos y remuneración La remuneración no afecta negativamente el valor general ofrecido por el producto.
Evaluación del mercado	<ul style="list-style-type: none"> Examen del mercado para asegurarse de que el producto se alinee con las tendencias actuales del mercado.
Diseño del producto/ciclo de vida	<ul style="list-style-type: none"> Precios Requisitos regulatorios Tarifas y cargos Documentación del product Desempeño del product Cambios en el producto
Recorrido del cliente	<ul style="list-style-type: none"> Aseguramiento de calidad Retroalimentación de la distribución
Reclamaciones	<ul style="list-style-type: none"> Frecuencia y tendencias Tendencias de la relación de siniestralidad
Quejas	<ul style="list-style-type: none"> Se revisa la retroalimentación para asegurarse de que el producto continúe ofreciendo buenos beneficios para los clientes. Motivos de las quejas y volúmenes. Resultados de las quejas: si se resuelven o no. Identificación de tendencias y causas fundamentales. Pagos de compensación: volumen y plazos.