

## **„DZIENNIK UBEZPIECZENIOWY” – 5 -7 lipca 2010.**

*Artykuł powstał na bazie opinii prawnej przygotowanej dla Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych.*

Data publikacji: 2010-07-05  
Dz.U. nr: 2528

### **Kurtaż brokerski, cz. 1**

Zgodnie ze zwyczajem utrwalonym w praktyce ubezpieczeniowej brokerzy ubezpieczeniowi są wynagradzani przez zakłady ubezpieczeń. Jest to najbardziej typowy model wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych. - dr Tomasz Kwieciński, dr Jakub Pokrzywniak z WKB Wierciński Kwieciński Baehr

Zgodnie przepisami ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, działalnością brokerską jest wykonywanie czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, polegające na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich (art. 4 pkt 2).

W świetle tego przepisu, a także jednolitej praktyki rynku ubezpieczeniowego, broker ubezpieczeniowy jest pośrednikiem i doradcą ubezpieczeniowym, który działa na zlecenie i w interesie podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub - już po zawarciu umowy ubezpieczenia - ubezpieczającego. Pozycja brokera ubezpieczeniowego jako reprezentanta interesów (przyszłego) ubezpieczającego jest oczywista i jednoznacznie wynika z przepisów prawa. Tezy tej nie podważa art. 26 ust. 1 pkt 6 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zgodnie z którym broker ubezpieczeniowy jest obowiązany wykonywać działalność z poszanowaniem interesów stron umowy ubezpieczenia. Z przepisu tego nie wynika, aby broker miał kierować się interesem zakładu ubezpieczeń, a jedynie winien działać z jego poszanowaniem. Broker nie powinien zatem np. podejmować działań, które mogłyby prowadzić do naruszenia wiarygodności zakładu ubezpieczeń, ujawnienia tajemnicy ubezpieczeniowej, wyłudzenia odszkodowania ubezpieczeniowego etc.

#### **Porozumienie kurtażowe**

Jak wskazano, to (przyszły) ubezpieczający angażuje brokera do pomocy w zawarciu umowy ubezpieczenia. Jednocześnie, zgodnie ze zwyczajem utrwalonym w praktyce ubezpieczeniowej brokerzy ubezpieczeniowi są wynagradzani przez zakłady ubezpieczeń. Jest to najbardziej typowy model wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych. Broker ubezpieczeniowy po zawarciu umowy ubezpieczenia, przy której pośredniczył, otrzymuje prowizję od składki pozyskanej przez zakład ubezpieczeń. Prowizja ta w praktyce nazywana jest "kurtażem". W praktyce bardzo często zawiera się pomiędzy brokerami i zakładami ubezpieczeń pisemne porozumienia określające wysokość kurtażu (zwane są one porozumieniami kurtażowymi), choć nie jest to regułą bez wyjątków i kurtaż jest też wypłacany przez ubezpieczycieli brokerom, z którymi nie mają takich stałych porozumień.

#### **Doktryna i orzecznictwo**

Zwyczaj płacenia brokerom prowizji przez ubezpieczycieli potwierdza szereg wypowiedzi nauki prawa (m.in. R. Sangowski, *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych pośrednika ubezpieczeniowego* (red. T. Sangowski), Poznań 2000, s. 114-115, E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, Bydgoszcz 1991, s. 67 i nast., tenże: *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Bydgoszcz - Toruń, s. 454; B. Koroluk, *Broker jako pośrednik ubezpieczeniowy*, Sopot 1998, s. 85, J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy - ubezpieczający - ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Bydgoszcz - Poznań 2005, s. 162 i nast., tenże, w: *Umowy w obrocie gospodarczym* (red. A. Koch i J. Napierała), Kraków 2006, s. 197). Zwyczaj ten również akceptują organy państwa, w tym powołane do nadzoru nad rynkiem ubezpieczeniowym. Można przywołać na przykład dokument pt. *Działalność brokerów ubezpieczeniowych w roku 2008*, opracowany przez Departamentu Nadzoru Pośrednictwa Urzędu Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, Warszawa 2009, s. 9-12. Model ten znajduje również potwierdzenie w orzecznictwie sądowym. Orzecznictwo to co prawda na gruncie prawa

polskiego nie jest bogate, albowiem rzadko dochodzi do rozwiązywania sporów sądowych pomiędzy brokerami i ich klientami lub ubezpieczycielami w sądzie. Tym niemniej zdarza się, że brokerzy dochodzą swoich roszczeń o zapłatę kurtażu od zakładów ubezpieczeń, a sądy roszczenia te uwzględniają (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu, z dnia 4 kwietnia 2007 r., I ACa 107/07). Niekiedy brokerzy występują z roszczeniami odszkodowawczymi przeciwko nielojalnym klientom, którzy naruszając umowy brokerskie, pośrednio pozbawiają brokerów możliwości uzyskania kurtażu - w tego typu sprawach zapadły już pierwsze wyroki zasądzające należności dochodzone przez brokerów (wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dn. 7 maja 2010 r., sygn. I ACa 383/10 nie publ.). Tym samym, w ww. orzeczeniach sądy potwierdzają, że zwyczaj płatności kurtażu przez ubezpieczycieli nie budzi wątpliwości co do zgodności z prawem.

**dr Tomasz Kwieciński, senior partner**  
**dr Jakub Pokrzywniak, doradca**  
**WKB Wierciński Kwieciński Baehr**

Data publikacji: 2010-07-06  
Dz.U. nr: 2529

## **Kurtaż brokerski, cz. 2**

**Choć brokera angażuje ubezpieczający i broker działa w jego interesie, to jednak nie powinien budzić wątpliwości fakt, że korzyści z uczestnictwa brokera w procesie zawierania umowy odnosi także zakład ubezpieczeń. - dr Tomasz Kwieciński, dr Jakub Pokrzywniak z WKB Wierciński Kwieciński Baehr**

W literaturze przedmiotu niejednokrotnie poszukiwano uzasadnienia dla opisanego w poprzedniej części artykułu modelu wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych.

### **Obustronne korzyści**

Wskazuje się, że dzięki udziałowi brokera w procesie zawierania umowy ubezpieczenia korzyści, obok ubezpieczającego, odnosi także zakład ubezpieczeń. Dzieje się tak, mimo że broker negocjuje umowę ubezpieczenia kierując się interesem ubezpieczającego, ponieważ zakład ubezpieczeń za pośrednictwem brokera zyskuje łatwiejszy dostęp do klientów. Co więcej zapytania ofertowe otrzymywane za pośrednictwem brokera w sposób precyzyjny i przemyślany opisują przedmiot i zakres ubezpieczenia.

Zakład ubezpieczeń nie musi zatem przeprowadzać samodzielnie szczegółowych analiz ryzyka, gdyż te przedstawiane są przez brokerów. Zakład ubezpieczeń nie musi także szczegółowo opracowywać warunków ubezpieczenia w taki sposób, aby zaspokoić oczekiwania ubezpieczającego, gdyż tę rolę przyjmuje na siebie broker. Można więc zauważyć, że dzięki działalności brokera ubezpieczeniowego zakres czynności zakładu ubezpieczeń w procesie zawierania umów ubezpieczenia, zwłaszcza w przypadku umów skomplikowanych, wydatnie się zmniejsza, niekiedy zaś sprowadza się wyłącznie do tzw. kwotacji składki z tytułu umowy ubezpieczenia zaproponowanej przez brokera. Podsumowując, należy stwierdzić, iż choć brokera angażuje ubezpieczający i broker działa w jego interesie, to jednak nie powinien budzić wątpliwości fakt, że korzyści z uczestnictwa brokera w procesie zawierania umowy odnosi także zakład ubezpieczeń. Pozycja brokera jako pośrednika działającego na zlecenie ubezpieczającego i w jego interesie jest jednak na gruncie prawa polskiego czytelna i w żaden sposób nie podważa jej wskazany model wynagradzania brokerów.

### **Wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umowy**

Należy jednocześnie podkreślić, że zgodnie z obowiązującą praktyką, wynagrodzenie uzyskiwane przez brokerów (kurtaż) płatne jest temu brokerowi, który doprowadził do zawarcia umowy ubezpieczenia, chociaż broker wykonuje też szereg innych czynności już po zawarciu umowy ubezpieczenia (np. "zarządza" zawartymi umowami ubezpieczenia, uczestniczy w postępowaniach likwidacyjnych itp.). Mimo to, kurtaż płatny brokerowi z reguły nie jest w żaden sposób dzielony np. na część związaną z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz na część związaną z jej późniejszą realizacją. W praktyce oznacza to również, że w przypadku zmiany brokera ubezpieczeniowego przez ubezpieczającego w trakcie obowiązywania umowy ubezpieczenia, w sytuacji gdy składka

płatna jest w ratach, a zmiana dokonywana jest pomiędzy płatnością poszczególnych rat, zakład ubezpieczeń z reguły poczuwa się do zapłaty całości wynagrodzenia temu brokerowi, który doprowadził do zawarcia umowy ubezpieczenia, nie płaci zaś części kurtażu nowemu brokerowi. Prezentowane powyżej rozwiązania zostały wykształcone przez praktykę i pomimo iż nie są uregulowane przepisami prawa, to jednak z naszych obserwacji wnosimy, że są one dość jednolite i stabilne.

### **Bez konfliktu interesów**

Nie sposób uznać, aby broker mógł kierować się interesami zakładów ubezpieczeń dlatego, że ten płaci mu wynagrodzenie. Gdyby tak było, broker narażałby się na odpowiedzialność cywilną wobec swojego klienta, związaną z wynegocjowaniem warunków ubezpieczenia, które nie są dla niego optymalne. Broker narażałby się również na konkurencję ze strony innych brokerów, którzy mogliby z łatwością wykazać możliwość uzyskania lepszych warunków ubezpieczenia na rynku. Dlatego podnoszony niekiedy argument dotyczący konfliktu interesów powstającego po stronie brokerów w związku z systemem ich wynagradzania przez ubezpieczycieli nie ma oparcia w przepisach prawa (które nie pozwalają brokerowi kierować się interesem ubezpieczyciela) i wedle naszej obserwacji nie znajduje potwierdzenia w praktyce (brokerzy bowiem, walcząc o pozyskanie i utrzymanie klientów, negocjują z ubezpieczycielami warunki jak najbardziej korzystne dla klientów). Skądinąd, nie są nam znane orzeczenia sądowe, w których orzeczono by np. odszkodowanie dla ubezpieczającego od brokera ubezpieczeniowego na tej podstawie, że broker udzielił nierzetelnej rekomendacji, gdyż kierował się interesem zakładu ubezpieczeń. Przypadki roszczeń zgłaszanych wobec brokerów dotyczą raczej typowych błędów w sztuce. Praktyka sądowa nie potwierdza więc wspomnianych obaw.

Ponadto, zgodnie z art. 34 ust. 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, organ nadzoru może cofnąć zezwolenie, jeżeli broker ubezpieczeniowy wykonuje działalność z naruszeniem przepisów prawa lub w rażący sposób narusza interesy zleceniodawcy. Broker, który kierowałby się interesem ubezpieczyciela, działając na niekorzyść ubezpieczającego (zleceniodawcy) narażałaby się na utratę zezwolenia na wykonywanie działalności brokerskiej.

### **Kurtaż a składka**

Z naszych obserwacji oraz doświadczeń wynika, że trudno byłoby wykazać, iż w przypadku wyeliminowania udziału brokera z procesu zawierania umowy ubezpieczenia, składka ubezpieczeniowa byłaby niższa. Również wypowiedzi przedstawicieli rynku ubezpieczeniowego (np. na konferencjach, w których uczestniczyliśmy) wskazują, iż zazwyczaj zakład ubezpieczeń nie kalkuluje taryf składek odrębnie w zależności od tego, czy w zawarciu umowy ubezpieczenia uczestniczy broker, czy też takiego pośrednictwa nie ma. Składki są więc kalkulowane zasadniczo w sposób jednolity. W związku z powyższym sytuacja, w której ubezpieczający, zatrudniając brokera, nie płaci mu wynagrodzenia, a broker uzyskuje wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń jest korzystna dla ubezpieczającego. Ubezpieczający nie musi bowiem płacić wynagrodzenia brokerowi, natomiast prawdopodobnie trudno byłoby wykazać, iż zaangażowanie brokera powoduje zwiększenie składki ubezpieczeniowej.

**dr Tomasz Kwieciński, senior partner**  
**dr Jakub Pokrzywniak, doradca**  
**WKB Wierciński Kwieciński Baehr**

Data publikacji: 2010-07-07  
Dz.U. nr: 2530

## **Kurtaż brokerski, cz. 3**

**W naszym przekonaniu nie istnieją żadne argumenty celowościowe, które przemawiałyby za ustawową ingerencją w dotychczasowy model wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych. - dr Tomasz Kwieciński, dr Jakub Pokrzywniak z WKB Wierciński Kwieciński Baehr**

Opisany we wcześniejszych częściach mechanizm jest oczywiście mechanizmem typowym, zwyczajowym i w indywidualnych sprawach nie można wykluczyć innych rozwiązań. Należy również

podkreślić, że rozwiązanie zgodnie, z którym brokerów wynagradzają zakłady ubezpieczeń nie jest jedynym z możliwych. Zdarza się, że ubezpieczający angażują brokerów do wykonania czynności stricte doradczych, umawiając się w związku z tym na inny sposób wynagrodzenia, tj. przez ubezpieczających. Wynagrodzenie takie może mieć charakter ryczałtowy lub być oparte o stawkę godzinową. Możliwe jest także uzgodnienie przez ubezpieczającego z brokerem, że to ubezpieczający uiszcza brokerowi wynagrodzenie prowizyjne za usługi pośrednictwa, po zawarciu umowy ubezpieczenia. Takie rozwiązania bywają w praktyce stosowane i żaden przepis prawa nie zabrania ubezpieczającym ustalać takich warunków współpracy z brokerami.

### **Świadomy klient**

Należy także podkreślić, iż klientami brokerów ubezpieczeniowych są z reguły podmioty profesjonalne, przedsiębiorcy, instytucje państwowe oraz samorządowe itp. W związku z tym są to podmioty, które są w stanie rzetelnie ocenić wszystkie aspekty współpracy z wybranym przez siebie brokerem ubezpieczeniowym. Brokerzy rzadko działają dla konsumentów. Nietrafny jest więc argument głoszący, iż opisany model wynagradzania brokerów jest nietransparentny. W praktyce umowy brokerskie często zawierają zresztą klauzulę zgodnie, z którą wynagrodzenie brokera ponosi zakład ubezpieczeń - ubezpieczający zdaje więc sobie doskonale sprawę z faktu, iż broker uzyskuje wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń. Skądinąd nie sposób przyjąć, aby ubezpieczający (zwłaszcza będący profesjonalistą) zakładał, że broker działa bez jakiegokolwiek wynagrodzenia i nie odnosi żadnych korzyści z tytułu świadczonych przez siebie usług.

Również relacje pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń są relacjami dwustronnie profesjonalnymi. To niezależni od siebie przedsiębiorcy posiadający wiedzę nt. obowiązującego prawa oraz z reguły silną pozycję rynkową dobrowolnie ustalają takie warunki współpracy, zgodnie z którymi brokerzy uzyskują kurtaż od zakładów ubezpieczeń. Nikt ubezpieczycieli nie zmusza do płacenia kurtażu, a jednak to czynią.

### **Informacja o prowizji**

W nauce i w praktyce stawia się czasem pytanie o to, czy klienci brokerów nie powinni uzyskiwać informacji o wysokości prowizji uzyskiwanej przez brokerów. Teoretycznie można by wskazać pewne argumenty przemawiające za takim rozwiązaniem. Niemniej, w naszej ocenie przeważają argumenty przeciwko jego wprowadzaniu do ustawy. Po pierwsze, de lege lata nikt nie zakazuje ubezpieczającemu domagać się od brokera informacji dotyczącej jego wynagrodzenia. Po drugie, gdyby chcieć wprowadzić tego typu regulację w odniesieniu do brokerów, należałoby chyba równocześnie na zakład ubezpieczeń obowiązek udostępniania każdemu klientowi informacji o prowizji wypłacanej agentowi ubezpieczeniowemu. Natomiast w przypadku, gdy umowa jest zawierana bez pośrednictwa agenta ubezpieczeniowego, ubezpieczającego należałoby w zasadzie informować o ponoszonych przez ubezpieczyciela kosztach związanych z akwizycją klienta. Nie wydaje się, ażeby wprowadzenie takiego obowiązku ustawowego miało jakikolwiek sens. Wszakże ustawodawca nie przewidział tego typu rozwiązań w przypadku innych rodzajów działalności. Gwoli przykładu podać można, iż np. w przypadku zakupu samochodu nie ma ustawowego obowiązku udzielenia informacji, jaka jest wysokość marży dealera, a przy zawarciu umowy o pomalowanie mieszkania nie przewidziano wymogu wskazania zamawiającemu, jaka część umówionego wynagrodzenia przeznaczona jest na pokrycie pensji malarzy.

### **Zagrożenia**

Można przypuszczać, iż przyjęcie regulacji narzucających zmianę obecnego modelu wynagradzania brokera mogłoby doprowadzić do znacznego ograniczenia rynku brokerskiego. Jak bowiem wspomniano, korzystanie z usług brokera jest dla ubezpieczającego z reguły nieodpłatne. Jednocześnie brak jest dostatecznych przesłanek pozwalających stwierdzić, że korzystanie z tej usługi zwiększa wysokość składki ubezpieczeniowej.

Tak więc - jeśli ubezpieczający będzie zmuszony do zapłaty brokerowi ubezpieczeniowemu wynagrodzenia, to w sytuacji, w której składka ubezpieczeniowa wcale nie musi w związku z tym ulec zmniejszeniu, ubezpieczający może nie być zainteresowany korzystaniem z usług brokera. Może to z kolei doprowadzić do wyeliminowania z rynku wielu brokerów, co jak się wydaje nie leży w interesie żadnego z uczestników rynku (ani zakładów ubezpieczających, ani ubezpieczających). Brokerzy są m.in. bardzo cennym elementem edukacji ubezpieczeniowej, bowiem doradzając swoim klientom, jednocześnie przekazują im wiedzę dotyczącą rynku ubezpieczeniowego i prawa ubezpieczeniowego. Jest tymczasem powszechnie znanym zjawisko niskiej świadomości ubezpieczeniowej w Polsce. Tym bardziej zatem wprowadzanie rozwiązań, które w praktyce zlikwidowałyby lub znacznie ograniczyły funkcjonowanie jednego z ważnych elementów systemu edukacji ubezpieczeniowej nie wydaje się celowe.

W konkluzji można stwierdzić, iż w naszym przekonaniu nie istnieją żadne argumenty celowościowe, które przemawiałyby za ustawową ingerencją w dotychczasowy model wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych. Jest to model wykształcony w praktyce obrotu, oddolnie i spontanicznie. Funkcjonuje on dlatego, że (profesjonalni i wyedukowani) uczestnicy obrotu sami go akceptują i stosują, bez żadnego przymusu prawnego. Jednocześnie, ryzyka, które mają się z nim wiązać, polegające zwłaszcza na konflikcie interesów po stronie brokerów, wydają się dość hipotetyczne i nie znajdują potwierdzenia ani w przepisach prawa (które jednoznacznie definiują pozycję brokera ubezpieczeniowego jako reprezentanta interesów ubezpieczającego), ani w praktyce obrotu.

**dr Tomasz Kwieciński, senior partner**  
**dr Jakub Pokrzywniak, doradca**  
**WKB Wierciński Kwieciński Baehr**

*Artykuł powstał na bazie opinii prawnej przygotowanej dla Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych.*

\* \* \*