LA CARTA DEI DIRITTI DEL **CITTADINO**
CHE SCEGLIE IL **BROKER** ASSICURATIVO

CARTA DEI DIRITTI

Via Jacopo da Ponte 49, 00197 Roma, telefono 068412641, fax 068554714, e-mail: info@aiba.it, www.aiba.it

IL BROKER DI ASSICURAZIONI
PER TE, UNA SCELTA DI DIRITTO

AIBA, ASSOCIAZIONE ITALIANA BROKERS DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI, HA CREDUTO FORTEMENTE NELLA NECESSITÀ DI REALIZZARE QUESTA **CARTA DEI DIRITTI** PER INFORMARE I CITTADINI, LE IMPRESE E LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE SUI DIRITTI E SUI DOVERI CHE REGOLANO IL RAPPORTO CON I BROKER DI ASSICURAZIONI.

I Broker di Assicurazioni rappresentano una figura professionale relativamente giovane per il mercato italiano: **analizzano** i rischi, **valutano** ciò che serve al cliente, ne **ascoltano** le esigenze per **costruire un programma di protezione personalizzato**, andando a reperire le soluzioni assicurative più efficaci e convenienti.

Punto di riferimento per la prevenzione e la gestione dei rischi, i Broker di Assicurazioni sono in grado di soddisfare le esigenze di: grande industria, PMI, piccole iniziative commerciali private, Pubblica Amministrazione, Associazioni, Professionisti, nuclei familiari e singoli individui.

Questa Carta dei Diritti promossa da AIBA vuole mettere al corrente i cittadini e le imprese sui vantaggi e sui diritti di cui beneficiano nel rapporto con il Broker di Assicurazioni.

Metti al sicuro la tua azienda

Proteggi la tua famiglia

Tutela la tua casa
e il tuo patrimonio

Salvaguarda le opere d'arte
e gli oggetti di lusso

Ricerca una copertura
di responsabilità civile
per la tua attività
professionale

Garantisci alla tua famiglia
un'adeguata copertura sanitaria

Non preoccuparti più
delle conseguenze
di eventi dannosi
come incendi, furti
o alluvioni

Fornisci ai lavoratori
della tua azienda
copertura previdenziale e
sanitaria complementare

VIVI IN SICUREZZA

I VANTAGGI DI SCEGLIERE UN BROKER DI ASSICURAZIONI

Il Broker di Assicurazioni è una **figura professionale altamente specializzata**, con **una storia** significativa nel mondo assicurativo.

È soggetta a una selezione molto severa e la sua metodologia operativa deve rispondere a norme deontologiche molto rigorose, **a tutela del cittadino.**

Affidarsi al Broker di Assicurazioni significa avere a propria disposizione la **consulenza di un professionista** non solo esperto, ma soprattutto **indipendente**: il Broker di Assicurazioni **non ha vincoli con le compagnie di assicurazioni**, poiché è un consulente che lavora su esplicito incarico del cliente dal quale riceve il mandato **per rispondere alle sue aspettative.**

A differenza dell'Agente di Assicurazioni che può proporre esclusivamente i prodotti della/e Compagnia/e che rappresenta, il Broker si muove liberamente sul mercato alla **ricerca della soluzione più adatta** alle specifiche esigenze cautelative.

Il Broker di assicurazioni è il punto di riferimento per la prevenzione e la gestione dei rischi.

OLTRE IL 65%
DEI RISCHI INDUSTRIALI
ITALIANI **SONO GESTITI**
DAI BROKER DI ASSICURAZIONI:
UN RAPPORTO VIRTUOSO
E IN CONTINUA CRESCITA

OGGI ANCHE UN GRAN NUMERO
DI ENTI PUBBLICI, PMI,
PROFESSIONISTI, MICRO-AZIENDE
E FAMIGLIE **SI AVVALE**
DEI SERVIZI DI BROKERAGGIO

GARANZIE
DEL BROKER DI ASSICURAZIONI

Per operare sul mercato i Broker devono iscriversi al **Registro Unico degli Intermediari Assicurativi e Riassicurativi** (RUI), dove si accede solo in seguito al superamento di un **rigido esame di abilitazione**, dal quale sono escluse le persone che hanno riportato condanne penali o assoggettate a procedure concorsuali.

Una volta superato l'esame, i Broker sono obbligati a stipulare una **polizza di Responsabilità Civile professionale**, a copertura degli eventuali danni arrecati al cliente a causa di errori professionali propri o di dipendenti e collaboratori.

A ulteriore tutela degli interessi dei clienti, i Broker devono inoltre aderire ad uno specifico **Fondo di Garanzia** che provvede a risarcire gli assicurati e le compagnie per i danni che non rientrano nella polizza di Responsabilità Civile.

SCEGLI IL BROKER DI ASSICURAZIONI. PIÙ SICUREZZA, PIÙ RISPARMIO

LA FIGURA DEL BROKER
È COSÌ DEFINITA
DAL REGOLAMENTO ISVAP
N. 5 DEL 16/10/2006:

"si intendono per mediatori o broker gli intermediari che agiscono su incarico del cliente e che non hanno poteri di rappresentanza di imprese di assicurazione o di riassicurazione".

SECONDO LA LEGGE IL BROKER
NON SI LIMITA A DISTRIBUIRE
PRODOTTI ASSICURATIVI,
MA È UN **SOGGETTO INDIPENDENTE**
IN GRADO DI FORNIRE
ATTIVITÀ DI CONSULENZA,
GENERANDO QUINDI
UN **CONTRIBUTO DI VALORE**
PER IL CLIENTE

I DOVERI DEL BROKER:
DIRITTI DEL CITTADINO

IL BROKER DI ASSICURAZIONI È TENUTO A:

Salvaguardare gli interessi del cliente, al di sopra di qualsiasi altro tipo di considerazione.

Garantire assoluta indipendenza e imparzialità: deve individuare le necessità del cliente e presentarle agli assicuratori, per ottenere le migliori condizioni possibili.

Fornire un servizio di qualità, indipendentemente dalla remunerazione percepita.

Conoscere a fondo il mercato nazionale e internazionale, per poter selezionare gli assicuratori più qualificati per ciascun tipo di rischio.

Acquisire le informazioni necessarie a valutare le esigenze cautelative del cliente.

Assistere il cliente sia nella fase precontrattuale, spiegando dettagliatamente i contenuti dei contratti presi in esame, sia per il tempo di durata del contratto, con eventuale aggiornamento delle coperture, quando necessario.

Disporre della competenza tecnica e giuridica indispensabile affinché le polizze rispettino le esigenze reali dei clienti, sia nella formulazione originaria sia nelle successive modificazioni.

Fornire assistenza in caso di sinistro.

Rispettare il segreto professionale.

Agire con diligenza e competenza professionale.

LE COMPETENZE
DEL BROKER DI ASSICURAZIONI

PERSONE E FAMIGLIE

Il Broker offre un aiuto concreto nella messa in sicurezza della famiglia e del suo patrimonio. Fornisce un servizio di consulenza globale che consente di ottenere adeguata protezione assicurativa risparmiando sul costo delle polizze. Costruisce un programma personalizzato per garantire la serenità e la sicurezza economica del nucleo familiare e del single.

PROFESSIONISTI e MICRO-IMPRESE

I professionisti e le piccole e micro imprese trovano nel Broker di Assicurazioni il loro interlocutore naturale, in quanto è la figura professionale più indicata per un servizio di consulenza e assistenza continuativo e aggiornato in tempo reale sulle novità del mercato, per una gestione puntuale e competente delle problematiche assicurative e degli obblighi normativi.

AZIENDE

I Broker sono in grado di gestire qualsiasi tipo di rischio aziendale, con specifiche competenze in tutti i comparti produttivi e per imprese di ogni dimensione: dalla multinazionale all'azienda a guida familiare.

ENTI PUBBLICI

Il ricorso ai servizi offerti dai Broker è ormai considerato indispensabile per gli enti pubblici, che devono provvedere alla copertura di molteplici rischi legati alle attività svolte. Il Broker costituisce un sostegno fondamentale per la ricognizione e la valutazione dei rischi dell'ente pubblico, per l'analisi delle polizze esistenti e l'impostazione dei programmi finalizzati all'ottimizzazione delle coperture e alla limitazione dei costi. L'attività svolta dai Broker in favore degli enti pubblici è altresì rilevante nella messa a punto dei bandi di gara per la selezione degli assicuratori, nella determinazione del contenuto dei contratti e nella successiva fase di esecuzione e gestione degli stessi.

WELFARE AZIENDALE

Il Broker è la figura professionale più idonea a realizzare e gestire forme di welfare aziendale per le imprese che hanno l'obiettivo di fornire prestazioni assistenziali al personale (Aziende, Enti Pubblici, Associazioni, Studi Professionali, Istituzioni) garantendo diversi vantaggi: fidelizzazione del personale e del management; vantaggi contributivi e fiscali sanciti dalla normativa vigente; protezione degli uomini chiave dell'impresa; sussidi sanitari di ampio respiro; fondi pensione; long term care.

I REQUISITI
DEL BROKER DI ASSICURAZIONI

ONORABILITÀ
Non aver riportato condanne penali né essere stato assoggettato a procedure concorsuali.

PROFESSIONALITÀ
Essere in possesso dei requisiti di professionalità derivanti dal superamento dell'esame di abilitazione. Il mantenimento della professionalità viene garantito dallo svolgimento di corsi di aggiornamento annuali obbligatori.

AUTONOMIA
Non avere vincoli con alcuna Compagnia di Assicurazioni.

GARANZIA
Aver stipulato una polizza Rc Professionale per la copertura di eventuali danni causati ai clienti per errori derivanti da imperizia, imprudenza o negligenza propria o dei propri collaboratori.

TUTELA
Aderire al Fondo di Garanzia che ha lo scopo di risarcire assicurati e compagnie per danni causati dagli intermediari e non coperti dalla polizza. Il Fondo viene alimentato dai contributi annuali versati dai Broker.

UN IMPEGNO
IN PRIMA PERSONA

Il rapporto con il Broker inizia prima della firma del contratto di assicurazione. Il Broker deve infatti fornire tutte le informazioni e i chiarimenti necessari affinché il Cliente abbia gli strumenti necessari per effettuare una scelta consapevole sulle diverse soluzioni assicurative disponibili.

I collaboratori agiscono sempre sotto la responsabilità del Broker titolare, al quale le parti possono rivolgersi direttamente.

Anche nel contratto più semplice il Broker controlla che il testo corrisponda alle specifiche esigenze della richiesta e spiega al Cliente i contenuti del contratto stesso, richiamando l'attenzione sulle clausole più onerose e oscure.

L'APPORTO DI **CONSULENZA**

In qualità di figura professionale esperta nell'analisi e gestione dei rischi assicurativi e nell'individuazione dei sistemi di prevenzione, il Broker svolge una **preziosa attività di consulenza.**

Una volta identificate le principali aree di esposizione al rischio del cliente (grande industria, PMI, piccola impresa commerciale, singolo professionista, nucleo familiare) è in grado di consigliare una soluzione completa ed economicamente sostenibile per il miglior livello di tutela possibile.

Il Broker realizza quindi un **programma assicurativo coerente** e dimensionato sulle specifiche necessità e capacità economiche del Cliente, sulla base delle migliori condizioni reperibili, mettendo in concorrenza fra loro le diverse Imprese di Assicurazioni.

Se l'obiettivo può essere raggiunto anche attraverso **strumenti non assicurativi**, il Broker deve far conoscere le diverse possibilità, spiegando i contenuti e le caratteristiche di ciascuna soluzione.

Una volta acquisiti gli elementi necessari, il Broker fa leva sui valori di **esperienza, conoscenza del mercato e professionalità che favoriscono il raggiungimento dell'obiettivo del Cliente**, secondo l'utilizzo dello strumento più adatto e conveniente.

Operando per servire al meglio il proprio Cliente, il Broker ne ricerca la **piena soddisfazione** sia nella fase di consulenza precontrattuale, sia in quella di gestione del portafoglio assicurativo.

Il servizio di brokeraggio rappresenta una **grande opportunità di recupero delle risorse interne delle aziende e di riduzione dei costi per gli Enti pubblici.**

DAI PIÙ FORZA
AI TUOI DIRITTI DI ASSICURATO

Alle norme di legge già sufficientemente minuziose per la tutela dei Clienti, AIBA ha voluto aggiungere ulteriori disposizioni vincolanti per regolare la attività di brokeraggio dei propri Associati, a riprova del suo impegno istituzionale al servizio del Cittadino e della crescita della Professione.

Il **Codice Deontologico** di autoregolamentazione impone ai Broker AIBA di rispettare una serie di prescrizioni, di obblighi morali che rappresentano una ulteriore garanzia per lo sviluppo dell'intero mercato assicurativo secondo principi di professionalità, indipendenza e trasparenza che si traducono in un **servizio di alta qualità per il Cittadino.**

AIBA ha inoltre adottato un **Codice Etico**, parte integrante del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs. 231/2001 che ha introdotto nell'ordinamento giuridico italiano la "responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica" a seguito della commissione di illecito. Il Codice Etico individua i principi generali e le regole comportamentali cui viene riconosciuto valore positivo, secondo le linee guida dell'Associazione.

Trasparenza, integrità morale e indipendenza sono le principali linee guida di AIBA ai quali si devono ispirare i Broker associati e i loro collaboratori, secondo standard ben precisi, nel pieno rispetto delle normative vigenti.

A garanzia nel tempo degli elevati standard etici e qualitativi richiesti agli Associati, vigila il **Collegio dei Probiviri** di AIBA.

SCEGLI UN BROKER
DI ASSICURAZIONI **AIBA**

L'Associazione Italiana Brokers di Assicurazioni e Riassicurazioni è stata costituita a Milano il 29 ottobre 1969. L'Associazione adotta i **più elevati standard di professionalità**, ai quali gli iscritti si devono adeguare.
L'Associazione attualmente annovera oltre 1.100 aziende associate, con una rappresentatività pari a circa il

70% DELLA CATEGORIA

Dal punto di vista del giro d'affari, i Broker Aiba rappresentano circa l'

80% DEL MERCATO

La rappresentatività di Aiba è completa anche dal punto di vista delle qualificazioni professionali, con membri nuovi e consolidati, localizzati su tutto il territorio nazionale, che svolgono attività di intermediazione assicurativa sia diretta che indiretta (Broker di riassicurazioni), specialisti di ramo e generalisti, wholesalers e retail Brokers.