

# **LES-ITALIA**

GRUPPO ITALIANO DELLA LICENSING EXECUTIVES SOCIETY INTERNATIONAL

\*\*\* \*\*

## **NORME DEONTOLOGICHE PER GLI ASSOCIATI**

(Testo adottato all'Assemblea del 20 ottobre 2016)

Queste norme vengono adottate allo scopo di promuovere e precisare il livello professionale degli associati. Esse sono destinate a servire da guida per la condotta degli associati, per rafforzare la fiducia del pubblico nella professione del licensing.

### **1. Osservanza di leggi e regolamenti**

È dovere di ogni associato osservare le leggi e i regolamenti applicabili a livello internazionale, nazionale e locale, nonché le norme deontologiche imposte dall'appartenenza alla Associazione e ad altre organizzazioni professionali, che regolano la condotta di persone che si occupano del trasferimento di tecnologia o di qualsiasi altro aspetto del licensing o di diritti di proprietà intellettuale od industriale (qui di seguito indicati con il termine "Licensing").

### **2. Obblighi in base ad altre norme deontologiche**

Gli obblighi imposti dalle presenti norme si aggiungono a quelli imposti dalle norme deontologiche derivanti dall'appartenenza ad altre organizzazioni professionali o dall'esercizio di altre professioni.

### **3. Dichiarazioni sleali o non veritiere**

È obbligo di ogni associato illustrare lealmente la natura, la qualità e l'estensione di quanto forma oggetto di trattative di Licensing. Le dichiarazioni circa il rendimento, l'affidabilità od il valore devono essere supportate dai fatti e qualsiasi dichiarazione che non lo sia deve essere presentata come costituente un'opinione.

### **4. Incompatibilità**

È contrario a correttezza professionale il rappresentare entrambe le parti coinvolte nella materia che forma oggetto di trattative di Licensing, ovvero di rappresentare interessi in conflitto nella stessa transazione, senza che entrambe le parti ne abbiano conoscenza e diano il loro esplicito consenso. Prima di accettare il mandato di un cliente, l'associato ha l'obbligo di dargli notizia di qualsiasi interesse dell'associato stesso, che possa essere pregiudizievole per il cliente.

## **5. Interesse nell'oggetto della trattativa**

È dovere dell'associato dare atto, qualora ciò si verifichi, della circostanza che egli ha un'interessenza nell'oggetto per il quale viene condotta la trattativa di Licensing.

## **6. Riservatezza**

È dovere dell'associato rispettare e mantenere segrete le comunicazioni riservate del cliente. In assenza di diverso accordo con il cliente, la cessazione del mandato con il cliente non porrà termine a tale obbligo; tuttavia, l'obbligo cadrà ove l'informazione fornita a titolo riservato sia divenuta di pubblico dominio. Nel caso in cui le comunicazioni riservate di un precedente cliente impediscano all'associato di assolvere interamente i propri doveri nei confronti del cliente successivo, l'associato avviserà immediatamente il cliente successivo del suo impedimento. L'impedimento riguarda l'uso delle informazioni riservate e non l'assunzione dell'incarico dal cliente successivo.

## **7. Pubblicità e captazione di clientela**

L'associato, nei suoi contatti con il pubblico e con i suoi clienti, non deve comportarsi in modo da discreditarne l'Associazione o se stesso. In particolare, l'associato non deve usare biglietti da visita, carta da lettere, elenchi di soci, materiale pubblicitario o qualsiasi altra forma di comunicazione che non siano dignitosi ovvero che siano falsi, ingannevoli ovvero svianti ovvero suscettibili di creare aspettative inesatte od esagerate circa la capacità, l'esperienza o l'abilità dell'associato stesso, il valore od il costo dei servizi e le facilitazioni offerte, ovvero per quanto riguarda i risultati da raggiungere mediante tali servizi o facilitazioni.

## **8. Elenchi degli associati**

Gli elenchi internazionali degli associati sono di proprietà della Licensing Executives Society International, e gli elenchi agli associati della LES-Italia proprietà di quest'ultima associazione. Gli elenchi vengono comunicati agli associati, a fronte di richiesta scritta, unicamente per loro uso personale. L'uso non autorizzato degli elenchi da parte degli associati per l'invio di circolari o simili è contrario ai principi deontologici.

## **9. Uso del marchio**

L'associato ha diritto di usare le denominazioni "LES", "LES Italia" o "LES-Licensing Executives Society", sia per esteso che come acronimo, unicamente in forma descrittiva e per comunicare a terzi la propria appartenenza individuale all'Associazione. In nessun caso è consentito all'associato l'uso delle denominazioni "LES", "LES Italia" o "LES-Licensing Executives Society" in funzione di marchio ovvero l'uso del marchio figurativo dell'Associazione.

## **10. Sanzioni**

Qualsiasi addebito di violazione delle presenti norme deontologiche od altro addebito di natura disciplinare nell'ambito dell'attività dell'Associazione verrà comunicato al Comitato Esecutivo che, ove lo ritenga opportuno, nominerà una Commissione di almeno tre associati con l'incarico di compiere un'indagine preliminare sottoponendo una relazione e corrispondenti

raccomandazioni al Comitato Esecutivo. Se, ad avviso del Comitato Esecutivo, è opportuno intraprendere ulteriori azioni, il Presidente nominerà una Commissione di tre o più associati, che siano o siano stati membri del Comitato Esecutivo, per ascoltare gli addebiti e formulare raccomandazioni al Comitato Esecutivo. Il Comitato Esecutivo potrà richiamare l'associato all'osservanza delle norme deontologiche oppure proporre l'espulsione all'Assemblea. L'associato verrà avvisato avanti a tale Commissione della natura degli addebiti che gli si muovono ed avrà il diritto di presentare prove, deduzioni, testimoni e di farsi rappresentare.