

## Etické kodexy

### I. Úvodní ustanovení

1. Makléř je povinen dodržovat etické kodexy Swiss Life Select Reality.
2. Pro účely tohoto Interního předpisu jsou Makléři na Pozicích Realitní manažer, Realitní oblastní ředitel, Realitní regionální ředitel a Realitní zemský ředitel označeni souhrnně pojmem Manažer.
3. V níže uvedených ustanoveních tohoto Interního předpisu je v některých případech použito všeobecně užívaného názvosloví, nikoliv názvosloví uvedeného v Definicích této Sbírký Interních předpisů Swiss Life Select Reality.

### II. Etické kodexy Swiss Life Select Reality

#### Etický kodex Makléře Swiss Life Select Reality

1. Realitní makléřství je prestižní a společensky prospěšná činnost. Makléř svým přístupem, nasazením a prací je motorem kultivace tohoto oboru.
2. Makléř je profesionál a své práci se věnuje na plný úvazek.
3. Při sjednávání schůzek nebo propagaci svých služeb Makléř zásadně používá jen pravdivé informace, nezamlčuje důležité skutečnosti a nenabízí výhody, které nemůže zaručit.
4. Makléř vychází z cílů, potřeb a možností Klienta. Své řešení, založené na nejvhodnějších dostupných informacích, vždy Klientovi pravdivě, jasně a srozumitelně zdůvodní. Informace o realitním trhu předává včetně uvedení možných rizik a nevýhod pro Klienta.
5. Nový obchodní případ řeší Makléř v těchto fázích:
  - a) představení sebe, Swiss Life Select Reality a své práce,
  - b) sběr informací a analýza,
  - c) prezentace řešení,
  - d) dohoda podmínek - uzavření vyvážené Zprostředkovatelské smlouvy,
  - e) příprava nemovitosti k prezentaci,
  - f) kvalitní prezentace nemovitosti,
  - g) organizace prohlídek,
  - h) osobní marketing v regionu,
  - i) sběr informací a podkladů pro potřeby Právního oddělení za účelem přípravy smluv o převodu nemovitosti,
  - j) v průběhu obchodního procesu je Makléř v pravidelném kontaktu s Klienty.
6. Pro Klienta je Makléř partnerem po celou dobu trvání obchodního případu.
7. Makléř zachovává mlčenlivost o veškerých důvěrných informacích, které se v souvislosti se svou realitní činností dozvěděl, a to i po ukončení své činnosti. Dále nepřipustí střet zájmů a zneužití důvěrných a interních informací.
8. Služba Makléře je pro Klienta velmi cenná. Neposkytuje proto Klientovi zvýhodnění za účelem uzavření smlouvy na úkor své provize, která je spravedlivou odměnou za jeho výborně vykonanou práci. Ke všem Klientům se chová stejně profesionálně a žádného z nich oproti jiným nezvýhodňuje.

9. Maklér má radost z výkonu a úspěchu. Neustále pracuje na zvyšování svých kompetencí, analyzuje své výsledky a aktivity a učí se ze svých chyb.
10. Maklér dělá maximum pro své Klienty a svůj osobní rozvoj. Jako sebevědomý odborník nemá zapotřebí pomlouvat konkurenci a chovat se k ní nepoctivě.
11. Maklér ctí práci jiných Maklérů a uznává je jako profesionály. Maklér se zejména nesnaží jiným Maklérům „převzít“ jejich Zakázku a ani jiným nepoctivým způsobem či způsobem v rozporu s dobrými mravy nejedná s Klienty jiných Maklérů za účelem „převzetí“ takových Zakázek či za jakýmkoli jiným účelem. V případě, že Klient osloví Makléře sám, je Maklér povinen tuto informaci sdělit Makléři, s nímž má klient uzavřenou Zprostředkovatelskou smlouvu, a zároveň Nadřízenému takového Makléře (popřípadě Centrálu), za účelem zjištění důvodu nespokojenosti Klienta a nalezení vhodného způsobu řešení vzniklé situace. O tomto postupu je Maklér též povinný řádně informovat Klienta, jelikož Maklér jako sebevědomý odborník a profesionál nemá zapotřebí pomlouvat či jiným způsobem znevažovat práci svých kolegů, naopak, snaží se jejich práci vždy podpořit.

### **Etický kodex Manažera Swiss Life Select Reality**

1. Manažer se řídí Etickým kodexem realitního makléře Swiss Life Select Reality a dbá na jeho dodržování všemi svými Podřízenými.
2. Manažer je profesionál a své práci se věnuje na plný úvazek.
3. Úspěch Manažera je úspěchem jeho Podřízených. Proto své Podřízené plně podporuje, rozvíjí jejich potenciál, nebrzdí je v růstu ani v kariéře. Těší ho jejich úspěch a přeje jim to nejlepší.
4. Manažer si je vědom ceny svého času, proto pečlivě vybírá nové kolegy, kterým bude svůj čas věnovat. Při nedodržování dohodnutých standardů neváhá ukončit spolupráci s libovolným Podřízeným.
5. Manažer respektuje, že jeho Podřízení jsou samostatní podnikatelé, nikoli zaměstnanci.
6. Při získávání nových kolegů Manažer zásadně používá jen pravdivé informace, nezamlčuje důležité skutečnosti a nenabízí výhody, které nemůže zaručit.
7. Manažer se řídí zásadou: „Co školím a trénuji, sám v praxi úspěšně dělám“.
8. Manažer má radost z výkonu a úspěchu. Neustále pracuje na zvyšování svých kompetencí, analyzuje své výsledky a aktivity a učí se ze svých chyb.
9. Svým pracovním nasazením, profesionalitou, vysokým morálním kreditem a touhou neustále růst je Manažer inspirujícím příkladem pro všechny své kolegy a Podřízené.
10. Manažer je sebevědomý odborník, který nemá zapotřebí pomlouvat konkurenci a chovat se k ní nepoctivě.