

Kodeks Etyki Zawodowej Brokera

Brokerem w rozumieniu Kodeksu Etyki Zawodowej jest osoba fizyczna wykonująca zawód Brokera ubezpieczeniowego bądź reasekuracyjnego, zarówno jako przedsiębiorca posiadający zezwolenie na prowadzenie działalności brokerskiej, jak i osoba wykonująca czynności brokerskie na rzecz podmiotu prowadzącego działalność brokerską.

Uważając, że jednym z podstawowych obowiązków Brokera jest przestrzeganie przepisów prawa, jednocześnie Brokerzy przyjmują, że uczciwe i etyczne postępowanie każdego Brokera jest istotne i konieczne dla zachowania dobrego imienia i jedności środowiska.

Mając powyższe na uwadze, Brokerzy przyjmują zasady Kodeksu Etyki Zawodowej oraz zobowiązują się do ich przestrzegania w prowadzonej przez siebie działalności.

Kodeks zawiera podstawowe zasady etyczne oraz powszechnie uznawane normy postępowania zawodowego Brokerów, przestrzeganie których leży w interesie wszystkich podmiotów rynku ubezpieczeniowego.

I. Podstawowe wartości zawodu Brokera

Niniejsze zasady etyki stanowią wyraz integralności środowiska i wspólnego celu polegającego na dążeniu do wykonywania zawodu z poszanowaniem norm prawnych, moralnych i zasad uczciwej konkurencji ujętych w kodeksie i innych uchwałach Stowarzyszenia, które pozostają w zgodności z obowiązującymi normami prawnymi, a przede wszystkim z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego, ratyfikowanych umów międzynarodowych oraz prawa UE.

Podstawowymi wartościami zawodu Brokera są:

1. Poszanowanie prawa

Broker wykonuje zawód w dobrej wierze, zgodnie z prawem i dobrymi obyczajami, przestrzegając zasad uczciwej konkurencji

2. Uczciwość i rzetelność

Broker powinien wykonywać zawód z zachowaniem zasad uczciwości i rzetelności. W szczególności sprzeczne z niniejszymi zasadami jest:

- a) podawanie informacji niezgodnych z rzeczywistością lub wprowadzających w błąd odbiorców,
- b) składanie nierzetelnych obietnic i gwarancji,
- c) wywieranie presji, wykorzystywanie okazanego zaufania lub przymusowego położenia kontrahenta,

- d) oferowanie udziału w wynagrodzeniu w celu nawiązania bądź podtrzymania relacji z Klientem, przyjmowanie korzyści osobistych lub majątkowych od ubezpieczyciela, jeśli wpływa to na obiektywizm w ocenie lub rekomendacji ofert.

3. Niezależność

Broker powinien wykonywać zawód w sposób wolny od wpływów i nacisków zewnętrznych, uprzedzeń i konfliktów interesów, mając za podstawowy cel słuszny i zgodny z prawem interes Klienta.

4. Profesjonalizm

Broker powinien w pełni wykorzystywać swą wiedzę, kompetencje i doświadczenie zawodowe oraz stale rozwijać swój profesjonalizm między innymi poprzez ciągłe kształcenie zawodowe.

5. Zaufanie

Podstawą zaufania jest nieograniczony w czasie obowiązek zachowania tajemnicy brokerskiej oraz nakaz działania w interesie Klienta.

II. Relacje z Klientem

1. W relacjach z Klientem Broker zobowiązany jest do zachowania staranności wymaganej od profesjonalisty oraz podejmowania działań w dobrej wierze, dążąc do umacniania świadomości ubezpieczeniowej Klienta.
2. Działanie w interesie Klienta nie może mieć na celu ułatwienia popełnienia przestępstwa, naruszenia bądź obejścia prawa.
3. Broker powinien dążyć do zawarcia umowy zlecenia brokerskiego na piśmie, w szczególności w celu wykazania zakresu czynności, do jakich wykonania jest zobligowany bądź uprawniony.
4. Broker dokonuje analizy zebranych ofert przy zastosowaniu jasnych i obiektywnych kryteriów analizy. Ograniczenie liczby ofert analizowanych w celu wydania rekomendacji, na innej podstawie niż w następstwie dokonywania procesu eliminacji w toku prowadzonej analizy przy zastosowaniu w.w. kryteriów, może wynikać tylko i wyłącznie z jednoznacznego oświadczenia woli Klienta.
5. Broker zobowiązany jest do zachowania poufności co do uzyskiwanych w związku ze świadczeniem usług informacji. Przedmiotowy obowiązek jest nieograniczony w czasie i istnieje niezależnie od stosunku prawnego łączącego Brokera z Klientem. Obowiązek ten może zostać uchylony jedynie w przypadkach wskazanych w powszechnie obowiązujących przepisach prawa, bądź za uprzednią wyraźną zgodą Klienta.
6. Jeśli Broker ma zastrzeżenia co do prawdziwości, rzetelności i pełności podanych przez Klienta informacji, powinien je - przy współdziałaniu z Klientem - zweryfikować i uzupełnić, a jeśli nie będzie to możliwe - rozważyć rezygnację z dalszej współpracy.
7. Jeśli występuje konflikt interesów Brokera (lub osoby trzeciej, wobec której Broker ma zobowiązania) i Klienta, Broker winien niezwłocznie poinformować Klienta o dostrzeżeniu konfliktu interesów. Broker powinien zrezygnować ze swego zaangażowania w danej sprawie, chyba że wszystkie zainteresowane strony wyrażą zgodę na kontynuowanie tego zaangażowania.
8. Broker powinien przekazać Klientowi informację o wszystkich ofertach uzyskanych od Ubezpieczycieli.

9. Broker powinien uszanować decyzję Klienta o rezygnacji z jego usług.

III. Relacje z Ubezpieczycielami

1. W relacjach z Ubezpieczycielami Broker powinien kierować się w pierwszej kolejności interesem Klienta, o ile nie jest on sprzeczny z prawem bądź dobrymi obyczajami.
2. Broker nie powinien pobierać od Ubezpieczyciela dodatkowego wynagrodzenia, uzależnionego od wartości łącznych obrotów, rentowności portfela lub innych czynników, nie związanych z zawarciem konkretnej umowy ubezpieczenia (np. nadprowizja).
3. W toku postępowań konkursowych mających na celu wyłonienie najkorzystniejszej oferty Broker winien traktować na równoprawnych zasadach wszystkich uczestników konkursu, a w szczególności na równych zasadach przekazywać informacje konieczne do przedstawienia oferty.
4. Broker zobowiązany jest do przekazywania wszelkich informacji, o jakie zapytywał Ubezpieczyciel w odniesieniu do Klienta, które mają wpływ na ocenę ryzyka i związane są z prawidłowym wykonaniem usługi zlecenia brokerskiego oraz umowy ubezpieczenia.

IV. Relacje z innymi Brokerami

1. Podstawą stosunków między Brokerami jest równoprawność i wzajemny szacunek.
2. Broker obowiązany jest dbać o reputację i dobre imię swojego zawodu.
3. Broker nie powinien podejmować działań zmierzających do nieuczciwego wzbogacenia się kosztem innego Brokera.
4. Broker może dokonać oceny pracy innego Brokera pod warunkiem, iż Klient, zwróci się z takim wnioskiem. Ocena powinna być dokonywana w oparciu o dokumenty przedłożone przez Klienta, ogólne warunki ubezpieczenia i ustalone fakty, z zachowaniem obiektywizmu, rzeczowości oraz rzetelności.
5. Przed uzyskaniem umocowania od Klienta, który współpracuje z innym Brokerem, Broker winien poinformować Klienta o celowości uregulowania stanu prawnego poprzez wskazanie jednego pośrednika w odniesieniu do określonego ryzyka.
6. Broker powinien odmówić przyjęcia umocowania w przypadku wielości pełnomocnictw prowadzących do niejasności co do zakresu umocowania lub jego treści.
7. Broker wstępujący w stosunek zlecenia brokerskiego w trakcie okresu ubezpieczenia bezpośrednio po uprzednio działającym Brokerze powinien dążyć do uregulowania wszelkich kwestii związanych z dalszą obsługą umów ubezpieczenia.

V. Postanowienia końcowe

1. Członkowie Stowarzyszenia mają obowiązek poznania i stosowania postanowień Kodeksu Etyki Zawodowej.
2. Broker winien propagować i promować idee Stowarzyszenia oraz normy postępowania ustalone przez środowisko brokerskie.
3. Nieprzestrzeganie powyższych zasad może być ocenione przez Komisję Etyki Zawodowej, jako nieetyczne i spowodować sankcje określone Statutem Stowarzyszenia.