



GUÍA DE EVIDENCIAS DE LA ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES

**“ECP1795_2: Comercializar productos de inversión basados en
seguros (ibips)”**

1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DEL ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES.

Dado que la evaluación de la competencia profesional se basa en la recopilación de pruebas o evidencias de competencia generadas por cada persona candidata, el referente a considerar para la valoración de estas evidencias de competencia (siempre que éstas no se obtengan por observación del desempeño en el puesto de trabajo) es el indicado en los apartados 1.1 y 1.2 de esta GEC, referente que explicita la competencia recogida en los elementos de la competencia (EC) e indicadores de calidad (IC) del ECP1795_2: Comercializar productos de inversión basados en seguros (ibips).

1.1. Especificaciones de evaluación relacionadas con las dimensiones de la competencia profesional.

Las especificaciones recogidas en la GEC deben ser tenidas en cuenta por el asesor o asesora para el contraste y mejora del historial formativo de la persona candidata (especificaciones sobre el saber) e historial profesional (especificaciones sobre el saber hacer y saber estar).

Lo explicitado por la persona candidata durante el asesoramiento deberá ser contrastado por el evaluador o evaluadora, empleando para ello el referente de evaluación (Estándar de Competencias Profesionales (ECP) y los criterios fijados en la correspondiente GEC) y el método que la Comisión de Evaluación determine. Estos métodos pueden ser, entre otros, la observación de la persona candidata en el puesto de trabajo, entrevistas profesionales, pruebas objetivas u otros. En el punto 2.1 de esta Guía se hace referencia a los mismos.

Este apartado comprende las especificaciones del “saber” y el “saber hacer”, que configuran las “competencias técnicas”, así como el “saber estar”, que comprende las “competencias sociales”.

a) Especificaciones relacionadas con el “saber hacer”.

La persona candidata demostrará el dominio práctico relacionado con las actividades profesionales que intervienen en comercializar productos de inversión basados en seguros (ibips), y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades profesionales expresadas y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización., y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización.

1. Prospectar potencial clientela (particulares y empresas) en la contratación de Productos de Inversión Basados en Seguros

(IBIPs), conforme a la normativa aplicable en distribución de seguros, en función de la forma jurídica seleccionada y utilizando el asesoramiento como base de su desempeño profesional, con el objetivo de captarlos comercialmente.

- 1.1 El Plan de acción se define, fijando las actividades dirigidas a la prospección comercial y de “marketing” con el objetivo de captar clientela válida para la contratación de productos de inversión basados en seguros.
- 1.2 La información de potenciales prospectos se recopila de las bases de datos públicas y privadas.
- 1.3 La información obtenida se segmenta en función de los criterios de cribado establecidos a partir de los informes de las principales instituciones del sector (Informes de UNESPA, DGSFP, ICEA, Consejo General de los Colegios de Mediadores, Fundación Mapfre, entre otros) y de bases de datos propias.
- 1.4 El argumentario comercial se redacta, en función del tipo de potencial clientela.
- 1.5 La calendarización se realiza mediante el uso de aplicaciones de digitales disponibles: agenda electrónica, “Customer Relationship Management” (CRM), (plataformas de gestión de relaciones con la clientela), entre otros.
- 1.6 Los prospectos seleccionados anteriormente se contactan con los medios de comunicación a disposición (teléfono, correo instantáneo móvil, correo electrónico, video conferencia, entre otros).
- 1.7 Los criterios de confidencialidad y los marcados por la normativa aplicable de protección de datos personales se respetan de forma rigurosa.

2. Captar clientela potencial (particulares y empresas), en la contratación de productos de inversión basados en seguros, conforme a la normativa aplicable de distribución de seguros, en función de la forma jurídica seleccionada y utilizando el asesoramiento como base de su desempeño profesional con el fin de distribuir un producto IBIPs, aplicando las medidas de prevención contra potenciales conflictos de intereses entre las partes intervinientes.

- 2.1 La información obtenida de la clientela se trata para ajustar el discurso comercial en base a la interacción con la misma.
- 2.2 El argumentario comercial se ajusta a las circunstancias particulares de la clientela en función de la información recibida.
- 2.3 La captación de la potencial clientela se consigue mediante la aceptación por su parte de una propuesta de asesoramiento personalizado en los productos IBIPs.
- 2.4 Los criterios de confidencialidad y los marcados por la normativa aplicable de protección de datos personales se respetan de forma rigurosa.

3. Asesorar a potencial clientela (particulares y empresas), en la contratación de productos de inversión basados en seguros, conforme a la normativa aplicable de distribución de seguros y sostenibilidad de los mismos, en función de la forma jurídica seleccionada y utilizando el asesoramiento como base de su desempeño profesional para comercializar productos IBIPs, aplicando las medidas de prevención contra potenciales conflictos de intereses entre las partes intervinientes.

- 3.1 Las necesidades de la potencial clientela (particulares y empresas) se analizan éticamente, conforme a la normativa sobre mercados de instrumentos financieros, normativa de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, normativa de protección de datos y conforme a los distintos criterios de selección de riesgo según normativa PRIIPS (productos de inversión minorista empaquetado o producto de inversión basado en seguros).
- 3.2 La información sobre la naturaleza, la sostenibilidad y los riesgos de los productos IBIPs ofrecidos se facilita de manera comprensible a la clientela, posibilitando la adopción de decisiones de inversión con conocimiento de causa.
- 3.3 La información sobre el impacto fiscal de los productos IBIPs se facilita de forma precisa y clara a la potencial clientela, teniendo en cuenta las circunstancias particulares del mismo y la normativa aplicable en materia fiscal.
- 3.4 La información de los costes y gastos asociados, incluido el de asesoramiento, cuando proceda en los IBIPs recomendados, y la forma en la que se podrá pagar, así como cualquier pago relacionado con terceros se facilitan de forma exacta a la potencial clientela.
- 3.5 La estrategia global se propone a la clientela, combinando sus necesidades en función de la evolución por ciclo de vida, por aversión/apetito al riesgo, criterios de inversión ética o empresas socialmente responsables e impacto fiscal para tener posicionado a la clientela en sus intereses.
- 3.6 La propuesta de inversión se elabora conforme al resultado del análisis ético de necesidades, combinando una o varias opciones de contrato de producto IBIPs.
- 3.7 La documentación PRIIPS personalizada se emite conforme al resultado del análisis ético de necesidades, combinando una o varias opciones de contrato de producto IBIPs.
- 3.8 La propuesta de seguro IBIPs se facilita físicamente o por medios electrónicos a la potencial clientela.

4. Formalizar la contratación del producto IBIPs a la clientela (particulares y empresas), conforme a la normativa aplicable en materia de distribución de seguros, en función de la forma jurídica seleccionada y utilizando el asesoramiento como base de su desempeño profesional para la resolución de la venta.

- 4.1 La propuesta total o parcialmente aceptada, previamente valorada por la potencial clientela, se transmite conforme a la normativa aplicable de contratación de productos IBIPs.
- 4.2 La emisión del contrato de seguro se perfecciona cumplimentando la documentación PRIIPS, la póliza y el SEPA (documento de domiciliación bancaria).
- 4.3 La propuesta rechazada, previamente valorada por la potencial clientela, se descarta procediendo a borrar los datos personales de la clientela conforme a la normativa en materia de protección de datos personales.
- 4.4 La propuesta aplazada, previamente valorada por la potencial clientela, se calendariza para posteriores contactos dentro del periodo permitido por la normativa en materia de protección de datos personales.

5. Gestionar la cartera de clientes de una manera activa y dinámica en función de la evolución de las necesidades de la clientela y de la evolución de los mercados financieros y de la normativa aplicable en la distribución de productos IBIPs, para mantener su fidelización.

- 5.1 El Plan de gestión activa de la cartera se define fijando las tareas de seguimiento de las necesidades de la clientela y de la evolución de los mercados financieros y de la normativa aplicable en la distribución de productos IBIPs.
- 5.2 La información de seguimiento de las necesidades de la clientela se recopila utilizando un cronograma por periodos trimestrales o semestrales.
- 5.3 La información de seguimiento de la evolución de los mercados financieros se recopila utilizando los datos financieros/públicos recogidos por las principales agencias (Reuters, centro de estudios del Banco de España, entre otros) e índices económicos (IBEX35, Dow Jones, entre otros).
- 5.4 La información de seguimiento de la normativa aplicable a la distribución de producto IBIPs se recopila consultando periódicamente el BOE o Boletines profesionales (Informes UNESPA, ICEA, CECAS), entre otros.
- 5.5 La información obtenida se utiliza para elaborar una recomendación a la clientela, en función del perfil de la clientela y de las necesidades detectadas.
- 5.6 Las recomendaciones se proponen a la clientela mediante el ofrecimiento de la contratación de las aportaciones de prima periódica, aportaciones extraordinarias, reducción o suspensión de aportaciones, rescates totales o parciales, y/o la contratación de nuevos productos IBIPs.
- 5.7 Las contingencias extraordinarias de tipo personal (fallecimiento o invalidez) se gestionan en el momento del conocimiento del suceso dándole curso a las áreas de siniestros.

- 5.8 Los criterios de confidencialidad y los marcados por la normativa aplicable de protección de datos personales se respetan de forma rigurosa.

6. Desarrollar proactivamente la cartera de clientela de productos IBIPs para aumentar el volumen de negocio, fidelizar la cartera y alcanzar los objetivos comerciales exigidos.

- 6.1 El Plan de acción se define, fijando las actividades dirigidas a la captación de prospectos referenciados por la cartera, con el objetivo de llevar a cabo la captación de nueva clientela válida para la contratación de productos IBIPs.
- 6.2 Las referencias de la clientela de cartera, que permitan ampliar las acciones de promoción de los productos IBIPs, se solicitan, mediante el contacto periódico con los mismos (telefónico, personal, electrónico, entre otros).
- 6.3 Los productos y captación de nuevos potenciales candidatos se promocionan, participando activamente en foros empresariales y profesionales o realizando acciones de “marketing” o incentivación.
- 6.4 Los prospectos válidos captados se incorporan a la base de datos de la clientela potencial para iniciar el proceso de asesoramiento y consumir la contratación de nuevos productos IBIPs.
- 6.5 La fidelización de la clientela se define fijando el conjunto de actividades dirigidas a la contratación de otros productos de seguro por la misma clientela que han contratado los productos IBIPs.

b) Especificaciones relacionadas con el “saber”.

La persona candidata, en su caso, deberá demostrar que posee los conocimientos técnicos (conceptos y procedimientos) que dan soporte a las actividades profesionales implicadas en los elementos de la competencia del **ECP1795_2: Comercializar productos de inversión basados en seguros (ibips)**. Estos conocimientos se presentan agrupados a partir de las actividades profesionales que aparecen en cursiva y negrita:

1. Análisis de las opciones de inversión para tomadores de seguros

- Naturaleza y características de los productos IBIPs. Modalidades. Contingencias cubiertas y prestaciones.
- Rentabilidad y riesgos: capital garantizado, valor de rescate, riesgo tomador. Impacto de la inflación en el valor de la inversión.
- Supuestos de disposición anticipada.
- Ventajas y desventajas de las distintas opciones de inversión para tomadores de seguros.
- Características de la renta fija. Riesgos asociados a la renta fija.
- Características de la renta variable. Riesgos asociados a la renta variable.
- Liquidez. Horizonte temporal de la inversión. Efecto de la inflación a LP. Binomio rentabilidad/ riesgo.

- Comparativa IBIPs con otros productos aseguradores y con otros productos financieros no aseguradores.
- Riesgo financiero. Variables determinantes: plazo de la inversión, volatilidad, reembolso anticipado, riesgo país, riesgo de cambio de divisa, riesgos derivados de situaciones catastróficas y causas de fuerza mayor.
- Potenciales riesgos financieros derivados de los productos distribuidos. Clasificación de productos financieros en función del riesgo.

2. Cálculo financiero utilizado en el sector asegurador

- Valor temporal del dinero. Tipos de interés.
- Capitalización. Capitalización a interés simple y capitalización a interés compuesto.
- Descuento. Descuento simple y descuento compuesto.
- Rentabilidad. Rentabilidad nominal, real, simple y acumulada. TIR (Tasa Interna de Rentabilidad). TAE (Tasa anual equivalente).
- Rentas. Rentas temporales y rentas vitalicias.

3. Fiscalidad en los productos de inversión basados en seguros

- Fiscalidad de los seguros de vida.
- Fiscalidad de los planes de pensiones y seguros PPA.
- Fiscalidad de los fondos de inversión.
- Fiscalidad de los productos financieros de ahorro: cuentas corrientes y depósitos a plazo.
- Fiscalidad de los productos financieros de renta fija (letras del Tesoro, bonos y obligaciones del Estado, y renta fija privada).
- Fiscalidad de los productos financieros de renta variable (negociación de acciones, cobro de dividendos y contratación de derivados).

4. Factores macroeconómicos que inciden en la inversión de productos aseguradores

- Indicadores macroeconómicos: indicadores de crecimiento económico (PIB, PNB, Índice Producción Industrial). Indicadores de precios (IPC, inflación subyacente, Índice Precios Industriales).
- Ciclos económicos.
- Sostenibilidad respecto de productos de inversión basados en seguros.
- Ciclos económicos.
- Sostenibilidad respecto de productos de inversión basados en seguros.

c) Especificaciones relacionadas con el “saber estar”.

La persona candidata debe demostrar la posesión de actitudes de comportamiento en el trabajo y formas de actuar e interactuar, según las siguientes especificaciones:

- Actitud proactiva en la adaptación a la cultura de la empresa, detectar y proponer activamente posibles mejoras dentro de la organización.
- Orientación hacia la utilización de las herramientas digitales puestas a disposición.

- Compromiso con la finalización de las tareas asumidas y cumplimiento de los objetivos.
- Responsabilizarse del trabajo que desarrolla, respetando los procedimientos y normas internas de la empresa.
- Transmitir la información con claridad, de manera ordenada, estructurada y precisa respetando los canales establecidos en la organización.
- Aplicar de forma efectiva el principio de igualdad de trato y no discriminación en las condiciones de trabajo entre mujeres y hombres.
- Adoptar actitudes posturales y conductas responsables conforme el plan de prevención de riesgos laborales de la organización.

1.2. Situaciones profesionales de evaluación y criterios de evaluación.

La situación profesional de evaluación define el contexto profesional en el que se tiene que desarrollar la misma. Esta situación permite al evaluador o evaluadora obtener evidencias de competencia de la persona candidata que incluyen, básicamente, todo el contexto profesional del Estándar de Competencias Profesionales implicado.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de elementos de la competencia del Estándar de Competencias Profesionales.

Por último, indicar que la situación profesional de evaluación define un contexto abierto y flexible, que puede ser completado por las CC.AA., cuando éstas decidan aplicar una prueba profesional a las personas candidatas.

En el caso del "ECP1795_2: Comercializar productos de inversión basados en seguros (ibips)", se tiene una situación profesional de evaluación y se concreta en los siguientes términos:

1.2.1. Situación profesional de evaluación.

a) Descripción de la situación profesional de evaluación.

En esta situación profesional, la persona candidata demostrará la competencia requerida para comercializar productos de inversión basados en seguros (IBIPs), cumpliendo la normativa relativa a protección medioambiental, planificación de la actividad preventiva y aplicando estándares de calidad. Esta situación comprenderá al menos las siguientes actividades:

1. Identificar y captar potenciales clientes.

2. Asesorar y formalizar la contratación de los productos.

3. Gestionar y desarrollar la cartera.

Condiciones adicionales:

- Se dispondrá de equipamientos, productos específicos y ayudas técnicas requeridas por la situación profesional de evaluación.
- Se comprobará la capacidad del candidato o candidata en respuesta a contingencias.
- Se asignará un tiempo total para que el candidato o la candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.

b) Criterios de evaluación asociados a la situación de evaluación.

Cada criterio de evaluación está formado por un criterio de mérito significativo, así como por los indicadores y escalas de desempeño competente asociados a cada uno de dichos criterios.

En la situación profesional de evaluación, los criterios de evaluación se especifican en el cuadro siguiente:

Criterios de mérito	Indicadores de desempeño competente
<i>Destreza en la identificación y captación de potenciales clientes.</i>	- Definición del plan de acción comercial y de marketing. - Recopilación de la información de los potenciales clientes y realizar la criba. - Escribir lo que se le va a argumentar al cliente y ajustarlo a las circunstancias particulares de cada uno de ellos. - Utilización de herramientas informáticas para fijar un día con el cliente. - Comunicación con los potenciales clientes. - Respeto a las normas de confidencialidad. - Conseguir la captación mediante una propuesta de asesoramiento personalizado en los IBIPs. <i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A</i>

<i>Rigor en el asesoramiento y formalización de la contratación de los productos.</i>	- Análisis de las necesidades de los potenciales clientes. - Comunicación sobre los riesgos, impacto fiscal de los productos IBIPs de forma clara. - Información sobre los costes y gastos asociados a estos productos. - Elaboración de la propuesta de inversión. - Emisión de la documentación PRIPPS personalizada. - Presentación de la propuesta de seguro IBIPs en los diferentes formatos. - Transmisión de la propuesta una vez aceptada por el clientes. - Perfeccionamiento del contrato. - Descarte de la propuesta rechazada. - Agendar posteriormente la propuesta aplazada por el clientes. <i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B</i>
<i>Eficacia en la gestión y desarrollo de la cartera.</i>	- Definición del plan de gestión. - Recopilación de las necesidades del cliente, de la evolución de los mercados, y de la información de la normativa. - Realización de recomendaciones al cliente con la información recopilada. - Respeto a los criterios de confidencialidad. - Definición del plan de acción. - Realización de promoción de los productos y captación de nuevos clientes. - Fidelización de los clientes. <i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala C</i>
<i>Cumplimiento del tiempo asignado, considerando el que emplearía un o una profesional competente.</i>	
<i>El desempeño competente requiere el cumplimiento, en todos los criterios de mérito, de la normativa aplicable en materia de prevención de riesgos laborales, protección medioambiental</i>	

Escala A

4

Para identificar y captar potenciales clientes, define el plan de acción comercial y de marketing. Recopila la información de los potenciales clientes y realiza la criba. Escribe lo que se le va a

	<i>argumentar al cliente y lo ajusta a las circunstancias particulares de cada uno de ellos. Utiliza herramientas informáticas para fijar un día con el cliente. Comunica con los potenciales clientes. Respeta las normas de confidencialidad. Consigue la captación mediante una propuesta de asesoramiento personalizado en los IBIPs.</i>
3	<i>Para identificar y captar potenciales clientes, define el plan de acción comercial y de marketing. Recopila la información de los potenciales clientes y realiza la criba. Escribe lo que se le va a argumentar al cliente y lo ajusta a las circunstancias particulares de cada uno de ellos. Utiliza herramientas informáticas para fijar un día con el cliente. Comunica con los potenciales clientes. Respeta las normas de confidencialidad. Consigue la captación mediante una propuesta de asesoramiento personalizado en los IBIPs, pero comete pequeñas irregularidades que no alteran el resultado final.</i>
2	<i>Para identificar y captar potenciales clientes, define el plan de acción comercial y de marketing. Recopila la información de los potenciales clientes y realiza la criba. Escribe lo que se le va a argumentar al cliente y lo ajusta a las circunstancias particulares de cada uno de ellos. Utiliza herramientas informáticas para fijar un día con el cliente. Comunica con los potenciales clientes. Respeta las normas de confidencialidad. Consigue la captación mediante una propuesta de asesoramiento personalizado en los IBIPs, pero comete grandes irregularidades que alteran el resultado final.</i>
1	<i>No identifica ni capta potenciales clientes.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

Escala B

4	<i>Para asesorar y formalizar la contratación de los productos, analiza las necesidades de los potenciales clientes. Comunica sobre los riesgos, impacto fiscal de los productos IBIPs de forma clara. Informa sobre los costes y gastos asociados a estos productos. Elabora la propuesta de inversión. Emite la documentación PRIPPS personalizada. Presenta la propuesta de seguro IBIPs en los diferentes formatos. Transmite la propuesta una vez aceptada por el clientes. Perfecciona el contrato. Descarta la propuesta rechazada. Agenda posteriormente la propuesta aplazada por el clientes.</i>
3	<i>Para asesorar y formalizar la contratación de los productos, analiza las necesidades de los potenciales clientes. Comunica sobre los riesgos, impacto fiscal de los productos IBIPs de forma clara. Informa sobre los costes y gastos asociados a estos productos. Elabora la propuesta de inversión. Emite la documentación PRIPPS personalizada. Presenta la propuesta de seguro IBIPs en los diferentes formatos. Transmite la propuesta una vez aceptada por el clientes. Perfecciona el contrato. Descarta la propuesta rechazada. Agenda posteriormente la propuesta aplazada por el clientes, pero comete pequeñas irregularidades que no alteran el resultado final.</i>
2	<i>Para asesorar y formalizar la contratación de los productos, analiza las necesidades de los potenciales clientes. Comunica sobre los riesgos, impacto fiscal de los productos IBIPs de forma clara. Informa</i>

	<i>sobre los costes y gastos asociados a estos productos. Elabora la propuesta de inversión. Emite la documentación PRIPPS personalizada. Presenta la propuesta de seguro IBIPs en los diferentes formatos. Transmite la propuesta una vez aceptada por el clientes. Perfecciona el contrato. Descarta la propuesta rechazada. Agenda posteriormente la propuesta aplazada por el clientes, pero comete grandes irregularidades que alteran el resultado final.</i>
1	<i>No asesora ni formaliza la contratación de los productos.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

Escala C

4	<i>Para gestionar y desarrollar la cartera, define el plan de gestión. Recopila las necesidades del cliente, la evolución de los mercados, y la información de la normativa. Realiza recomendaciones al cliente con la información recopilada. Respeta los criterios de confidencialidad. Define el plan de acción. Realiza la promoción de los productos y captación de nuevos clientes. Fideliza los clientes.</i>
3	<i>Para gestionar y desarrollar la cartera, define el plan de gestión. Recopila las necesidades del cliente, la evolución de los mercados, y la información de la normativa. Realiza recomendaciones al cliente con la información recopilada. Respeta los criterios de confidencialidad. Define el plan de acción. Realiza la promoción de los productos y captación de nuevos clientes. Fideliza los clientes, pero comete pequeñas irregularidades que no alteran el resultado final.</i>
2	<i>Para gestionar y desarrollar la cartera, define el plan de gestión. Recopila las necesidades del cliente, la evolución de los mercados, y la información de la normativa. Realiza recomendaciones al cliente con la información recopilada. Respeta los criterios de confidencialidad. Define el plan de acción. Realiza la promoción de los productos y captación de nuevos clientes. Fideliza los clientes, pero comete grandes irregularidades que alteran el resultado final.</i>
1	<i>No gestiona ni desarrolla la cartera.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

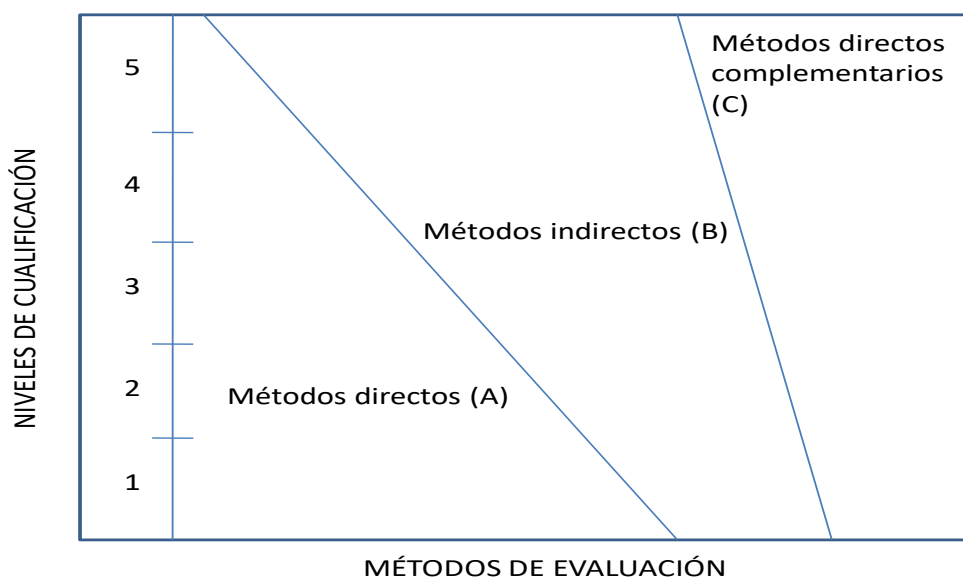
La selección de métodos de evaluación que deben realizar las Comisiones de Evaluación será específica para cada persona candidata, y dependerá fundamentalmente de tres factores: nivel de cualificación del estándar de

competencias profesionales, características personales de la persona candidata y evidencias de competencia indirectas aportadas por la misma.

2.1. Métodos de evaluación y criterios generales de elección.

Los métodos que pueden ser empleados en la evaluación de la competencia profesional adquirida por las personas a través de la experiencia laboral, y vías no formales de formación son los que a continuación se relacionan:

- a) **Métodos indirectos:** Consisten en la valoración del historial profesional y formativo de la persona candidata; así como en la valoración de muestras sobre productos de su trabajo o de proyectos realizados. Proporcionan evidencias de competencia inferidas de actividades realizadas en el pasado.
- b) **Métodos directos:** Proporcionan evidencias de competencia en el mismo momento de realizar la evaluación. Los métodos directos susceptibles de ser utilizados son los siguientes:
 - Observación en el puesto de trabajo (A).
 - Observación de una situación de trabajo simulada (A).
 - Pruebas de competencia profesional basadas en las situaciones profesionales de evaluación (C).
 - Pruebas de habilidades (C).
 - Ejecución de un proyecto (C).
 - Entrevista profesional estructurada (C).
 - Preguntas orales (C).
 - Pruebas objetivas (C).



Fuente: Leonard Mertens (elaboración propia)

Como puede observarse en la figura anterior, en un proceso de evaluación que debe ser integrado (“holístico”), uno de los criterios de elección depende del nivel de cualificación del ECP. Como puede observarse, a menor nivel, deben priorizarse los métodos de observación en una situación de trabajo real o simulada, mientras que, a niveles superiores, debe priorizarse la utilización de métodos indirectos acompañados de entrevista profesional estructurada.

La consideración de las características personales de la persona candidata, debe basarse en el principio de equidad. Así, por este principio, debe priorizarse la selección de aquellos métodos de carácter complementario que faciliten la generación de evidencias válidas. En este orden de ideas, nunca debe aplicarse una prueba de conocimientos de carácter escrito a una persona candidata a la que se le aprecien dificultades de expresión escrita, ya sea por razones basadas en el desarrollo de las competencias básicas o factores de integración cultural, entre otras. Una conversación profesional que genere confianza sería el método adecuado.

Por último, indicar que las evidencias de competencia indirectas debidamente contrastadas y valoradas, pueden incidir decisivamente, en cada caso particular, en la elección de otros métodos de evaluación para obtener evidencias de competencia complementarias.

2.2. Orientaciones para las Comisiones de Evaluación y Evaluadores.

- a) Cuando la persona candidata justifique sólo formación no formal y no tenga experiencia en el proceso de Comercializar productos de inversión basados en seguros (IBIPs), se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista profesional estructurada sobre la dimensión relacionada con el "saber" y "saber estar" de la competencia profesional.
- b) En la fase de evaluación siempre se deben contrastar las evidencias indirectas de competencia presentadas por la persona candidata. Deberá tomarse como referente el ECP, el contexto que incluye la situación profesional de evaluación, y las especificaciones de los "saberes" incluidos en las dimensiones de la competencia. Se recomienda utilizar una entrevista profesional estructurada.
- c) Si se evalúa a la persona candidata a través de la observación en el puesto de trabajo, se recomienda tomar como referente los logros expresados en los elementos de la competencia considerando el contexto expresado en la situación profesional de evaluación.
- d) Si se aplica una prueba práctica, se recomienda establecer un tiempo para su realización, considerando el que emplearía un o una profesional competente, para que el evaluado trabaje en condiciones de estrés profesional.
- e) Por la importancia del "saber estar" recogido en la letra c) del apartado 1.1 de esta Guía, en la fase de evaluación se debe comprobar la competencia de la persona candidata en esta dimensión particular, en los aspectos considerados.
- f) Este Estándar de Competencias Profesionales es de nivel "X" y sus competencias conjugan básicamente destrezas cognitivas y actitudinales. Por las características de estas competencias, la persona candidata ha de movilizar fundamentalmente sus destrezas cognitivas aplicándolas de forma competente a múltiples situaciones y contextos profesionales. Por esta razón, se recomienda que la comprobación de lo explicitado por la persona candidata se complemente con una prueba de desarrollo práctico, que tome como referente las actividades de la situación profesional de evaluación, todo ello con independencia del método de evaluación utilizado. Esta prueba se planteará sobre un contexto definido que permita evidenciar las citadas competencias, minimizando los recursos y el tiempo necesario para su realización, e implique el cumplimiento de las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales requeridas.

- g) Si se utiliza la entrevista profesional para comprobar lo explicitado por la persona candidata se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:

Se estructurará la entrevista a partir del análisis previo de toda la documentación presentada por la persona candidata, así como de la información obtenida en la fase de asesoramiento y/o en otras fases de la evaluación.

La entrevista se concretará en una lista de cuestiones claras, que generen respuestas concretas, sobre aspectos que han de ser explorados a lo largo de la misma, teniendo en cuenta el referente de evaluación y el perfil de la persona candidata. Se debe evitar la improvisación.

El evaluador o evaluadora debe formular solamente una pregunta a la vez dando el tiempo suficiente de respuesta, poniendo la máxima atención y neutralidad en el contenido de las mismas, sin enjuiciarlas en ningún momento. Se deben evitar las interrupciones y dejar que la persona candidata se comunique con confianza, respetando su propio ritmo y solventando sus posibles dificultades de expresión.

Para el desarrollo de la entrevista se recomienda disponer de un lugar que respete la privacidad. Se recomienda que la entrevista sea grabada mediante un sistema de audio vídeo previa autorización de la persona implicada, cumpliéndose la ley de protección de datos.