

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 dei servizi
- 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 euro 25 mila.

LEALTÀ 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.

SOLIDARIETÀ 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 di 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.

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.

NORME DI AUTOREGOLAMENTAZIONE

Le seguenti norme sono da considerarsi integrative e complementari rispetto alle norme del Codice Deontologico di autoregolamentazione professionale 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 ovvero provvederà ad inserire in polizza apposita clausola di rescindibilità annua. Tuttavia egli potrà assistere il cliente nella stipula di contratti pluriennali non rescindibili, ogniqualvolta 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 di norma da un incarico formale di brokeraggio che potrà essere sia esclusivo che non esclusivo in relazione sia a singoli contratti che alla globalità del portafoglio.

È auspicabile che la data di scadenza dell'incarico coincida con la scadenza prevalente delle polizze, intendendosi per tale la scadenza contrattuale alla quale corrisponde la parte prevalente dei premi relativi al portafoglio intermediato dal Broker per il cliente.

Tale incarico, salvo esplicita diversa richiesta del cliente, sarà di norma a tempo indeterminato, rescindibile in qualsiasi momento mediante comunicazione scritta inviata con preavviso massimo di 60 giorni, ovvero di durata annuale con possibilità di tacito rinnovo di anno in anno, salva disdetta da comunicarsi con preavviso massimo di 60 giorni 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 e successivamente rescindibile in qualsiasi momento mediante comunicazione

scritta inviata al broker con preavviso massimo di 60 giorni, ovvero di durata annuale con possibilità di tacito rinnovo di anno in anno, salva disdetta da comunicarsi con preavviso massimo di 60 giorni rispetto alle singole scadenze annuali successive.

Quanto sopra non si applica ai rapporti con clienti pubblici ovvero con clienti privati qualora i criteri di selezione del Broker avvengano a seguito di gara privata con individuazione preventiva della disciplina dell'incarico di brokeraggio.

PASSAGGI DI PORTAFOGLIO

Nel caso di passaggio dell'incarico da un Broker ad un altro, ove l'incarico sia conferito in via esclusiva, il Broker subentrante deve darne comunicazione al Broker cessante tempestivamente e comunque entro 15 giorni dall'assunzione dell'incarico.

In applicazione delle sopra riferite regole di comportamento, ai fini dell'attribuzione delle provvigioni o di altre forme di remunerazione ai due Broker, che si succedono nella gestione del portafoglio del cliente, ci si atterrà ai sotto indicati criteri assumendo che la data di scadenza dell'incarico del Broker cessante coincida con la scadenza prevalente delle polizze secondo quanto definito nella precedente sezione relativa all'incarico di brokeraggio.

In caso di incarico a tempo determinato la presente disposizione si applica successivamente al primo rinnovo dell'incarico.

Competono al Broker cessante, salvo diversi accordi fra le parti:

1. le provvigioni o qualsiasi altra forma di remunerazione che sarebbero maturate sui contratti conclusi o sui contratti in corso la cui data di rinnovo o di proroga cada entro la data di scadenza del suo incarico.
2. le provvigioni o qualsiasi altra forma di remunerazione che sarebbero 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 e/o proroghe le quali non comportino novazione da lui incassati e sulle rate frazionate del premio annuo, di cui abbia incassato la prima rata.

Ai fini di quanto indicato ai punti 1 e 2 in caso di polizze la cui rata annuale scada lo stesso giorno in cui scade l'incarico del Broker cessante, le provvigioni spettano al Broker subentrante salvo quanto previsto all'ultimo comma in tema di enti pubblici

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 al collega cessante le provvigioni nella misura prevista al precedente terzo comma.

In caso di rapporti con enti pubblici con polizze scadenti lo stesso giorno in cui scade l'incarico al Broker cessante, le provvigioni, in misura del cinquanta per cento, spettano al Broker cessante solo ove lo stesso sia in grado di dimostrare che il rinnovo sia frutto della sua attività. In tal caso il rimanente cinquanta per cento spetta al Broker subentrante.

Qualora l'incarico preveda la gestione dei sinistri, detta gestione passerà al broker subentrante con effetto dalla scadenza contrattuale dell'incarico del Broker cessante, salvo diverso accordo scritto tra le parti. Il Broker cessante dovrà mettere a disposizione del Broker subentrante tutta la relativa documentazione in suo possesso, nel rispetto delle norme vigenti.

Nell'ottica della tutela dell'interesse del cliente, le operazioni che ragionevolmente non possano essere svolte con la necessaria efficacia dal broker subentrante con le Compagnie interessate, dovranno essere svolte dal Broker cessante, qualora richiesto dal cliente stesso in base ad un incarico esplicito e limitato alla gestione ed esecuzione di tali operazioni:

- fino alla prima scadenza annua delle polizze di cui il broker cessante ha incassato il premio

anticipato;

- fino al momento in cui le polizze menzionate al punto precedente non siano trasferite a diverso intermediario, se il trasferimento è anteriore alla prima scadenza annua.

In caso di mancato accordo sulla competenza e/o la quantificazione delle provvigioni o di altre forme di remunerazione conseguenti ad un passaggio di portafoglio, il Broker che richieda il parere del Collegio dei Probiviri dovrà:

- documentare l'ammontare delle provvigioni o di qualsiasi altra forma di remunerazione che, a suo avviso, avrebbe diritto di percepire;
- motivare le ragioni della sua richiesta e provare di avere eseguito un tentativo di conciliazione con l'altro Broker.

I due brokers interessati nella vertenza saranno tenuti ad attenersi al parere espresso dal Collegio dei Probiviri, ai sensi dello Statuto dell'Associazione, da ritenersi vincolante per gli Associati.

Qualora il parere non possa essere formulato in base all'applicazione dei criteri stabiliti dal presente codice di autoregolamentazione, il Collegio dei Probiviri, nella definizione del suo parere, si pronuncia secondo equità.

Norma transitoria: le modifiche apportate al presente codice entrano in vigore a far data dal 1 gennaio 2015, salvo che per i maggiori termini di preavviso previsti dagli incarichi in essere alla data di approvazione delle presenti norme, purché non superiori a tre mesi.

(Approvato dall'Assemblea ACB del 25/06/2014)