

MARCIN WOJTKOWIAK

Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego?

W artykule podjęto próbę określenia, czy polski rynek ubezpieczeniowy jest gotowy na rezygnację z praktyki wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych przez zakłady ubezpieczeń na rzecz honorarium płaconego przez ubezpieczającego. W pierwszej części artykułu autor nakreśla znaczenie zawodu brokera ubezpieczeniowego w Polsce z naciskiem na zwiększający się zakres czynności realizowanych przez brokerów na rzecz ubezpieczonych. Następnie autor opisuje podejście do kwestii wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych w krajach europejskich oraz omawia doświadczenia wybranych krajów związane z regulacją zagadnienia wynagrodzenia brokerów. Ostatecznie autor stawia tezę, że zakaz wynagradzania brokerów w formie kurtażu od ubezpieczycieli stoi w sprzeczności z ideą zwiększenia ochrony interesów ubezpieczonych.

Słowa kluczowe: broker ubezpieczeniowy, wynagrodzenie dla brokera ubezpieczeniowego, zakaz pobierania prowizji od ubezpieczycieli, ochrona interesów ubezpieczonych.

Wprowadzenie

Polski rynek ubezpieczeniowy oczekuje na wejście w życie ustawy z dnia 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń¹, które ma nastąpić 1 października 2018 roku. Ustawa ta stanowi implementację do polskiego porządku prawnego Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń². Dyrektywa unijna jest przejawem wdrażania idei konsumeryzmu poprzez udzielenie konsumentom większego poziomu uprawnień i ochrony w ramach zawieranych umów ubezpieczenia³. W środowisku brokerskim

1. Dz. U. 2017, poz. 2486

2. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej nr L26

3. Ł. Zoń, *Działalność brokerska po implementacji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2(91), s. 3.

postulowano, aby kształt ustawy prezentował rozsądną korelację (kompromis) pomiędzy nowymi obowiązkami i możliwościami przewidzianymi w dyrektywie a dotychczasową praktyką polskiego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, jednocześnie oczywiście z uwzględnieniem konieczności zabezpieczenia interesów nabywcy ochrony ubezpieczeniowej⁴. Jednakże koncepcja minimalnej harmonizacji⁵, jaka została przewidziana w dyrektywie, dawała znaczną swobodę legislacyjną ustawodawcy polskiemu, zarówno co do zakresu, jak i co do sposobu implementacji⁶. W efekcie generowało to próby wprowadzenia bardziej radykalnych zapisów w polskiej ustawie o dystrybucji ubezpieczeń aniżeli przewidziano to w dyrektywie. Jednak, jak wskazano w motywie 3 preambuły dyrektywy, wprowadzenie bardziej rygorystycznych przepisów w prawie krajowym musi być związane z lepszą ochroną klienta. Jednym z najbardziej kontrowersyjnych pomysłów zgłoszonych w toku uzgodnień brzmienia ustawy o dystrybucji ubezpieczeń było wprowadzenie zakazu pobierania prowizji od ubezpieczycieli przez wszystkich pośredników ubezpieczeniowych. Koncepcja taka została zgłoszona przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w piśmie⁷ do Ministerstwa Finansów z dnia 4 stycznia 2017 roku, a następnie skrytykowana przez pośredników ubezpieczeniowych, o czym świadczy dyskusja, która w grudniu 2016 i styczniu 2017 roku miała miejsce na łamach „Dziennika Ubezpieczeniowego”, czyli najpopularniejszego periodyku ubezpieczeniowego w Polsce. Paradoksalnie, w imię realizacji idei lepszej ochrony konsumentów UOKiK bardzo skomplikowałaby prowadzenie działalności także przez tych pośredników ubezpieczeniowych, którzy są predysponowani głównie do obsługi niekonsumentów. Chodzi oczywiście o brokerów ubezpieczeniowych.

Finalnie koncepcja zgłoszona przez UOKiK nie została uwzględniona w treści nowej ustawy. Postawiono na mniej radykalne rozwiązania, tj. obowiązek poinformowania klienta o charakterze otrzymywanego wynagrodzenia, bez wskazywania jego wysokości, tym samym dopuszczając możliwość uzyskiwania prowizji od zakładu ubezpieczeń⁸. Obowiązek poinformowania o wysokości kosztów dystrybucji dotyczyć będzie tylko umów ubezpieczenia na życie z grupy 3 działu I załącznika do ustawy z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁹.

Na tle przedstawionych uregulowań prawnych warto jednak dokonać oceny potencjalnego wpływu zakazu pobierania prowizji przez brokerów ubezpieczeniowych od zakładów ubezpieczeń. Wpływ taki może być analizowany zarówno od strony konsekwencji dla samego rynku brokerskiego jako elementu rynku ubezpieczeniowego, jak i konsekwencji dla samych ubezpieczonych, w tym konsumentów. Takie rozważania mają charakter uniwersalny, chociaż w aktualnym stanie prawnym – jedynie teoretyczny. Należy uwzględnić, że ewentualne skutki zakazu pobierania

4. *Ibidem*, s. 3–4.

5. Zgodnie z motywem 3 preambuły dyrektywy: „dyrektywa ma na celu harmonizację minimalną i dlatego nie powinna uniemożliwiać państwom członkowskim utrzymania lub wprowadzenia bardziej rygorystycznych przepisów w celu ochrony klientów, pod warunkiem że przepisy takie będą spójne z prawem Unii, w tym z niniejszą dyrektywą”.

6. D. Maśniak, K. Malinowska, *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2(91), s. 15.

7. Sygn. DDK-0240–1/17/PM.

8. Art. 22 ust. 1 pkt. 5) oraz art. 32 ust. 1 pkt. 6) ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

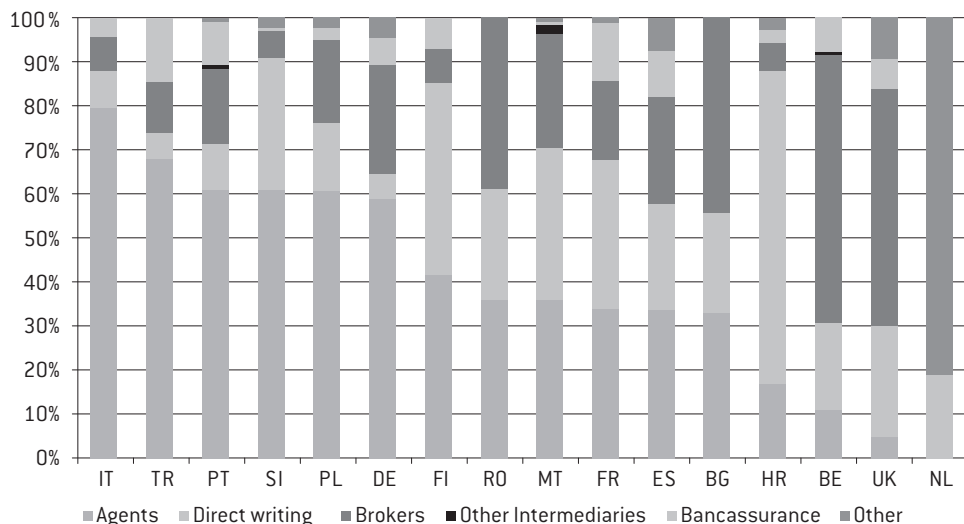
9. Art. 22 ust. 2 oraz art. 32 ust. 2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

provizji mają naturę nie tylko statystyczną, ale też jakościową. W tym ostatnim aspekcie istotna jest ewolucja roli (zadań) brokera ubezpieczeniowego w Polsce.

1. Znaczenie kanału brokerskiego w Polsce w sprzedaży ubezpieczeń

Rola brokera ubezpieczeniowego dla rynku polskiego może być oceniana przez pryzmat udziału w pozyskiwaniu składki. Według danych KNF za rok 2014, kanał brokerski w Polsce odpowiada za ok. 20% przypisu składki z ubezpieczeń non-life¹⁰. Patrząc z perspektywy statycznej (ocena roku bieżącego), stwierdzamy, iż jest to niski udział w porównaniu do innych krajów europejskich, zwłaszcza Belgii czy Wielkiej Brytanii, gdzie wynosi on ponad 50%¹¹. Udział kanału brokerskiego w przypisie składki w poszczególnych krajach prezentuje rysunek 1.

Rysunek 1. Udział kanałów dystrybucji w przypisie składki z ubezpieczeń non-life w 2013 roku w wybranych krajach europejskich



Źródło: Insurance Europe, *European Insurance in Figures. 2014 data*, Bruksela 2016.

Istotniejsze dla oceny znaczenia kanału brokerskiego w sprzedaży ubezpieczeń jest jednak podejście dynamiczne, czyli zwrócenie uwagi na zmianę znaczenia tego kanału dystrybucji na przestrzeni ostatnich lat. Jak pokazują dane Insurance Europe, kanał brokerski w Polsce zwiększył na przestrzeni lat 2004–2013 udział w rynku o 4,1 pkt. %, co oznacza wzrost udziału w rynku o 27%¹². Większym wzrostem mogą pochwalić się inne kraje rozwijające się (Rumunia, Bułgaria), jednak

10. Komisja Nadzoru Finansowego, *Sprawozdanie statystyczne KNF-02*, https://www.knf.gov.pl/?articleId=57191&p_id=18 [dostęp: 02.12.2017].

11. Insurance Europe, *European Insurance in Figures. 2015 data*, Bruksela 2016, s. 44.

12. Insurance Europe, *European insurance industry database. Distribution channels*, <https://insuranceeurope.eu/insurancedata> [dostęp: 02.12.2017].

w krajach wysoce rozwiniętych, o dojrzałych rynkach ubezpieczeniowych (Wielka Brytania, Belgia, Austria) ten wzrost jest dużo niższy lub wręcz odnotowywany jest spadek¹³. Można domniemywać na podstawie powyżej przywołanych liczb, że aktualny sposób wynagradzania brokerów w Polsce nie jest dla klientów istotną niedogodnością, gdyż nie hamuje rozwoju tego rodzaju pośrednictwa ubezpieczeniowego.

2. Ewolucja roli brokerów ubezpieczeniowych w Polsce

W klasycznym ujęciu, zarówno w polskiej, jak i zagranicznej literaturze, podkreśla się przede wszystkim rolę brokera jako pełnomocnika ubezpieczającego przy zawarciu umowy ubezpieczenia, a zatem element prawny skoncentrowany na dystrybucji. Cytując prof. Eugeniusza Kowalewskiego, stwierdzamy, że broker ubezpieczeniowy (makler) to „niezależny pośrednik, który podejmuje się zawodowo i za wynagrodzeniem zawarcia lub pośredniczenia w zawarciu umowy ubezpieczenia na każdorazowe zlecenia swojego klienta; działa on na rachunek, w interesie i w imieniu nie ubezpieczyciela, tylko ubezpieczającego”¹⁴. W zagranicznej literaturze również jest akcentowana rola brokera jako pośrednika w przekazywaniu wniosku ubezpieczeniowego pomiędzy poszukującymi ochrony ubezpieczeniowej a ubezpieczycielami – z korzyścią dla brokera w postaci otrzymania prowizji od ubezpieczyciela¹⁵.

Jednak aktualna polska rzeczywistość stawia przed brokerami zupełnie inne wyzwania. Polski rynek brokerski na przestrzeni ostatnich lat zyskuje na znaczeniu w zakresie dystrybucji i obsługi ubezpieczeń i można domniemywać, że jego udział będzie wzrastał wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym i rozwojem rynku ubezpieczeniowego w Polsce.

Szczegółowy zakres czynności świadczonych przez brokera zależy od treści umowy brokerskiej łączącej brokera z ubezpieczającym. Już od szeregu lat obserwujemy tendencję do rozszerzania zakresu usług świadczonych w ramach takiej umowy. W literaturze obok obowiązków brokerskich natury formalnej wymienia się „rozpoznanie z należytą starannością zapotrzebowania zleceniodawcy na ochronę ubezpieczeniową z uwzględnieniem specyficznych dla niego potrzeb i uwarunkowań”, „zbadanie z należytą starannością rynku ubezpieczeniowego i wybranie odpowiedniej oferty pokrycia ryzyka, zapewniającej zleceniodawcy efektywną ochronę ubezpieczeniową” oraz „administrowanie i bieżący nadzór nad zawartymi za jego pośrednictwem umowami ubezpieczenia”¹⁶. Jednocześnie coraz częściej w praktyce znajdujemy potwierdzenie szerokiego spektrum zadań realizowanych przez brokera. Przykładem może być konkurs na brokera ubezpieczeniowego z 2015 roku w Gminie Cieszyń (Zamawiający), gdzie do obowiązków brokera zaliczono¹⁷:

13. *Ibidem*.

14. E. Kowalewski, *Maklerstwo ubezpieczeniowe – istota i charakter prawny*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1991, nr 10/11/12, s. 23–24.

15. E. Banks, *Alternative Risk Transfer: Integrated Risk Management through Insurance, Reinsurance and the Capital Markets*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester 2004, s. 57.

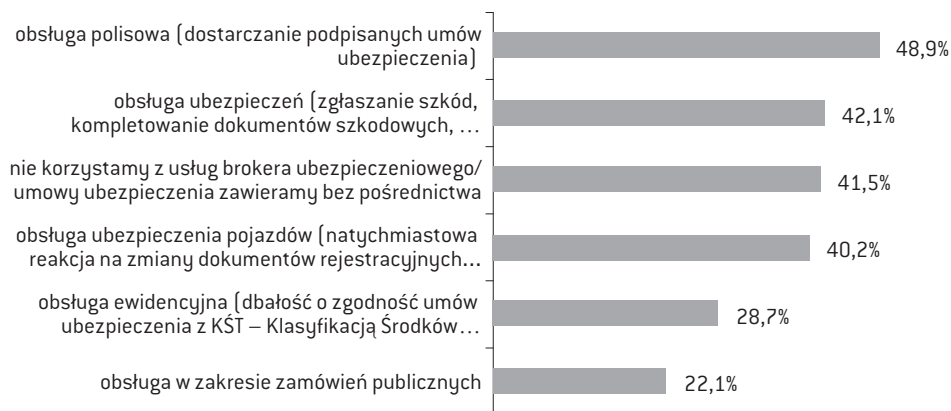
16. *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, [red.] T. Sangowski, SAGA Printing, Poznań 1998, s. 110.

17. Gmina Cieszyń, *Regulamin konkursu na wybór brokera ubezpieczeniowego dla Gminy Cieszyń wraz z podległymi jednostkami organizacyjnymi*, <http://bip.um.cieszyn.pl/artukul/770/15165/konkurs-na-wybor-brokera-ubezpieczeniowego-dla-gminy-cieszyn-wraz-z-podleglymi-jednostkami-organizacyjnymi> [dostęp: 03.12.2017].

- a) opracowanie, uzgodnienie, wdrożenie oraz obsługę kompleksowego programu ubezpieczeniowego;
- b) identyfikację i analizę ryzyka ubezpieczeniowego związanego z działalnością Zamawiającego;
- c) czynną pomoc w obliczaniu wartości i ilości majątku przewidzianego do ubezpieczenia;
- d) przygotowanie postępowania przetargowego na usługę ubezpieczenia (przygotowanie projektu dokumentacji przetargowej i stałą analizę rynku w zakresie dostępnych rozwiązań); e) przeprowadzanie w imieniu gminy zgłaszania szkód, kontroli procedur likwidacyjnych oraz prowadzenie spraw spornych z ubezpieczycielami;
- f) doradztwo w zakresie ubezpieczeń i prawa ubezpieczeniowego;
- g) weryfikację merytoryczną wszelkich dokumentów przygotowywanych przez zakłady ubezpieczeń;
- h) doubezpieczanie w zależności od potrzeb gminy i dostępności produktów na rynku;
- i) inne czynności uzgodnione między stronami.

Potwierdzeniem tendencji rozszerzania zakresu czynności brokerów obsługujących jednostki sektora finansów publicznych są wyniki badania przeprowadzonego wśród 366 gmin w latach 2011–2013. Rysunek 2. przedstawia rozkład czynności, które są realizowane przez brokera w badanych gminach. Można postawić wniosek, że obsługa polisowa rzadko kiedy stanowi jedyne czynności realizowane przez brokera, ale w zdecydowanej większości przypadków jest uzupełniania przez szeroko rozumianą obsługę przed zawarciem i po zawarciu ubezpieczenia.

Rysunek 2. Rodzaje czynności realizowanych przez brokerów ubezpieczeniowych w polskich gminach [n=366]



Źródło: M. Jastrzębska, M. Janowicz-Lomott, K. Łyskawa, *Zarządzanie ryzykiem w działalności jednostek samorządu terytorialnego ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka katastroficznego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 317.

Przywołany powyżej zakres czynności realizowanych przez brokera w Gminie Cieszyn stanowi przykład modyfikacji kluczowej jego roli, jaką jest realizacja czynności bezpośrednio prowadzących do zawarcia umowy ubezpieczenia, a dokładnie – negocjacja ceny i warunków umowy ubezpieczenia z zakładami ubezpieczeń. Specyfika klienta, jakim jest jednostka sektora finansów publicznych, wymaga w przypadku zamówień o wartości powyżej 30 000 euro¹⁸ stosowania procedury zamówień publicznych, co realizuje się w postaci organizowanych przetargów nieograniczonych na zakup

18. Zgodnie z art. 4 pkt. 8) ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. 2017, poz. 1579), zamówienia do 30 000 euro są wyłączone ze stosowania przepisów tej ustawy.

usługi ochrony ubezpieczeniowej. Trud brokera musi zostać położony na precyzyjną analizę zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową w celu stworzenia programu ubezpieczeniowego, który od momentu opublikowania w postaci specyfikacji istotnych warunków zamówienia generalnie nie podlega korektom. Stworzenie optymalnych warunków ubezpieczenia wymaga od brokera świadomości istnienia osobiwych zagrożeń towarzyszących jednostkom sektora finansów publicznych, tj. innych niż chociażby w przypadku przedsiębiorstw. Warunkiem posiadania takiej świadomości przez brokera jest m.in. zrozumienie istoty funkcjonowania sektora publicznego oraz znajomość przepisów prawnych regulujących sferę jego funkcjonowania¹⁹. Oczywiście im większy i bardziej skomplikowany pod względem skali zagrożeń jest podmiot poszukujący ochrony ubezpieczeniowej, tym bardziej skomplikowana jest analiza jego potrzeb, która z kolei przybiera postać audytu ubezpieczeniowego realizowanego przez brokera ubezpieczeniowego²⁰. Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń zawiera rozwiązania wymagające od brokerów jeszcze większego niż dotychczas stopnia staranności zawodowej w prowadzonej działalności (działania zgodne z „najlepiej pojętym interesem klientów”²¹), czego przykładem może być ustawowe podkreślenie rangi analizy wymagań i potrzeb każdego klienta.

Poszerzenie roli brokera ubezpieczeniowego w polskich warunkach potwierdzają badania przeprowadzone przez światowego brokera AON²². Według tych badań ranga brokera ubezpieczeniowego w Polsce znacząco wzrasta i zbliża do poziomu światowego. Jak wskazano w raporcie²³, brokerzy ubezpieczeniowi są w sposób szczególnie predysponowani do udzielania rekomendacji w zakresie wysokości limitu odpowiedzialności, z uwagi na fakt, iż kumulują wieloletnią wiedzę dotyczącą scenariuszy szkodowych szerokiej gamy podmiotów oraz rozwijają ukierunkowane wobec tego zagadnienia techniki oceny ryzyka. Przedsiębiorstwa zdają się doceniać ten aspekt współpracy z brokerem, ponieważ w badaniu 2015/2016 57% respondentów deklaroowało skorzystanie z jego pomocy przy ustalaniu limitów odpowiedzialności, podczas gdy w badaniu 2009/2010 było to 35% respondentów.

Elementem dodatkowo podnoszącym znaczenie brokera ubezpieczeniowego w Polsce są wymagania stawiane przez ubezpieczających świadomych istnienia postępu informatyczno-technologicznego w branży ubezpieczeniowej. Brokerzy nie mogą pozostawać obojętni na rozwój trendu insurtech, interpretowanego na potrzeby sektora brokerskiego jako nowinki technologiczne i informatyczne wspierającego proces zawierania i obsługi umów ubezpieczenia. Badanie z 2016 roku przeprowadzone przez PwC w grupie 544 prezesów, dyrektorów ds. innowacji i menedżerów najwyższego szczebla, zaangażowanych w działania związane z transformacją cyfrową i technologiczną sektora finansowego z 46 krajów, wykazało, że 20% respondentów uznało pośrednictwo ubezpieczeniowe za sektor, który będzie musiał w znaczącym stopniu wdrożyć nowinki technologiczne do 2020 roku²⁴. Wśród 11 najważniejszych trendów i wyzwań z zakresu fintech dla branży ubezpieczeniowej wymienia się m.in. procesy samoobsługowe rozumiane jako narzędzia służące uproszczeniu procesów, zwiększeniu przejrzystości i szybkości dostępu do informacji,

19. M. Janowicz-Lomott, K. Łyskawa, M. Wojtkowiak, *Rola brokera w aranżowaniu programów ubezpieczeniowych dla JST*, [w:] *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów*, [red.] I. Jędrzejczyk, Oficyna Wydawnicza Edward Mitek, Warszawa 2015, s. 218–230.

20. Zob. D. Gołębiowski, *Audyt ubezpieczeniowy. Praktyczne metody analizy ryzyka*, Poltext, Warszawa 2010, s. 50–54.

21. Art. 7 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

22. Aon Polska, *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*, Raport Aon Polska IV edycja, 2016.

23. *Ibidem*, s. 50–51.

24. PwC, *Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services*, Global FinTech Report, marzec 2016, s. 6.

a jednocześnie obniżające koszty obsługi klientów²⁵. Potrzeba wdrażania nowych technologii przez brokerów stanowiących segment sektora usług finansowych wynika z samonakręcającej się rzeczywistości rynkowej, w której wiele branż poprzez wdrożenie nowych technologii przyjaznych klientowi ukształtowało popyt klientów na nowoczesne technologie w sektorze finansowym, w tym ubezpieczeniowym²⁶. Przykładem wysokiej rangi, jaką klienci zaczynają przypisywać choćby informatycznemu systemowi zarządzania ubezpieczeniami, może być konkurs na brokera Miasta Poznania przeprowadzony w 2017 roku, w którym posiadanie takiego systemu wskazane zostało jako wymóg, zaś istotnym kryterium wyboru brokera był zakres oferowanych funkcjonalności²⁷.

Zwiększanie roli brokera idzie w parze z ograniczaniem roli zakładów ubezpieczeń w realizacji stosunku ubezpieczenia. Skoro po stronie brokera leżą zarówno działania w zakresie identyfikacji zagrożeń dla danego podmiotu, ich opisu i szacowania, jak i techniczna obsługa umowy ubezpieczenia (w tym udział w procesie likwidacji szkód²⁸), to można stwierdzić, że następuje transformacja roli brokera w Polsce w ujęciu funkcjonalnym: z brokera kontraktowego czy pośredniczącego w stronę brokera kompozytowego (mieszanego)²⁹. Jednocześnie ewolucja zawodu brokera ubezpieczeniowego w kierunku coraz większej jego roli w procesie zarządzania ryzykiem u klientów pozwala docenić znaczenie tego zawodu w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski, a tym samym ostrożniej oceniać pomysły ograniczenia możliwości zarobkowania przez brokerów.

25. *Ibidem*, s. 33.

26. PwC, *InsurTech: A golden opportunity for insurers*, marzec 2016, s. 2 oraz KPMG, *Ubezpieczenia w zasięgu ręki – czy aplikacje mobilne otworzą nowe możliwości przed ubezpieczycielami w Polsce?*, czerwiec 2016, s. 10.

27. Dokumenty dostępne pod adresem: <http://bip.poznan.pl/bip/wydzial-zamowien-i-obslugi-urzedu,2218/news/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,c,461/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,107758.html> [dostęp: 18.02.2018].

28. Przykładowo w warunkach konkursu na brokera Miasta Poznania przeprowadzonego w 2017 r. (dokumenty dostępne pod adresem: <http://bip.poznan.pl/bip/wydzial-zamowien-i-obslugi-urzedu,2218/news/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,c,461/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,107758.html> [dostęp: 18.02.2018]) wskazano następujące wymagania odnośnie do uczestnictwa brokera w procesie likwidacji szkód: „przeprowadzanie czynności przygotowawczych do likwidacji szkód, kompletowanie dokumentacji wymaganej przez ubezpieczyciela, udział w oględzinach szkód, terminowe zgłaszanie roszczeń do ubezpieczyciela w imieniu Zleceniodawcy, współpracę ze Zleceniodawcą przy formułowaniu roszczeń odszkodowawczych oraz pism odwoławczych, w tym przygotowywanie projektów, sprawowanie nadzoru nad likwidacją szkód prowadzoną przez ubezpieczyciela i terminowością wypłaty odszkodowań, przygotowywanie na zlecenie Zleceniodawcy opinii dotyczących procesu odszkodowawczego”. Dodatkowo proces likwidacji musiał zostać wsparty udostępnionym przez brokera informatycznym systemem zarządzania ubezpieczeniami, który ma zawierać m.in. następujące funkcjonalności: zgłoszenie, likwidację i obsługę szkód majątkowych (również komunikacyjnych), możliwość generowania statystyk szkodowych oraz dostęp do dokumentacji szkodowej. W strukturze organizacyjnej broker musi posiadać minimum trzyosobową komórkę zajmującą się procesem likwidacji szkód.

29. E. Kowalewski, *Kim jest broker na rynku ubezpieczeniowym – kilka refleksji na tle wielofunkcyjności i aleatoryjności profesji brokera ubezpieczeniowego*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, [red.] M. Serwach, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 34–39.

3. Kluczowe kryterium cenowe

Zgodność z prawem praktyki pobierania przez brokerów ubezpieczeniowych prowizji od zakładów ubezpieczeń, pomimo braku takiego uregulowania *expressis verbis* w aktach prawnych, nie jest w Polsce kwestionowana, o czym świadczą aprobujące wyroki sądów polskich w tej kwestii³⁰. Pomimo wzrostu roli brokera ubezpieczeniowego w aranżowaniu i obsłudze programów ubezpieczeniowych, klienci nie są gotowi do przyjęcia ciężaru płacenia brokerowi wynagrodzenia za takie usługi, co zapewne byłoby rozwiązaniem bardziej przejrzystym z punktu widzenia konfliktu interesów niż prowizja otrzymywana od ubezpieczyciela. Z wyników badania przeprowadzonego przez firmę doradczą KPMG w 2015 roku³¹ można wnioskować, że wprowadzenie jako powszechnego (i jedynego możliwego sposobu wynagradzania brokera) „systemu fee” oznaczać może w polskich realiach, że ubezpieczający będą podejmować decyzję o wyborze brokera ubezpieczeniowego nie na podstawie zakresu i jakości oferowanych przez niego usług, a na podstawie ceny za te usługi. Polska jest krajem, w którym cena jest ciągle głównym kryterium wyboru ubezpieczenia [np. 68% ankietowanych konsumentów cyfrowych wskazuje cenę jako najważniejsze kryterium wyboru ubezpieczenia³²], zatem wynagrodzenie za doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia płatne przez ubezpieczającego będzie postrzegane przez niego jako element obniżający atrakcyjność kanału brokerskiego. W sytuacji wynagrodzenia płatnego przez ubezpieczającego mielibyśmy zatem do czynienia z dwukrotnym oddziaływaniem czynnika cenowego (kosztowego) w procesie nabywania ochrony ubezpieczeniowej – wybór brokera, a następnie wybór oferty ubezpieczenia. Taka praktyka jeszcze bardziej utrudniałaby zawarcie umowy z optymalnym zakresem ubezpieczenia, ponieważ po pierwsze niska cena usługi brokerskiej najczęściej będzie mieć źródło w niskiej jakości tej usługi, a po drugie zostanie wybrana najtańsza oferta ubezpieczenia. Częstokroć może dochodzić do sytuacji, w której broker, chcąc utrzymać w obsłudze dotychczasowego klienta lub pozyskać nowego, będzie proponował obniżenie łącznego kosztu realizacji ubezpieczenia poprzez godzenie się na niskie wynagrodzenie „fee”³³. Jednak na takie działania pozwolić sobie będą mogli tylko brokerzy ponoszący niskie koszty funkcjonowania, w tym nieinwestujący w szkolenia pracowników oraz w oprogramowanie podnoszące jakość obsługi klientów. Ponadto w sytuacji przedłożenia klientowi przez dwóch brokerów odmiennych propozycji ubezpieczenia o łącznym koszcie (wynagrodzenie dla brokera + składka za ubezpieczenie) w tej samej wysokości, w gorszej sytuacji będzie broker wyżej wyceniający swoją usługę. Jak bowiem wskazują badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii, wiedza o kwocie prowizji (zwłaszcza przy jej

30. Zob. J. Pokrzywniak, *Rozliczenia pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego, w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2(91), s. 59–64.

31. KPMG, *Jeden klik od ubezpieczenia – czy Polacy są gotowi na kanały cyfrowe? Oczekiwania i zachowania konsumentów cyfrowych a skuteczne strategie ubezpieczycieli*, grudzień 2015.

32. *Ibidem*, s. 41.

33. Podobny skutek, ale o charakterze nieformalnym stanowiącym element „szarej strefy”, może występować w przypadku realizacji koncepcji ujawniania wysokości prowizji przez brokera i polega na podziale otrzymanej prowizji przez brokera z klientem [J. Handschke, J. Lisowski, *Analiza ekonomiczna skutków wprowadzenia Dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD2) – najważniejsze kwestie dla rynków krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, <http://www.polbrokers.pl/index.php?pr=380&cid=40> [dostęp: 04.07.2017], s. 2.

dużej wartości) wpływa na ograniczenie znaczenia kryterium jakości ochrony ubezpieczeniowej przy podejmowanej decyzji o zakupie ubezpieczenia, gdyż koncentruje uwagę klienta właśnie na wynagrodzeniu pośrednika³⁴. Przewiduje się, że podobny mechanizm zadziałałby w Polsce³⁵.

W kontekście powyżej wskazanej wrażliwości ubezpieczających na czynnik kosztowy, oczekiwanym działaniem ze strony ustawodawcy powinno być minimalizowanie liczby czynników wpływających na wzrost kosztów funkcjonowania podmiotów rynku ubezpieczeniowego. Tymczasem niektóre rozwiązania przyjęte w ustawie o dystrybucji (np. rozbudowana analiza wymagań i potrzeb każdego klienta oraz każdorazowe przekazywanie ustandaryzowanego dokumentu zawierającego informacje o produkcie ubezpieczeniowym) mogą skutkować wydłużeniem procesu zawierania umowy ubezpieczenia przez brokera. Jeśli takie rozwiązania byłyby jednoznacznie korzystne dla klientów, to można by uznać je za celowe i skuteczne. Niestety, wielu klientów może odczuwać zjawisko „zalewu informacji” w przypadku realizacji wszystkich tych obowiązków informacyjnych, co nie dość, że nie buduje większego poczucia bezpieczeństwa klientów, to jeszcze może skutkować m.in. zwiększeniem kosztów działalności zakładów ubezpieczeń³⁶. Jednym z elementów mogących wpływać na wzrost kosztów funkcjonowania ubezpieczyciela jest zwiększenie oczekiwań finansowych brokerów. Należy mieć na uwadze, że wydłużenie procesu zawierania umowy ubezpieczenia skutkuje mniejszym zasobem czasu na akwizycję innych umów, a niższa liczba umów przekłada się na niższe łączne wynagrodzenie dla brokera. Można jednak zakładać, że w przypadku systemu prowizyjnego wynagradzania brokerów i przy masowości umów ubezpieczenia zawieranych z danym zakładem ubezpieczeń za pośrednictwem określonego brokera presja na wzrost wysokości prowizji nie będzie duża, co wynika z ukształtowanych wcześniej relacji biznesowych i niekiedy z porozumień kurtażowych. W przypadku honorarium płaconego przez ubezpieczającego, zwłaszcza w sektorze klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw, koszty wydłużenia procesu doprowadzania do zawarcia umowy ubezpieczenia zapewne w zdecydowanej większości zostałyby przerzucone na ubezpieczającego w postaci wyższego oczekiwanego honorarium.

4. Rozwiązania w innych krajach europejskich – i wnioski dla Polski

Koncepcja wprowadzenia w przyszłości w Polsce zasady wynagradzania brokera ubezpieczeniowego przez ubezpieczającego powinna zostać oceniona także przez pryzmat rozwiązań funkcjonujących w innych krajach. Zwłaszcza koncepcje przyjęte w państwach o rozwiniętych rynkach ubezpieczeniowych mogą stanowić podstawę wnioskowania na temat optymalnego podejścia do kwestii wynagrodzenia pośrednika ubezpieczeniowego w Polsce.

34. PWC, *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive(ETD/2007/IM/B2/51) Final Report*, Luksemburg 2011. s. 8.

35. M. Gawrychowski, *Agenci liczą na łaskę*, „Puls Biznesu” 05.02.2017, <https://www.pb.pl/agenci-licza-na-laske-853905> [dostęp: 03.07.2017].

36. J. Łańcucki, *Ochrona klienta w aktach delegowanych i wykonawczych do dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 4(93), s. 11–12.

Należy mieć na uwadze, że im bardziej rozwinięty rynek ubezpieczeń, tym częściej stosowane jest wynagrodzenie w postaci honorarium brokerskiego³⁷. Według klasyfikacji stosowanej przez Swiss Re, Polska jest zaliczana do rynków rozwijających się, co samo w sobie sugeruje, że honorarium od klientów nie jest częstym sposobem wynagradzania brokerów. Stopień rozwoju rynku ubezpieczeniowego ocenia się przede wszystkim dwoma parametrami: gęstością³⁸ i wskaźnikiem penetracji ubezpieczeniowej³⁹. Polski rynek ubezpieczeń według danych za 2016 rok charakteryzuje się gęstością 360,4 USD i wskaźnikiem penetracji 2,91%⁴⁰. Te liczby plasują Polskę w dolnej części tabeli prezentującej parametry krajów europejskich. Jednak jak wskazuje przypadek Finlandii (najwyższy w Europie wskaźnik penetracji 11,75% oraz jedna za najwyższych gęstości – 5060,7 USD), nawet bardzo rozwinięty rynek ubezpieczeniowy nie gwarantuje rozwoju rynku brokerskiego w przypadku zakazu pobierania wynagrodzenia od ubezpieczyciela. Można zatem postawić tezę, że obecnie w Europie nie ma rynku ubezpieczeniowego, w którym zakaz pobierania prowizji brokerskiej byłby obojętny dla działalności brokerskiej w tym sensie, że mogłaby nastąpić pełna substytucja poprzez honorarium brokerskie płatne przez ubezpieczającego („system fee”).

Przyjrzyjmy się teraz szczegółom wynagradzania brokerów w wybranych krajach europejskich. W Wielkiej Brytanii broker może być wynagradzany zarówno przez ubezpieczającego, jak i przez zakład ubezpieczeń. Co do źródła wynagrodzenia rozwiązanie takie jest tożsame z obecnie funkcjonującym w Polsce. Różnice istnieją w kwestii możliwości uzyskania przez ubezpieczającego informacji na temat wysokości prowizji brokera. Zgodnie z Ubezpieczeniowymi Zasadami Dobrej Praktyki (*Insurance Conduct of Business Sourcebook* – ICOBS) wspartymi przez rekomendacje Financial Services Authority istnieje obowiązek ujawniania wysokości prowizji na żądanie klienta. Zakres ujawniania określa: charakter wynagrodzenia (uzgodniona opłata czy prowizja), jego wysokość i czy przewidywane jest dodatkowe wynagrodzenie w zależności od treści umowy prowizyjnej z ubezpieczycielem (np. nadprowizje, udział w zysku). Należy wyraźnie podkreślić, że obowiązek ujawniania wynagrodzenia „na żądanie” nie dotyczy pośredniczenia w zawieraniu umów ubezpieczenia z konsumentami, co świadczy o tym, że wiedza konsumenta o wysokości prowizji nie musi być dla niego korzystna. Zatem poza zakresem regulacji pozostaje segment klienta, który w Polsce jest obsługiwany m.in. przez lokalnych brokerów ubezpieczeniowych funkcjonujących w formie jednoosobowych działalności gospodarczych. Rynek brytyjski – najdojrzałszy rynek ubezpieczeniowy w Unii Europejskiej – postawił na ewolucyjny sposób wprowadzania zmian w kwestii wynagrodzenia pośredników, uwzględniający poziom świadomości ubezpieczeniowej poszczególnych grup uczestników rynku (w tym zwłaszcza przedsiębiorcy vs konsumenci)⁴¹.

Z kolei w Finlandii wprowadzony został zakaz pobierania prowizji od zakładów ubezpieczeń, co zmusiło brokerów do zmian w kierunku działalności i przyjęcia modelu doradczego. Teoretycznie powinno to skutkować wprowadzeniem systemu wyceny netto w odniesieniu do nabywanego

37. J. Suszczyk, *Broker – czy w Polsce robi się to inaczej?*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” marzec 2017, s. 16.

38. Składka przypisana brutto przypadająca na mieszkańca danego kraju.

39. Składka przypisana brutto ogółem w relacji do produktu krajowego brutto.

40. Swiss Re Institute, *World insurance in 2016: the China growth engine steams ahead*, „Sigma” 2017, no 3, s. 53–54.

41. Z. Brodecki, D. Maśniak, *Opinia w sprawie projektowanych zmian dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) ze szczególnym uwzględnieniem kwestii wynagrodzenia i jego transparentności*, <http://www.polbrokers.pl/index.php?pr=380&cid=40> [dostęp: 01.10.2017], s. 9–10.

ubezpieczenia, czyli stworzeniem transparentnej sytuacji rozdzielania ceny usługi ubezpieczeniowej od kosztów pośrednictwa, tym samym ubezpieczyciele powinni obniżyć składkę o wartość wcześniej uwzględnianych w składce kosztów prowizji. W praktyce część ubezpieczycieli nie obniżyła składek za polisy zawierane za pośrednictwem brokerów, w efekcie czego kanał brokerski stał się droższy i mniej konkurencyjny. Taka sytuacja zmusiła brokerów opierających swój model biznesowy na klientach indywidualnych oraz małych przedsiębiorstwach do przekwalifikowania się na działalność agencyjną. Z kolei brokerzy obsługujący klientów korporacyjnych odnotowali znaczące spadki przychodów, niekiedy nawet o 75%. Doszło do koncentracji rynku brokerskiego i ograniczenia dostępu do rynku fińskiego ubezpieczycieli zagranicznych z uwagi na ograniczenie sieci niezależnych pośredników, jakimi są brokerzy⁴². Stosowanie kontrowersyjnego zakazu spotkało się z negatywną opinią Komisji Europejskiej, której zdaniem została naruszona zasada równego traktowania wszystkich pośredników ubezpieczeniowych. Ponadto taki zakaz zaostriżył konflikt interesów na fińskim rynku ubezpieczeniowym. W 2009 roku Minister Spraw Społecznych i Zdrowia stwierdził w raporcie, że zakaz prowizji jest najbardziej problematyczną częścią ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z 2005 roku.⁴³

W Austrii i Niemczech broker ubezpieczeniowy (*Versicherungsmakler*) jest wynagradzany przez ubezpieczyciela. Możliwe jest również prowadzenie działalności jako doradca ubezpieczeniowy (*Berater in Versicherungsangelegenheiten; Versicherungsberater*) i w takim przypadku wynagrodzenie płatne jest przez klienta⁴⁴.

Z kolei we Francji broker ubezpieczeniowy jest wynagradzany przez ubezpieczyciela, ale na wniosek klienta broker jest zobowiązany do ujawnienia wysokości prowizji, jeśli składka za ubezpieczenie przekracza 20 000 euro⁴⁵.

Jednym ze sposobów ograniczania ryzyka niekorzystnych zmian prawnych w działalności brokerskiej jest poszerzenie działalności o czynności agencyjne. W Polsce z powodu bezwzględnego zakazu wykonywania równocześnie działalności agencyjnej i czynności agencyjnych przez brokerów ubezpieczeniowych takie rozwiązanie jest niemożliwe. W wielu innych krajach europejskich (Francja, Wielka Brytania, Belgia, Bułgaria, Rumunia) takiego zakazu nie ma⁴⁶, co powoduje, że broker ubezpieczeniowy ma możliwość funkcjonalnego rozszerzenia zakresu swojej działalności. Brak wówczas dylematu dotyczącego wyboru podmiotowej formy prowadzenia działalności pomiędzy multiagencją a brokerem. Oczywiście aktualnie w Polsce funkcjonują grupy pośrednictwa ubezpieczeniowego zawierające w swej strukturze wszystkie formy pośrednictwa ubezpieczeniowego (broker, multiagent, agent wyłączny), jednak przepisy ustawy o dystrybucji ubezpieczeń wprowadzają jeszcze większe ograniczenie relacji na linii broker–agent aniżeli w ustawie z dnia 22 maja 2003 roku o pośrednictwie ubezpieczeniowym⁴⁷. Zgodnie z art. 30 ust. 1 pkt. 5) ustawy o dystrybucji ubezpieczeń broker nie będzie mógł posiadać akcji lub udziałów agenta

42. PWC, *Study...*, *op. cit.*, s. 31–36.

43. Z. Brodecki, D. Maśniak, *op. cit.*, s. 13–14.

44. M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza pośredników ubezpieczeniowych. Studium publicznoprawne*, Difin, Warszawa 2017, s. 66–71.

45. *Ibidem*, s. 74–76.

46. J. Suszczyk, *op. cit.*, s. 16.

47. Dz. U. 2016, poz. 2077.

ubezpieczeniowego, czego konsekwencją będzie przemodelowanie przez niektóre grupy finansowe struktur własnościowych⁴⁸.

Wnioski

Zakaz prowizyjnego wynagrodzenia brokerów ubezpieczeniowych przez zakłady ubezpieczeń stanowi skrajne rozwiązanie, które finalnie uderza w samych ubezpieczonych, poprzez marginalizację znaczenia profesjonalnej i wszechstronnej grupy pośredników ubezpieczeniowych. Nie jest to jednak jedyna negatywna konsekwencja dla ubezpieczonych. Doświadczenia fińskiego rynku pokazują, że taki zakaz skutkuje ograniczeniem walki konkurencyjnej pomiędzy ubezpieczycielami oraz utrudnieniem w dostępie do rynku ubezpieczeniowego dla zagranicznych ubezpieczycieli, co z kolei przekłada się na wzrost stawek ubezpieczeniowych lub ich stabilizację na wysokim poziomie. Finalnie można postawić tezę, że wprowadzenie takiego rozwiązania stoi w sprzeczności z ideą ochrony interesów ubezpieczonych.

Wykaz źródeł

Aon Polska, *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*, Raport Aon Polska IV edycja, 2016.

Banks E., *Alternative Risk Transfer: Integrated Risk Management through Insurance, Reinsurance and the Capital Markets*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester 2004.

Brodecki Z., Maśniak D., *Opinia w sprawie projektowanych zmian dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) ze szczególnym uwzględnieniem kwestii wynagrodzenia i jego transparentności*, <http://www.polbrokers.pl/index.php?pr=380&cid=40> [dostęp: 01.10.2017].

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej nr L26.

Gawrychowski M., *Agenci liczą na łaskę*, „Puls Biznesu” 05.02.2017, <https://www.pb.pl/agenci-licza-na-laske-853905> [dostęp: 03.07.2017].

Gmina Cieszyń, *Regulamin konkursu na wybór brokera ubezpieczeniowego dla Gminy Cieszyń wraz z podległymi jednostkami organizacyjnymi*, <http://bip.um.cieszyn.pl/artukul/770/15165/konkurs-na-wybor-brokera-ubezpieczeniowego-dla-gminy-cieszyn-wraz-z-podleglymi-jednostkami-organizacyjnymi> [dostęp: 03.12.2017].

Gołębiewski D., *Audyty ubezpieczeniowe. Praktyczne metody analizy ryzyka*, Poltext, Warszawa 2010.

Handschrke J., Lisowski J., *Analiza ekonomiczna skutków wprowadzenia Dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD2) – najważniejsze kwestie dla rynków krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, <http://www.polbrokers.pl/index.php?pr=380&cid=40> [dostęp: 04.07.2017].

Insurance Europe, *European Insurance in Figures. 2014 data*, Bruksela 2016.

Insurance Europe, *European Insurance in Figures. 2015 data*, Bruksela 2016.

48. Ł. Zoń, *op. cit.*, s. 5.

- Insurance Europe, *European insurance industry database. Distribution channels*, <https://insuranceeurope.eu/insurancedata> [dostęp: 02.12.2017].
- Janowicz-Lomott M., Łyskawa K., Wojtkowiak M., *Rola brokera w aranżowaniu programów ubezpieczeniowych dla JST*, [w:] *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów*, Jędrzejczyk I. [red.], Oficyna Wydawnicza Edward Mitek, Warszawa 2015.
- Jastrzębska M., Janowicz-Lomott M., Łyskawa K., *Zarządzanie ryzykiem w działalności jednostek samorządu terytorialnego ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka katastroficznego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Sprawozdanie statystyczne KNF-02*, https://www.knf.gov.pl/?articleId=57191&p_id=18 [dostęp: 02.12.2017].
- Kowalewski E., *Maklerstwo ubezpieczeniowe – istota i charakter prawny*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1991, nr 10/11/12.
- Kowalewski E., *Kim jest broker na rynku ubezpieczeniowym – kilka refleksji na tle wielofunkcyjności i aleatoryjności profesji brokera ubezpieczeniowego*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- KPMG, *Jeden klik od ubezpieczenia – czy Polacy są gotowi na kanały cyfrowe? Oczekiwania i zachowania konsumentów cyfrowych a skuteczne strategie ubezpieczycieli*, grudzień 2015.
- KPMG, *Ubezpieczenia w zasięgu ręki – czy aplikacje mobilne otworzą nowe możliwości przed ubezpieczycielami w Polsce?*, czerwiec 2016.
- Łańcucki J., *Ochrona klienta w aktach delegowanych i wykonawczych do dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 4[93].
- Maśniak D., Malinowska K., *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2[91].
- Miasto Poznań, Konkurs na brokera ubezpieczeniowego Miasta Poznania, dokumenty dostępne pod adresem: <http://bip.poznan.pl/bip/wydzial-zamowien-i-obslugi-urzedu,2218/news/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,c,461/ogloszenie-o-konkursie-na-brokera-ubezpieczeniowego-miasta-poznania,107758.html> [dostęp: 18.02.2018].
- Pismo Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów do Ministerstwa Finansów z dnia 4 stycznia 2017 roku [sygn. DDK-0240–1/17/PM].
- Pokrzywniak J., *Rozliczenia pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego, w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2[91].
- PwC, *Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services*, Global FinTech Report, marzec 2016.
- PwC, *InsurTech: A golden opportunity for insurers*, marzec 2016.
- PWC, *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) Final Report*, Luksemburg 2011.
- Suszczyk J., *Broker – czy w Polsce robi się to inaczej?*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, marzec 2017.
- Swiss Re Institute, *World insurance in 2016: the China growth engine steams ahead*, „Sigma” 2017, no 3.
- Szaraniec M., *Działalność gospodarcza pośredników ubezpieczeniowych. Studium publicznoprawne*, Difin, Warszawa 2017.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 roku o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. 2016, poz. 2077).
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 roku – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. 2017, poz. 1579).

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń [Dz. U. 2017, poz. 2486].

Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego), Sangowski T. [red.], SAGA Printing, Poznań 1998.

Zoń Ł., *Działalność brokerska po implementacji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2(91).

The remuneration for the insurance broker – commission from the insurer or the fee from the policyholder?

The article attempts to determine whether the Polish insurance market is ready to replace the practice of remunerating insurance brokers by insurance companies in favor of a fee paid by the policyholder. In the first part of the article, the Author outlines importance of the profession of insurance broker in Poland with an emphasis on the increasing scope of activities carried out by brokers for insured persons. Next, the Author describes the approach to the issue of remunerating insurance brokers in European countries, as well as the experience of selected countries related to the regulation of broker remuneration. Finally, the Author puts forward the thesis that the prohibition of charging commissions from insurers is in contradiction with the idea of increasing the protection of the interests of the insured persons.

Keywords: insurance broker, remuneration for insurance broker, the prohibition of charging commissions from insurers, the protection of the interests of the insured persons.

DR MARCIN WOJTKOWIAK – Katedra Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; broker ubezpieczeniowy