

L'ASSOCIAZIONE ITALIANA BROKERS DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI A.I.B.A.

Nella consapevolezza dell'importanza degli interessi che sono stati affidati al Broker il quale è tenuto a conformarsi scrupolosamente ai doveri che gli sono imposti dalle leggi, dagli usi e dalle tradizioni professionali.

Considerando, che l'indipendenza di cui gode non gli conferisce alcun privilegio ma al contrario lo impegna ad attenersi a precisi obblighi morali; che è di importanza sociale una adeguata regolamentazione della professione del Broker di assicurazioni e di riassicurazioni, a garanzia del miglior sviluppo dell'intero mercato assicurativo e della tutela degli assicurati e dei risparmiatori. Stabilisce di addivenire alla stesura del

CODICE DEONTOLOGICO DI AUTOREGOLAMENTAZIONE PROFESSIONALE DEL BROKER DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI

il quale deve essere considerato come guida di condotta a carattere generale, vincolante ed inderogabile.

CODICE DEONTOLOGICO

L'attività del Broker deve basarsi su principi di
professionalità, indipendenza e trasparenza
nei confronti
dei clienti, degli assicuratori e dei propri colleghi

SERVIZIO AI CLIENTI

Il Broker deve

- a. Salvaguardare gli interessi del cliente, ponendo gli stessi al di sopra di ogni propria considerazione, anche in ordine della durata dei contratti assicurativi e degli incarichi di brokeraggio.
In particolare l'importanza della remunerazione che egli percepisce non deve in alcun caso influenzare la qualità del servizio.
- b. Assistere il cliente nell'individuazione delle sue necessità assicurative, nell'ambito dell'incarico ricevuto, e, col suo assenso, presentarle agli assicuratori nel rigoroso rispetto dell'obiettività al fine di soddisfarle in maniera confacente.
- c. Assistere il cliente sia nella formulazione delle condizioni contrattuali, fornendogli, quando richieste, le spiegazioni utili per un suo giudizio finale, sia nella eventuale gestione dei sinistri.
- d. Rispettare il segreto professionale.
- e. Proporre al cliente assicuratori dei quali ha fiducia.

Il Broker non deve:

- f. Fare affermazioni fuorvianti o mistificatorie nella propria pubblicità.
- g. Rilasciare quotazioni senza incarico scritto, almeno esplorativo, da parte del Cliente se l'importo della polizza da trattare supera il premio di lire 50 milioni.

LEALTA' NEI CONFRONTI DEGLI ASSICURATORI

Il Broker deve:

- a. Presentare, nella massima buona fede, proposte chiare e veritiere ed il più possibile documentate.
- b. Astenersi dall'appoggiare le richieste del cliente quando i suoi reclami siano palesemente ingiustificati.
- c. Evitare di inserire nella sua pubblicità nomi o prodotti di specifici assicuratori, salvo che le ragioni di ciò vengano pienamente spiegate nel testo e che vi sia il consenso preventivo degli assicuratori stessi.

SOLIDARIETA' CON I COLLEGHI

Il Broker deve:

- a. Attuare principi di leale concorrenza.
In particolare:
 - non deve influenzare il cliente con offerte di ristorno di provvigioni;
 - non deve accettare e proporre tassi di premio speciali a fronte di una riduzione delle provvigioni d'uso;
 - non deve denigrare un collega. Le eventuali critiche dovranno essere obiettive e comunque basate esclusivamente su ragioni tecniche;
- b. Promuovere ed accettare in caso di litigio con un collega, l'arbitrato dell'Associazione prima di affidarsi al Tribunale Civile.
- c. Evitare rapporti con gli assicuratori che non si attengano all'etica del mercato ed agli usi di mediazione, ed informare l'Associazione di ogni atteggiamento scorretto.

RAPPORTI CON L'ASSOCIAZIONE

La partecipazione all'Associazione implica il riconoscimento del suo ruolo di rappresentanza degli interessi collettivi. Ciò comporta, tra l'altro, l'astensione da parte degli iscritti da qualsiasi comportamento che possa nuocere all'immagine ed al prestigio comuni. Ogni Broker si impegna inoltre a non partecipare, direttamente o per il tramite di propri amministratori ad Associazioni analoghe per finalità e composizione.

DISPOSIZIONI GENERALI

Ogni Broker si impegna a rispettare quanto prescritto dal presente Codice. Le trasgressioni daranno luogo all'applicazione delle sanzioni disciplinari previste dallo Statuto dell'Associazione.

La Segreteria Generale dell'Associazione è incaricata di ricevere ogni segnalazione o reclamo concernenti pretese violazioni del presente Codice deontologico di autoregolamentazione professionale.

(Approvato dall'Assemblea del 2/12/1988; modificato dall'Assemblea del 18/6/97 e da quella del 18/6/98)

Le Norme di Autoregolamentazione di AIBA

Le seguenti norme sono da considerarsi integrative e complementari rispetto alle norme del Codice Deontologico dal quale derivano il carattere cogente e le sanzioni. Esse tuttavia possono essere oggetto di variazioni, sia per aggiunta di ulteriori norme, sia a causa di mutamenti nella prassi, negli usi e nella disciplina legislativa nazionale e/o internazionale dell'attività del broker.

DURATA DELLE POLIZZE

Il broker suggerisce al cliente la stipula di contratti di durata annuale. Tuttavia egli potrà assistere il cliente nella stipula di contratti pluriennali, ogniqualevolta ciò sia reso necessario o sia suggerito da motivazioni tecniche intrinseche al rischio o dall'interesse del cliente, ovvero quando sia da quest'ultimo specificatamente richiesto.

INCARICO DI BROKERAGGIO

I rapporti fra broker e cliente saranno regolati da un incarico di brokeraggio. Tale incarico sarà di norma a tempo indeterminato, rescindibile in qualsiasi momento con preavviso di tre mesi, ovvero di durata annuale con possibilità di tacito rinnovo di anno in anno, salva disdetta da comunicarsi con preavviso di tre mesi rispetto alle singole scadenze annuali successive. Tuttavia ove il broker si trovi a sopportare per un cliente spese iniziali di rilevanza eccezionale, valutate anche in rapporto all'entità della mediazione, egli potrà proporre che l'incarico abbia durata massima triennale con possibilità alla sua scadenza di proroga a tempo indeterminato, rescindibile in qualsiasi momento con preavviso di tre mesi, ovvero proroga di anno in anno, salva disdetta da comunicarsi con preavviso di tre mesi rispetto alle singole scadenze successive.

PASSAGGI DI PORTAFOGLIO

Nel caso di passaggio dell'incarico da un Broker ad un altro, al Broker cessante competono, salvo diversi accordi fra le parti:

1. Le provvigioni maturate sui contratti annuali conclusi o sui contratti in corso la cui data di rinnovo cada entro la data di scadenza del suo incarico.
2. Le provvigioni maturate sui contratti poliennali in corso, limitatamente al premio la cui scadenza annua cada entro la data di scadenza del suo incarico.
3. Le provvigioni sui premi di regolazione e/o conguaglio di premi anticipati da lui incassati e sulle rate frazionate del premio annuo, di cui abbia incassato la prima rata.
- 4.

Ai fini di quanto indicato ai punti 1 e 2 in caso di polizze scadenti lo stesso giorno in cui scade l'incarico del Broker cessante, le provvigioni spettano al Broker subentrante. Spettano comunque al Broker cessante, con incarico disdicibile ad nutum o senza incarico scritto, le provvigioni relative ai premi dei contratti annuali tacitamente rinnovati o dei contratti poliennali, da lui gestiti e scadenti nei trenta giorni successivi alla data della notifica della disdetta dell'incarico o di richiesta di trasferimento del contratto. La "clausola Broker" eventualmente riportata nelle polizze oggetto del passaggio di portafoglio può essere modificata su richiesta del cliente, dalla data di decorrenza dell'incarico del Broker subentrante, senza il consenso del Broker cessante. Nel periodo compreso fra la disdetta al Broker cessante e la scadenza del suo incarico, il Broker subentrante potrà avere contatti con gli assicuratori e potrà anche concludere affari, a condizione di retrocedere integralmente le commissioni al collega cessante.