

Linee Guida

Linee Guida Professionali · Associazione Professionale dei Consulenti Assicurativi Indipendenti

Premessa	2
I cinque valori	2
Ambito 1. L'analisi del rischio	3
Ambito 2. La gestione del conflitto di interessi	3
Ambito 3. I criteri di accesso	3
Ambito 4. I doveri reciproci tra associati	4
Ambito 5. I rapporti con il cliente	4
L'identità di associato e gli impegni che ne derivano	5

PREMESSA

Queste linee guida professionali sono lo standard di condotta degli associati APCAI. Si applicano agli intermediari iscritti al Registro Unico degli Intermediari in sezione A, B o E che aderiscono all'associazione. Sono uno strumento di autoregolamentazione: l'associazione si dà delle regole prima e a prescindere dalla legge, e ne rende conto.

Le linee guida sono scritte da intermediari attivi, sono adottate e aggiornate dal Consiglio direttivo ai sensi degli articoli 12, comma 3, e 47 dello Statuto e sono subordinate, nella gerarchia delle fonti associative, allo Statuto e al Codice Etico. L'adesione ai valori, al Codice Etico e alle presenti linee guida è condizione di ammissione e di permanenza nell'associazione, ai sensi dell'articolo 12, comma 2, dello Statuto. Il documento copre cinque ambiti, l'analisi del rischio, la gestione del conflitto di interessi, i criteri di accesso, i doveri reciproci tra associati e i rapporti con il cliente, e si chiude con la definizione dell'identità di associato e degli impegni che ne derivano.

I CINQUE VALORI

I cinque valori sono enunciati dall'articolo 5 dello Statuto e sviluppati in regole di condotta dal Codice Etico, cui le presenti Linee Guida danno applicazione tecnica e operativa secondo la gerarchia delle fonti dell'articolo 47, comma 2, dello Statuto. Gli associati vi aderiscono al momento dell'iscrizione e in base ad essi rispondono del proprio lavoro di fronte agli altri associati.

Integrità. Operiamo con onestà e senza secondi fini, anche quando il cliente non potrebbe accorgersi del contrario. Non utilizziamo informazioni che il cliente ci ha affidato in modo che possa nuocere ai suoi interessi. Non promuoviamo prodotti che non riteniamo adeguati al caso.

Indipendenza. Le analisi e le proposte che facciamo non rispondono a interessi commerciali di compagnie, mandanti o partner. Rispondono al cliente. L'indipendenza non si misura dal numero di mandati né dalla forma con cui si viene pagati, ma dalla libertà delle analisi e dalla disponibilità a rinunciare a una vendita che non serve.

Competenza. Conosciamo la materia, manteniamo lo studio aggiornato, e lavoriamo solo nei perimetri in cui siamo competenti. Quando un caso richiede competenze che non abbiamo, lo dichiariamo al cliente e ci appoggiamo a colleghi o specialisti.

Trasparenza. Diciamo al cliente da chi siamo pagati, in quale misura, e quali conflitti di interesse esistono nel nostro lavoro. Trattiamo la trasparenza come una scelta professionale, prima ancora che come un obbligo normativo.

Responsabilità. Rispondiamo del nostro lavoro di fronte ai clienti e, da associati, rispondiamo del lavoro dell'associazione di fronte agli altri associati. La credibilità dell'associazione è la somma del lavoro di chi la compone; chi non rispetta i valori esce dall'associazione.

AMBITO 1. L'ANALISI DEL RISCHIO

Una consulenza assicurativa seria comincia dall'analisi dei rischi e dalla loro misura. La polizza arriva dopo, e solo quando è la risposta più efficiente. Gestire un rischio può significare eliminarlo, ridurlo, trasferirlo, o assumerlo consapevolmente. L'assicurazione è uno strumento fra altri lungo il percorso, mai un punto fisso di partenza o di arrivo.

Nella pratica, l'associato:

- parte dalla situazione del cliente e ne analizza i rischi prima di proporre qualunque copertura;
- misura l'esposizione e valuta le opzioni di gestione del rischio, dall'eliminazione alla riduzione, dal trasferimento all'assunzione consapevole;
- propone una polizza solo quando il trasferimento del rischio all'assicuratore è la risposta più efficiente;
- lavora solo nei perimetri in cui è competente; quando un caso richiede competenze che non ha, lo dichiara al cliente e si appoggia a colleghi o specialisti.

AMBITO 2. LA GESTIONE DEL CONFLITTO DI INTERESSI

La quasi totalità degli intermediari italiani opera nel sistema provvigionale. Il Regolamento IVASS 40/2018 prevede una nozione di consulenza su base indipendente, definita per rinvio all'articolo 24-bis comma 2 del Testo Unico della Finanza, ma è una definizione stretta, riservata ai prodotti di investimento assicurativi e di tipo fee-only. Fuori da quel perimetro la parola indipendente non è normativamente occupata.

L'indipendenza dell'associato è sostanziale. Non si misura dal numero di mandati né dalla forma con cui si viene pagati, ma dalla libertà delle analisi, dalla trasparenza sui conflitti di interesse e dalla disponibilità a rinunciare a una vendita che non serve al cliente.

Nella pratica, l'associato:

- dichiara al cliente da chi è pagato, in quale misura, e quali conflitti di interesse esistono nel suo lavoro;
- non subordina l'analisi del rischio alla provvigione che un prodotto gli riconosce;
- fa prevalere l'interesse del cliente quando un prodotto più remunerativo per l'intermediario è meno adeguato, come prescrivono la Direttiva IDD e il Regolamento IVASS 40/2018;
- non promuove prodotti che non ritiene adeguati al caso.

AMBITO 3. I CRITERI DI ACCESSO

Si entra in base a criteri pubblici, scritti, uguali per tutti. La quota non basta. Chi entra contribuisce alla costruzione dell'associazione e risponde del proprio modo di lavorare di fronte agli altri associati.

Nella pratica:

- può chiedere di associarsi l'intermediario iscritto al RUI in sezione A, B o E; l'associazione non si rivolge alle sezioni C, D e F;
- il candidato si riconosce nel modo di lavorare descritto da queste linee guida e aderisce ai cinque valori e alle linee guida stesse;
- l'accesso avviene per candidatura e valutazione;
- l'associazione cerca in particolare i giovani, gli studenti dei corsi attinenti e i neoiscritti al RUI, come co-autori della professione;
- le fasce associative distinguono la fase di carriera, non il modo di lavorare richiesto, che è lo stesso per tutti.

AMBITO 4. I DOVERI RECIPROCI TRA ASSOCIATI

I professionisti che condividono questo modo di lavorare non sono in concorrenza fra loro. Oggi sono spesso isolati, ognuno costruisce da solo il proprio metodo e i propri strumenti. L'associazione esiste per metterli in dialogo, condividere metodi, casi, fornitori verificati, formazione.

Nella pratica, l'associato:

- condivide conoscenza, metodi e casi con onestà, e contribuisce al lavoro comune;
- risponde del proprio lavoro di fronte agli altri associati, perché la credibilità dell'associazione è la somma del lavoro di chi la compone;
- rispetta la riservatezza degli spazi interni dell'associazione;
- non usa l'appartenenza ad APCAI per fini commerciali impropri e non promuove prodotti propri negli spazi associativi;
- segnala al consiglio direttivo i comportamenti che violano i valori o queste linee guida.

AMBITO 5. I RAPPORTI CON IL CLIENTE

Il rapporto con il cliente è l'applicazione quotidiana dei valori dell'associazione.

Nella pratica, l'associato:

- opera con onestà e senza secondi fini, anche quando il cliente non potrebbe accorgersi del contrario;
- parte dalla situazione del cliente, conduce l'analisi del rischio, e propone una copertura solo quando è la risposta giusta;
- dice al cliente da chi è pagato, in quale misura, e quali conflitti di interesse esistono;
- non utilizza le informazioni che il cliente gli ha affidato in modo che possano nuocere ai suoi interessi;

- dichiara i limiti della propria competenza e, quando serve, si appoggia a colleghi o specialisti;
- restituisce al cliente gli strumenti per capire i propri rischi prima ancora di decidere;
- è disponibile a rinunciare a una vendita che non serve al cliente.

L'IDENTITÀ DI ASSOCIATO E GLI IMPEGNI CHE NE DERIVANO

L'associato APCAI è riconoscibile per il modo di lavorare: mette il rischio prima del prodotto, pratica un'indipendenza sostanziale, e risponde del proprio lavoro di fronte agli altri associati. L'identità di associato è un fatto di comportamento professionale, non una qualifica rilasciata dalla legge.

Aderendo, l'associato si impegna a:

- rispettare i cinque valori e queste linee guida nell'esercizio della propria attività;
- partire dall'analisi del rischio e proporre coperture solo quando sono la risposta giusta;
- dichiarare al cliente i propri conflitti di interesse e la propria remunerazione;
- contribuire alla costruzione dell'associazione e rispondere del proprio lavoro di fronte agli altri associati.

Chi non rispetta i valori e le linee guida esce dall'associazione. La verifica e le decisioni in materia spettano al consiglio direttivo.

Approvate dal Consiglio direttivo in data