

**„GAZETA UBEZPIECZENIOWA” – 25.05.2010.**

**„CHCEMY BYĆ ZAWODEM ZAUFANIA PUBLICZNEGO”**

Rozmowa z **Jackiem Kliszczem**, prezesem Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych

**Bożena M. Dołęgowska-Wysocka:** – Panie prezesie, obliczyłam właśnie, że w tym roku będę po raz dwunasty na Kongresie Brokerów. Nie byłam tylko na pierwszym kongresie w Sobieszewie. Jedenaście razy kongres odbył się w Mikołajkach, raz wyjątkowo w Wiśle. W tym roku zdecydowano o przeprowadzce do Rawy Mazowieckiej. Czy zadecydowały względy biznesowe?

**Jacek Kliszcz:** – Względy biznesowe były wtórne. Najważniejsze było, żeby dać jakiś impuls do zmiany mentalności.

**Człowiek się przyzwyczaja nawet do układu korytarzy...**

– Nie tylko do układu korytarzy, ale do pewnej formuły. Do imprez towarzyszących. Do dużej aktywności towarzystw ubezpieczeniowych. W rezultacie często zamiast integracji, doświadczaliśmy dezintegracji. Do pewnego czasu byliśmy skazani na Mikołajki, ponieważ nigdzie indziej nie było sal odpowiednich rozmiarów. Mikołajki miały jeszcze jedną wadę. Impreza nie mogła być do końca zamknięta. Restauracje i aquapark były wypełnione turystami. To zaburzało atmosferę kongresu. Dochodzi również niebagatelny problem logistyczny. Dla niektórych brokerów to były kilkunastogodzinne dojazdy. Teraz będziemy w centrum kraju, w dodatku przy dużej przelotowej drodze. Zdecydowaliśmy się na zamknięcie hotelu. Nie będzie innych gości, poza osobami akredytowanymi.

**Ilu osób się spodziewacie?**

– Około 940 osób. To jest około 200 osób mniej niż zwykle na kongresach. Pytanie brzmi, czy ci, którzy przyjadą, będą aktywni. Nie chodzi o masę ludzi, którzy przyjeżdżają dla jezior i imprez towarzyszących. Żeby zapewnić profesjonalną atmosferę, prosiliśmy wszystkich, w tym towarzystwa ubezpieczeniowe, żeby nie było „targowiska próżności”. Zamiast marketingowej konkurencji postawiliśmy na dyskusje o problemach rynku. Będzie sześć ogólnodostępnych paneli, w których będą uczestniczyć przedstawiciele towarzystw ubezpieczeniowych, brokerów, urzędów. Pojawi się między innymi temat zamówień publicznych czy koasekuracji. Wysoki poziom merytoryczny będzie zapewniony. Zaczynamy wykładem prof. **Kowalewskiego** o potrzebie kodyfikacji ubezpieczeniowej. Chodzi o to, żeby stworzyć odrębny kodeks prawa ubezpieczeniowego na wzór francuski, niemiecki czy włoski.

**Czy stoją za tym konkretne interesy rynkowe?**

– Unifikacja prawa leży w interesie całego rynku. Teraz mamy do czynienia z masą sprzeczności. Problem ubezpieczeń grupowych na życie, które w ogóle nie są unormowane. Różne normy kolizyjne. Przykłady można by mnożyć. Realizacja tej idei może potrwać wiele lat, ale warto się do tego zabrać. Poza tym sama dyskusja na ten temat ma już ogromną wartość.

## **Czyli najpierw wykład, a potem panele. Czy będą jakieś zmiany w formule?**

– Duże! Do tej pory sala nie miała wielkiego wpływu na przebieg panelu. Teraz będzie inaczej. Przez pierwsze 40 minut paneliści będą dyskutować wprowadzając w temat, a potem jest przewidziany czas na wspólną dyskusję. Będzie można się pytać i swobodnie wypowiadać. Ze względu na ograniczenia czasowe panelu zadamy o dyscyplinę. Jedna wypowiedź będzie się zamykać w 3 minutach. Przewidujemy również użycie interaktywnych narzędzi, które już pojawiły się w Mikołajkach przed dwoma laty, pozwalając na zliczanie głosów uczestników – TAK/NIE/NIE WIEM – w czasie rzeczywistym.

## **Co jeszcze może Pan zdradzić?**

– Uczestnicy tradycyjnie przyjadą w czwartek. Ze względu na jubileusz 90-lecia Warty na czwartkowy wieczór planowana jest specjalna impreza integracyjna. Następnego dnia wykład, walne zgromadzenie, wręczenie nagród *Fair Play*, panele. Wieczorem integracja w dwóch częściach. Na pierwszą część Stowarzyszenie Brokerów zaprosiło Kabaret Moralnego Niepokoju. W drugiej części, na zaproszenie wszystkich zakładów ubezpieczeń, wystąpi zespół Wilki. Kongres zakończy się w sobotę po południu. Na poprzednich kongresach dało się zauważyć, że wtedy już kongres zamiera.

## **Z czym idziecie na kongres jako Stowarzyszenie Brokerów? Jakie główne problemy teraz stoją przed brokerami?**

– Najważniejsza wydaje mi się potrzeba uregulowania zasad wykonywania zawodu brokera. Co powinien zrobić broker w momencie, kiedy pojawia się wielość pełnomocnictw? To bardzo złożony problem. To powinno być uregulowane wewnętrznie. Żeby środowisko było rzeczywiście samorządne, konieczna jest obligatoryjna przynależność do samorządu. Współpracujemy zarówno z wyspecjalizowaną kancelarią prawną, jak i z ludźmi nauki takimi jak prof. Kowalewski, żeby wypracować jakieś rozwiązanie. Zależy nam na tym, żebyśmy zostali uznani za zawód zaufania publicznego. Przy tak ogromnej sumie gwarancyjnej, jakiej wymaga od nas Unia Europejska, przy praktyce dowodzącej, że decyzje brokera mają ogromny wpływ na bezpieczeństwo klienta, jesteśmy przekonani, że podobnie jak chociażby kominiarz czy pielęgniarka, broker powinien być zawodem zaufania publicznego. Nie chcemy doprowadzać do tego, co było podnoszone jako wada organizacji korporacyjnych.

## **A co z Izbą Brokerów?**

– Trzeba by było stworzyć zupełnie nowe ciało. Jeśli trzeba będzie poświęcić Stowarzyszenie na rzecz obligatoryjnego samorządu, to tak zrobimy. To powinna być organizacja zrzeszająca osoby fizyczne, bo przecież zawód wykonuje zawsze jakaś osoba. Zawód adwokata czy radcy prawnego jest związany z osobą. To nie firma należy do organizacji samorządowej, ale konkretna osoba wykonująca zawód brokera. Gdy powstawała Izba, mówiło się o silniejszej pozycji wobec ustawodawcy. Nie ma i nie będzie niczego takiego, dopóki członkostwo będzie dobrowolne. Chodzi nam o to, żeby każdy broker, niezależnie od tego, czy działa jednoosobowo czy pracuje w dużej firmie, miał pewność, że funkcjonuje w określonych

ramach prawnych. W zawodzie brokera niezmiernie ważne są relacje międzyludzkie. Tak naprawdę to nie firma doradza klientowi, ale konkretny człowiek. Tego nie załatwia się między przedsiębiorcami. Podobnie jak w zawodach prawniczych. Doświadczenie zawodów prawniczych, zrzeszonych w różnych grupach zawodowych, pokazuje, że najlepiej jest, kiedy zrzeszamy się jako osoby fizyczne. Jeśli mówimy o izbie gospodarczej, mamy z natury rzeczy do czynienia z ogromną konkurencją wewnętrzną. Stowarzyszenie, w którym uczestniczą osoby fizyczne wykonujące określony zawód, ma szansę wznieść się ponad rywalizację i dostrzec wspólną płaszczyznę interesów.

### **Kto jest za, a kto jest przeciw?**

– Opór jest przede wszystkim po stronie legislatorów. Mamy do czynienia z negatywnym stosunkiem do korporacji, które jakoby ograniczają dostęp do zawodu.

### **A Unia?**

– Powiem tak, korporacje zawodowe na pewno nie są normą w UE. Ale warto pamiętać, że dyrektywy unijne zawsze są wyrazem czyichś interesów. Spotkałem się z dokumentami, w których uznano ślimaka za rybę lądową. Chodziło oczywiście o dopłaty. Do rybołówstwa Unia dopłacała, do zbierania ślimaków nie dopłacała. I stąd ta ryba lądowa. Od tej pory zbieranie ślimaków stało się rybołówstwem. Mówię o tym dlatego, żeby pokazać, że należąc do Unii Europejskiej, trzeba zachować nie tylko własną tożsamość, ale przede wszystkim zdrowy rozsądek. Rynki w różnych krajach niekoniecznie muszą być kompatybilne. Musimy najpierw rozwiązywać nasze lokalne problemy, a nie automatycznie przeszczepiać rozwiązania stosowane w innych krajach. Polski broker, na polskim rynku, z polskim klientem, ma inne problemy niż broker brytyjski.

### **Jaka jest szansa uczynienia brokera zawodem zaufania publicznego?**

– Jeśli miałbym mówić o swoich chęciach, chciałbym powiedzieć, że 100%. A tak naprawdę to pewnie pół na pół. Tak czy inaczej sama rozmowa o tym jest ważna.

### **Jakiś czas temu dużo mówiło się o transparentności w kwestii prowizji brokerskiej.**

– Dla klienta liczy się przede wszystkim ostateczna cena i jakość usługi ubezpieczeniowej. Pomimo zasady transparentności, można zauważyć różne patologie. Klasyczną patologią będzie uzyskiwanie korzyści w innym miejscu. Weźmy wielką firmę prowadzącą działalność bezpośrednią, która może ubezpieczać klienta za stosunkowo niewielką cenę, uzyskując jednocześnie wysokie wynagrodzenie w postaci prowizji reasekuracyjnej, jeśli działa na zlecenie towarzystwa ubezpieczeniowego. Taką patologią może być próba przejęcia klienta za wszelką cenę i umowy związanej z nadprowizjami, a nie z klientem. Pojawienie się patologii jest naturalne, jeśli poddaje się ludzi nadmiernej regulacji. Celem powinno być, żeby klient mógł otrzymać maksymalną możliwą ochronę za minimalną, akceptowalną i rozsądną cenę. Nie możemy się kierować w wyborze brokera tylko tym, czy oferuje usługę najtańszą. W praktyce taka usługa może okazać się wcale nie najtańsza ani tym bardziej najlepsza. Nadmiar regulacji może doprowadzić do pogorszenia sytuacji zarówno klienta, jak i zakładów

ubezpieczeń. Gdybyśmy mieli obligatoryjny samorząd, moglibyśmy aktywnie wpływać na rozwiązania prawne. Brokerzy to niewielka, hermetyczna grupa. Społeczeństwo nie wie, czym broker się dokładnie zajmuje. Najczęściej myli go z multiagentem albo nawet zakładem ubezpieczeń. Wzrost świadomości wymaga wielu lat żmudnej pracy edukacyjnej. Ale wymaga również samoorganizacji i świadomości branżowej.

**Ostatnio pojawiły się głosy, żeby znieść obligatoryjność Polskiej Izby Ubezpieczeń. Wy idziecie w odwrotnym kierunku. Nie boi się Pan zarzutu, że chce Pan zmonopolizować władzę?**

– To jest podobnie jak w państwie. Wszyscy jesteśmy jego członkami. Jeśli wszyscy są członkami samorządu, nie można powiedzieć, że ktokolwiek cokolwiek monopolizuje. Nie chcemy ograniczać dostępu do zawodu. Powszechność pozwala, żeby głos środowiska był lepiej słyszalny.

**Dziękuję za rozmowę.**

**Bożena M. Dołęgowska-Wysocka**