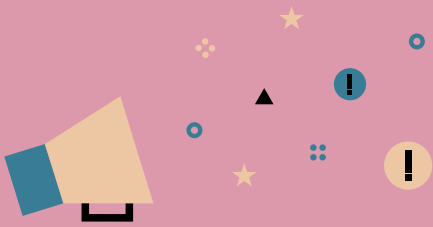


Publicidad Financiera. 7 malas prácticas.

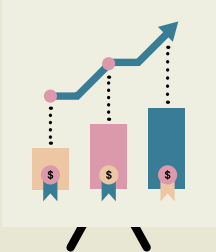


No es correcto...

Porque...



¡Consiga altas rentabilidades sin correr riesgos!
¡Invierta con seguridad en nuestro producto y no bajarán sus ahorros!



1

Niega la existencia de riesgos. Cualquier inversión lleva asociado algún riesgo, mayor o menor según el tipo de producto.



Incluir información relevante en letra pequeña.

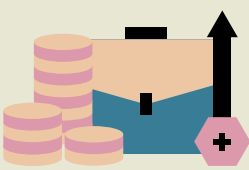


2

La letra pequeña puede usarse para ofrecer información accesorio, no para aspectos esenciales para el inversor antes de decidir.



Obtenga una rentabilidad excepcional. Invierta en un valor que garantiza un continuo crecimiento...

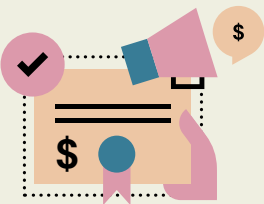


3

Transmite la idea de ganancias seguras o rendimientos desproporcionados, que no suelen estar justificados por las características reales del producto.



Invierta con los mejores. Confíe en nosotros para maximizar su rentabilidad...



4

Afirma la existencia de ventajas sin fundamento objetivo. La posición de superioridad del producto, servicio u oferente, en relación con otras alternativas, debe ser demostrable para poder ser utilizada en publicidad.



Contrate cuanto antes. No pierda esta oportunidad. No espere más para contratar...

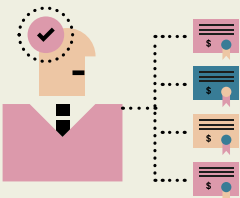


5

Incita a la inversión precipitada. No se debe invertir sin conocer bien los riesgos que se están asumiendo, por lo que el inversor debe tomarse su tiempo para analizar la información disponible.



No deje pasar esta oportunidad única. No encontrará mejor destino para sus ahorros.

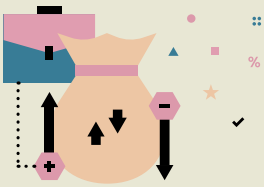


6

Sugiere una falta de alternativas que no es cierta, ya que la oferta de productos es muy amplia y no todos son adecuados para todo tipo de inversores.



Decir de un fondo garantizado que ofrece "seguridad y liquidez en un mismo producto".



7

Es muy difícil que los fondos garantizados ofrezcan de forma simultánea ambas ventajas. Los reembolsos antes de la fecha de la garantía no están garantizados, por lo que el inversor podría perder parte de su inversión.