BARTOSZ KUCHARSKI
https://doi.org/10.33995/wu2025.2.3
date of receipt: 07.07.2025
date of acceptance: 24.07.2025

Projekt rekomendacji KNF dotyczących dystrybucji ubezpieczeń w zakresie współpracy między zakładami ubezpieczeń a brokerami

Projekt rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dotyczących dystrybucji ubezpieczeń podzielony jest na dwanaście części. Część VII poświęcono współpracy zakładów ubezpieczeń z brokerami ubezpieczeniowymi. W jej ramach uregulowane zostają zagadnienia: wewnętrznych procedur i dokumentacji w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, weryfikacji pełnomocnictwa brokerskiego, weryfikacji wpisu do rejestru brokerów, obsługi zapytań brokerskich oraz wynagrodzenia brokera. Autor po kolei omawia te zagadnienia; wskazuje, że rekomendację stanowią ważną i potrzebną regulację. Autor co do zasady aprobuje również treść rekomendacji. Zgłasza jednak szereg zastrzeżeń i postulatów dotyczących konieczności: ograniczenia praktyki udzielania wielokrotnych pełnomocnictw, nałożenia na ubezpieczycieli obowiązku udzielenia terminowo szczegółowej odpowiedzi na zapytanie brokerskie nałożenia na ubezpieczycieli obowiązku udzielenia terminowo szczegółowej odpowiedzi na zapytanie brokerskie, przesądzenia. któremu brokerowi należy się kurtaż w sytuacji, gdy wpływ na zawarcie umowy ubezpieczenia miał więcej niż jeden broker dotyczących .

Słowa kluczowe: broker ubezpieczeniowy, ubezpieczyciel, umowa ubezpieczenia, kurtaż, prowizja, pełnomocnictwo, slip.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Wprowadzenie

Projekt rekomendacji KNF dla zakładów ubezpieczeń w zakresie dystrybucji ubezpieczeń budzi duże emocje wśród profesjonalnych uczestników rynku ubezpieczeniowego od czasu jego opublikowania[1]. Trudno się temu dziwić, wziąwszy pod uwagę, że podmiot niestosujący się do rekomendacji, pomimo ich formalnie niewiążącego charakteru, mogą spotkać, biorąc pod uwagę uprawnienia nadzorcze KNF, istotne konsekwencje finansowe[2]. Znakomicie oddaje tę kwestię tytuł jednego z artykułów poświęconego charakterowi prawnemu rekomendacji autorstwa Doroty Maśniak: *Rekomendacje i wytyczne KNF: dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo" z twardym skutkiem*[3].

Rekomendacje w sprawie dystrybucji ubezpieczeń skierowane są do zakładów ubezpieczeń jako podmiotów tworzących rynek ubezpieczeniowy, jednak dotyczą wszystkich podmiotów zaangażowanych w dystrybucję ubezpieczeń. Poza zakładami ubezpieczeń rekomendacje obejmują również pośredników ubezpieczeniowych tj. agentów i brokerów. Zagadnienia objęte Rekomendacjami dotyczą:

I. obowiązków zarządu zakładu ubezpieczeń i rady nadzorczej,
II. organizacji czynności dystrybucyjnych zakładu ubezpieczeń,
III. systemu wynagradzania pracowników wykonujących czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń,
IV. wartości dystrybuowanych produktów dla klientów,
V. przeprowadzania analizy wymagań i potrzeb klientów oraz wykonywania innych obowiązków przez zakład ubezpieczeń względem klientów,
VI. współpracy zakładu ubezpieczeń z agentami,
VII. współpracy zakładu ubezpieczeń z brokerami,
VIII. współpracy zakładu ubezpieczeń z przedsiębiorcami, o których mowa w art. 2 udu,
IX. rozwiązań organizacyjnych w procesie nadzoru zakładu ubezpieczeń nad produktem i zarządzania nim, dotyczące dystrybucji ubezpieczeń,
X. umowy ubezpieczenia zawierane na cudzy rachunek,
XI. zarządzania konfliktem interesów,
XII. roli systemu kontroli wewnętrznej, funkcji zgodności z przepisami oraz audytu wewnętrznego w dystrybucji ubezpieczeń[4].

---

1. Publikacja rekomendacji miała miejsce 24 lutego b.r.
2. Zgodnie z art. 365 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn. Dz. U. 2024, poz. 828) – dalej u.dz.u.r. – rekomendacje działają w myśl zasady „zastosuj lub wyjaśnij". Pomimo formalnie niewiążącego charakteru rekomendacji niestosowanie się do nich oraz niewyjaśnienie lub nienależyte wyjaśnienie przez zakład ubezpieczeń, w jaki sposób zamierza osiągnąć cele, dla których wydano rekomendacje, może w rodzić konsekwencje nadzorcze. Co do tej kwestii zob. B. Wojno, [w:] *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, [red.] M. Szczepańska, P. Wajda, Wolters Kluwer, Warszawa 2017, art. 365, teza 2 oraz S. Pabian, P. Wajda, *Natura prawna i skutki rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego kierowanych do zakładów ubezpieczeń i reasekuracji*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2015, nr 1, s. 118.
3. D. Maśniak, *Rekomendacje i wytyczne KNF: dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo" z twardym skutkiem*, „Prawo Asekuracyjne" 2015, nr 2, s. 3–14.
4. /https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Projekt_rekomendacji_dla_zakladow_ubezpieczen_dot_dystrybucji_ubezpieczen_92670.pdf – dostęp 7 lipca 2025.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Niniejszy artykuł obejmuje, jak wskazuje jego tytuł, jedynie części VII: *Współpraca zakładów ubezpieczeń z brokerami*. Zagadnienia te były przedmiotem dyskusji m.in. podczas XXVII Kongresu brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych „Między Boomerem a Sigmą – wyzwania ludzi ubezpieczeń", który odbył się w Mikołajkach w dniach 28–30 czerwca bieżącego roku[5]. Niniejszy artykuł jest zbiorem refleksji autora po prezentacji omawianych w nim zagadnień podczas wspomnianego Kongresu oraz dyskusji, jaka miała miejsce w ramach seminarium AIDA poświęconego rekomendacjom, a także debaty brokerskiej[6].

Podkreślić należy, że dyskusja dotyczy projektu. Według zapewnień przedstawicieli KNF obecnych na Kongresie opinie uczestników rynku ubezpieczeniowego mają być wzięte pod uwagę przy opracowaniu ostatecznej wersji rekomendacji. Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych zamierza w sposób formalny zgłosić listę uwag do projektu. Z ust przedstawicieli Polskiej Izby Ubezpieczeń wiadomo, że projekt napotyka na bardzo istotne zastrzeżenia ze strony zakładów ubezpieczeń. Dyskusje między PIU a KNF wciąż trwają. Artykuł ma być w tej sytuacji głosem doktryny odnoszącym się do fragmentu rekomendacji dotyczących współpracy między zakładami ubezpieczeń a brokerami. Być może również ten głos w jakimś zakresie przyczyni się do ostatecznego kształtu rekomendacji.

1. Regulacje i dokumentacja wewnętrzna zakładu ubezpieczeń

Rekomendacja 24 wskazuje kwestie, co do których zakład ubezpieczeń ma posiadać regulacje wewnętrzne oraz rozwiązania techniczno-organizacyjne w zakresie współpracy z brokerami. Należą do nich:

a) weryfikacja dokumentu pełnomocnictwa, udostępnionego zakładowi ubezpieczeń przez brokera;
b) weryfikacja, czy osoba fizyczna, kontaktująca się z zakładem ubezpieczeń celem wykonania czynności brokerskich, jest wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych;
c) obsługa zapytań brokerskich, w tym przedstawianie propozycji ubezpieczenia, w odpowiedzi na zapytanie złożone przez brokera;
d) ustalanie wynagrodzenia brokera.

Wskazane wyżej zagadnienia zostaną kolejno omówione w toku dalszych rozważań. Obawy związane z samą rekomendacją 24 wiążą się z ryzykiem stawiania przez zakłady ubezpieczeń wymagań nadmiernych i nieprzewidzianych w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń ani innych przepisach powszechnie obowiązujących.

Wewnętrznej dokumentacji zakładu ubezpieczeń dotyczy rekomendacja 29[7] nakazująca dokumentowanie i przechowywane (do czasu przedawnienia roszczeń wynikających z zawartej umowy ubezpieczenia) co najmniej następujących czynności:

5. Kongres był szczególny przede wszystkim z uwagi na zaproszenie przez organizatora – Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych – do uczestnictwa dużej grupy ludzi młodych, rekrutujących się spośród studentów i doktorantów zaangażowanych w prace powołanego przez SPBUiR Ubezpieczeniowego Forum Młodych.
6. Seminarium i debata miały miejsce 29 maja b.r..
7. Omawiam ją w tym miejscu, zmieniając kolejność przyjętą przez projektodawców, ponieważ podobnie jak rekomendacja 24 dotyczy kwestii formalno-wewnętrznych związanych z organizacją dystrybucji przez ubezpieczyciela.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license,
and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

a) udostępnienia zakładowi ubezpieczeń przez brokera dokumentu pełnomocnictwa (w sposób pozwalający na identyfikację daty udostępnienia dokumentu oraz jego treści) oraz ewentualnych działań zakładu ubezpieczeń związanych z weryfikacją dokumentu pełnomocnictwa;
b) otrzymania zapytania brokerskiego, w sposób pozwalający na identyfikację jego treści oraz osoby składającej zapytanie w imieniu brokera;
c) gromadzenia i analizy informacji na potrzeby oceny ryzyka ubezpieczeniowego;
d) udzielenia odpowiedzi na zapytanie brokerskie i negocjacji warunków ubezpieczenia lub przekazania informacji o odmowie przedstawienia oferty wraz z jej treścią;
e) akceptacji propozycji ubezpieczenia przez klienta lub reprezentującego go brokera;
f) ustalenia wynagrodzenia brokera.

Regulacja ta nie budzi większych zastrzeżeń i nie ma istotnego znaczenia dla samych brokerów. Wydaje się ona stwarzać brokerowi możliwość uzyskania od zakładu ubezpieczeń określonych dokumentów na wypadek, gdyby sam broker ich nie posiadał. Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń[8] zobowiązuje brokera ogólnie do przechowywania dokumentacji dotyczącej wykonywanej działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń, w szczególności pełnomocnictwa do wykonywania czynności brokerskich oraz dokumentów dotyczących wynagrodzenia przez okres 10 lat od dnia zakończenia współpracy z klientem (art. 39 ust. 3 pkt 4 udu). Termin przedawnienia roszczeń z umowy ubezpieczenia wynosi trzy lata z zastrzeżeniem roszczenia o zadośćuczynienie i odszkodowanie z ubezpieczenia OC, które upływają w terminach przewidzianych dla tego roszczeniach w przepisach o odpowiedzialności za szkodę wynikającą z czynu niedozwolonego lub z niewykonania bądź nienależytego wykonania zobowiązania (art. 819 § 1 i 2 k.c.), a zatem zwykle upłynie przed terminem 10-letnim przewidzianym w ustawie. Prawo żądania przez brokera od zakładu ubezpieczeń określonych dokumentów nie wynika wprost z przepisów, trudno jednak je wykluczyć, gdy chodzi o dokumentację dotyczącą brokera występującego ze stosownym wnioskiem. Odnośnie do dokumentacji dotyczącej do umów ubezpieczenia zawartych bez udziału brokera – zakład ubezpieczeń zobowiązany będzie odmówić jej udostępnienia z powołaniem się na tajemnicę ubezpieczeniową (art. 35 u.d.u.r.)[9].

2. Weryfikacja pełnomocnictwa brokerskiego

Zgodnie z rekomendacją 25 zakład ubezpieczeń podejmuje współpracę z brokerem wyłącznie po weryfikacji pełnomocnictwa udzielonego brokerowi przez klienta. Współpraca zakładu ubezpieczeń z brokerem nie może wykraczać poza zakres udzielonego brokerowi pełnomocnictwa. Przytoczony wyżej fragment pozostaje w zgodzie z art. 27 u.d.u., który przewiduje dla pełnomocnictwa brokerskiego formę pisemną, następnie zaś nakazuje brokerowi przedstawienie pełnomocnictwa brokerskiego przy pierwszej czynności należącej do zakresu czynności brokerskich. Na mocy przepisów ogólnych broker nie potrzebuje oczywiście pełnomocnictwa do podejmowania czynności faktycznych, nieobejmujących składania w imieniu klienta oświadczeń woli. Do czynności takich

8. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (tekst jedn. Dz. U 2024, poz. 1214) – dalej u.d.u.
9. Z najświeższych wypowiedzi doktryny dotyczących tajemnicy ubezpieczeniowej zob. E. Kurowska–Tober, B. Mrozowska-Bartkiewicz, W Łuczka, *Tajemnica ubezpieczeniowa*, „Prawo Asekuracyjne" 2024, nr 2, s. 3 i nast.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

zaliczyć można przykładowo formułowanie zapytań brokerskich przybierających postać tzw. slipów[10]. Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń, podobnie jak poprzedzająca ją ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym[11], zawiera jednak regułę szczególną, sprawiającą, że zakład ubezpieczeń nie ma prawa podejmować z brokerem jakichkolwiek rozmów dotyczących kształtu proponowanej umowy ubezpieczenia, o ile broker nie przedstawi dokumentu pełnomocnictwa[12].

Kolejny ustęp rekomendacji 25 w pierwszym zdaniu zobowiązuje zakład ubezpieczeń do weryfikacji dokumentu pełnomocnictwa w zakresie jego formalnej poprawności, aktualności i zakresu oraz do powstrzymania się od współpracy z brokerem do czasu wyjaśnienia przezeń ewentualnych wątpliwości. Samo sformułowanie zobowiązujące zakład ubezpieczeń do weryfikacji pełnomocnictwa co do wyżej wymienionych kwestii trudno kwestionować. Pojawia się jednak zasygnalizowana wcześniej wątpliwość, czy w sytuacji, gdy ustawa o dystrybucji ubezpieczeń nie przewiduje żadnych szczególnych wymagań wobec dokumentu pełnomocnictwa, zakład ubezpieczeń może przewidzieć takie wymagania na mocy swoich procedur wewnętrznych, następnie zaś nie honorować pełnomocnictw niespełniających takich wymagań, choćby odpowiadały one wymaganiom ogólnym.

Pełnomocnictwo brokerskie nie wydaje się dokumentem szczególnie skomplikowanym[13]. Biorąc pod uwagę przepisy Kodeksu cywilnego oraz ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, można uznać, że wystarczy, by nosiło datę wcześniejszą niż moment wystąpienia z zapytaniem brokerskim oraz zawierało upoważnienie do wykonywania na rzecz lub w imieniu klienta dystrybucji ubezpieczeń, pośrednictwa ubezpieczeniowego lub czynności brokerskich.

Tak sformułowanemu pełnomocnictwu nie można nic zarzucić, choćby data jego wystawienia znacznie poprzedzała moment wystąpienia z zapytaniem przez brokera, jako że pojęcia zawarte w przytoczonej wyżej treści pełnomocnictwa są zdefiniowane ustawowo (art. 4 oraz art. 3 ust. 1 pkt 14 u.d.u.)[14].

Kwestia aktualności pełnomocnictwa może w praktyce nasuwać najwięcej wątpliwości z uwagi na to, że brokerzy często nawiązują z klientem stałą współpracę w zakresie szeroko rozumianej obsługi ubezpieczeniowej[15]. Powstaje zatem pytanie, czy zakład ubezpieczeń może żądać wyjaśnień, czy pełnomocnictwo wystawione rok lub ponad rok przed datą wystąpienia z zapytaniem jest wciąż aktualne, choćby żadna wiadomość pozwalająca kwestionować aktualność pełnomocnictwa do niego nie dotarła. Mając na uwadze, że usługi brokera ubezpieczeniowego podobnie jak

10. Co do tej kwestii zob. przykł. P. Narloch, J. Nawracała, *Rola slipu brokerskiego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia*, „Prawo Asekuracyjne" 2000, nr 2.
11. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (tekst jedn. Dz. U. 2016, poz. 2077 oraz z 2017, poz. 60 i 2486).
12. Jest to o tyle uzasadnione, że odpowiedź na slip stanowić będzie zwykle ofertę.
13. Co do pełnomocnictwa brokerskiego zob. przykł. B. Kucharski, [w:] M. Fras, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, B. Kucharski, *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 238–245, B. Kucharski, *Broker jako pośrednik handlowy*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, [red.] M. Serwach, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 73–79.
14. W praktyce pełnomocnictwa brokerskie są formułowane w sposób szeroki wyliczając czynności, do których uzależniony jest broker Zob. B. Kucharski, *Broker jako pośrednik* … oraz W. Kośla, [w:] *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, [red.] P. Czublun, CH Beck, Warszawa 2018, s. 236.
15. B. Kucharski, *Broker jako pośrednik* …, s. 68.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

usługi maklerów innego rodzaju[16] są przynajmniej co do zasady jednorazowe[17], wypada przyznać zakładowi ubezpieczeń prawo do żądania wyjaśnień w sytuacji, gdy pełnomocnictwo nosi datę wcześniejszą o kilka miesięcy lub więcej od daty wystąpienia z zapytaniem.

Inaczej podejść należy do kwestii poprawności formalnej pełnomocnictwa oraz wynikającego z niego zakresu umocowania. Jeżeli sformułowanie dokumentu pozwala brokerowi na wykonywanie w imieniu lub na rzecz klienta dystrybucji ubezpieczeń lub czynności brokerskich, to niezależnie od określenia dokumentu innym mianem niż pełnomocnictwo (np. list brokerski albo upoważnienie) powinien on być honorowany. Z przepisów prawa powszechnie obowiązującego nie wynika, by pełnomocnictwo brokerskie miało być pełnomocnictwem szczególnym[18], np. do zawarcia konkretnej umowy ubezpieczenia, więc nawiązanie do sformułowań ustawowych winno być wystarczające. Wątpliwości powinno budzić raczej zbyt wąskie, a nie zbyt szerokie sformułowanie pełnomocnictwa. Dotyczyć to może przykładowo pełnomocnictwa do pośredniczenia w zawarciu konkretnej umowy ubezpieczenia na rzecz klienta. Przy takim sformułowaniu zakład ubezpieczeń będzie zobowiązany do żądania dodatkowego upoważnienia w sytuacji, gdyby broker chciał zawrzeć umowę w imieniu klienta albo próbował klientowi udzielać pomocy w administrowaniu lub wykonywaniu umowy lub umów ubezpieczenia.

Zgodnie z kolejnym zdaniem ustępu 2 rekomendacji 25 obowiązek powstrzymania się od współpracy z brokerem do czasu wyjaśnienia przez brokera wątpliwości dotyczy również sytuacji, gdy klient umocował do wykonywania czynności brokerskich w takim samym lub częściowo pokrywającym się zakresie więcej niż jednego brokera, w tym gdy w jednym lub więcej pomocnictw została zastrzeżona wyłączność. Kwestia podwójnych pełnomocnictw stanowi plagę rynku brokerskiego. Kierunek, w którym zmierza rekomendacja, jest zatem zdecydowanie słuszny. Kontrowersje mogą jednak dotyczyć sformułowania rekomendacji. Rodzi się bowiem pytanie, czy powzięcie przez zakład ubezpieczeń wiedzy o umocowaniu przez klienta więcej niż jednego brokera powinno samo przez się wywoływać wątpliwości, czy też zakład ubezpieczeń może swobodnie decydować, czy w danej sytuacji ma wątpliwości. Rekomendacja może też sugerować, że dopiero zastrzeżenie wyłączności w jednym lub więcej pełnomocnictw winno rodzić wątpliwości po stronie zakładu ubezpieczeń.

W moim przekonaniu należy zdecydowanie opowiedzieć się za pierwszym rozwiązaniem, to znaczy, zakład ubezpieczeń winien powstrzymać się od współpracy z brokerem i zobowiązać go do wyjaśnienia wątpliwości, jeżeli tylko poweźmie wiedzę o umocowaniu przez klienta w tym samym lub podobnym zakresie dwóch lub więcej brokerów. Zakład ubezpieczeń nie ma przy tym swobody decydowania, czy w opisanej sytuacji istnieją wątpliwości. Zastrzeżenie wyłączności tym bardziej powinno obligować zakład ubezpieczeń do zobowiązania brokera do wyjaśnienia wątpliwości, jednakże nawet, gdy w żadnym z pełnomocnictw wyłączności nie zastrzeżono, zakład ubezpieczeń powinien zachować się zgodnie z dyspozycją rekomendacji. Do wskazanych wyżej wniosków zdaje się prowadzić wykładnia językowa, ale również celowościowa, biorąca pod uwagę

16. Pomimo użytego przez ustawodawcę angielskojęzycznego terminu *broker* nie powinno budzić wątpliwości, że broker ubezpieczeniowy jest maklerem szczególnego rodzaju. Zob. B. Kucharski, [w:] *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz* …, s. 93–94.

17. Wśród charakterystycznych cech maklera handlowego wskazuje się na jednorazowość usług, zob. K. Kruczalak, *Umowy o pośrednictwo i przedstawicielstwo handlowe*, [w:] *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, [red.] S. Włodyka, Instytut Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych, Kraków 1995, s. 126.

18. Co do rodzajów pełnomocnictwa zob. przykł. M. Smyk, *Pełnomocnictwo według Kodeksu cywilnego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 199 i nast.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

okoliczność, że stosunek między brokerem a klientem, mający cechy umowy zlecenia, winien opierać się na szczególnym zaufaniu[19]. Dodać należy, że klauzula wyłączności może nie wynikać z pełnomocnictwa, ale z umowy brokerskiej, której treść nie powinna być zakładowi ubezpieczeń ujawniana. Biorąc pod uwagę praktykę obrotu, a także treść rekomendacji, wypada radzić brokerom, by zastrzegali wyłączność nie tylko w umowach, ale również w stosowanych przez siebie wzorach pełnomocnictw.

Pomimo trafnego rozwiązania zamieszczonego w ustępie 2 rekomendacji 25, ustęp 3 sankcjonuje wątpliwą ze względów celowościowych oraz etycznych praktykę wielokrotnych pełnomocnictw[20]. Zabrania ona zakładowi ubezpieczeń ograniczania możliwości wykonywania czynności brokerskich któremukolwiek z umocowanych brokerów w razie umocowania przez klienta kilku z nich. Łatwo wyobrazić sobie sytuacje, w których u klienta pojawia się kolejny broker, i będąc świadomy udzielenia wcześniej pełnomocnictwa innemu brokerowi, namawia klienta do udzielenia drugiego pełnomocnictwa, argumentując, że takie rozwiązanie daje klientowi większą pewność co od uzyskania najlepszej z możliwych oferty ubezpieczenia. Możliwość ta może być złudna w świetle praktyki, zgodnie z którą w wypadku udzielenia kilku pełnomocnictw odpowiedzi udzielane przez zakład ubezpieczeń każdemu brokerowi często ograniczają się do wskazania produktu i opracowanych dlań ogólnych warunków ubezpieczenia. To z kolei wypacza naturalną rolę brokera, która nie powinna ograniczać się do wąsko rozumianego pośrednictwa, ale rozciągać się na negocjowanie warunków ubezpieczenia stosownie do wykonanej wcześniej pogłębionej analizy wymagań i potrzeb.

Sankcjonowanie przez organ nadzoru w rekomendacjach bez zastrzeżeń praktyki udzielania wielokrotnych pełnomocnictw zdaje się *de facto* zachęcać brokerów do działań wątpliwych etycznie względem siebie nawzajem, a także generować nielojalne względem brokerów zachowania klientów[21]. Praktyka ta, uzasadniana wolnością działalności gospodarczej i wolnością konkurencji, prowadzi zatem w istocie do psucia rynku. W związku z powyższym wydaje się, że nakaz sformułowany w tej części rekomendacji winien wyraźnie dotyczyć sytuacji, gdy umocowanie więcej niż jednego brokera w tym samym lub podobnym zakresie wynika wyraźnie z woli klienta.

W związku z rekomendacją 25 można również postawić pytanie, czy to broker winien być adresatem prośby zakładu ubezpieczeń o wyjaśnienie wątpliwości, w sytuacji gdy wybór brokera należy do klienta. Ostatecznie jednak przyjęte rozwiązania wypada zaakceptować, jako pozwalające brokerowi na wyjaśnienie kwestii z klientem. Broker, dążąc do wyjaśnienia wątpliwości wiążących się z umocowaniem przez klienta więcej niż jednego brokera, będzie zmuszony przeprowadzić z klientem szczerą rozmowę, która być może pozwoli na ustalenie, czy klient, znając ukształtowaną przez tradycję rolę brokera, rzeczywiście i świadomie zdecydował się udzielić kilku

19. Zob. przykł. Ł. Orłowski, *Umowa brokerska jako* contractus uberrimae fidei, „Prawo Asekuracyjne" 2023, nr 3, s. 3 i nast., S. Byczko, B. Kucharski, *Obowiązek lojalności mocodawcy względem brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne" 2018, nr 4, s. 1 i nast.

20. Przykładowo J. Pokrzywniak uważa, że z istoty umowy brokerskiej wynika zobowiązanie klienta do zachowania wyłączności. – J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005, s. 99–100.

21. Co do tej kwestii zob. S. Byczko, B. Kucharski, *Obowiązek lojalności* . . . , s. 11–13. Zob. również punkt IV. 5 i 6, *Kodeksu Etyki Zawodowej Brokera*: https://spbuir.pl/wp-content/uploads/2018/03/kodeks_etyki_ost_2013.pdf [dostęp 04.07.2025] oraz punkt III projektu Zasad Dobrych Praktyk we współpracy pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń, *Dobre praktyki w działalności brokerskiej. Przewodnik*, [red.] K. Malinowska i in., Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Warszawa 2021, s. 18.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

pełnomocnictw brokerskich, licząc, że konkurencja między brokerami zagwarantuje mu uzyskanie lepszych warunków ubezpieczenia. Udzielanie podwójnych pełnomocnictw brokerskich powinno być dopuszczalne, wyłącznie gdy klient zakomunikuje każdemu z brokerów, że wybiera taki właśnie model współpracy, nie gwarantując żadnemu z nich ani wyłączności, ani możliwości doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia.

4. Weryfikacja wpisu do rejestru brokerów

Rekomendacja 27 nakazuje zakładowi ubezpieczeń weryfikować wpis do rejestru brokerów osoby kontaktującej się z nim w celu wykonywania czynności brokerskich. Weryfikacja ma następować przy pierwszym kontakcie i być powtarzana cyklicznie. W razie wątpliwości co do statusu osoby podejmującej próbę kontaktu zakład winien zwrócić się do brokera o ich wyjaśnienie oraz powstrzymać się od współpracy z tą osobą do czasu ich wyjaśnienia.

Omawiana rekomendacja budzi wątpliwości przede wszystkim w kontekście obowiązku cyklicznego powtarzania weryfikacji. Nie wiadomo, w jakich odstępach czasu weryfikacja winna być powtarzana. Sformułowanie „*cyklicznie*" w połączeniu z obowiązkiem weryfikacji przy pierwszym kontakcie sugeruje, że weryfikacja nie jest konieczna przy każdym kontakcie określonej osoby z zakładem ubezpieczeń. Nie sprecyzowano również, czy weryfikacja okresowa ma dotyczyć wyłącznie osób, które nadal kontaktują się z brokerem, czy także tych, które przestały się z nim kontaktować.

Pojawia się nadto pytanie, czy zakład ubezpieczeń może w ogóle kontaktować się z pracownikami brokera niewpisanymi do rejestru brokerów. Jak wiadomo, do rejestru wpisuje się wyłącznie osoby, które zdały egzamin brokerski (art. 29 u.d.u.). Broker może jednak zatrudniać również osoby, które takiego egzaminu nie zdały. Dotyczy to nie tylko pracowników, których zadania mają charakter czysto techniczny, w szczególności sekretarek, ale również praktykantów i osób, które uczą się zawodu, chcąc w przyszłości przystąpić do egzaminu brokerskiego. Osoby takie w praktyce często kontaktują się z zakładem ubezpieczeń, tymczasem z przepisu zdaje się wynikać, że zakład ubezpieczeń nie powinien do tego dopuszczać. Trudno przykładowo zrozumieć dlaczego zakład ubezpieczeń miałby odmówić udzielania odpowiedzi upoważnionej przez brokera sekretarce zwracającej się z pytaniem, czy i kiedy wysłana zostanie odpowiedź na złożone zapytanie brokerskie tylko dlatego, że nie jest ona wpisana do rejestru brokerów.

5. Obsługa zapytań brokerskich

Zgodnie z rekomendacją 26, przygotowując propozycję ubezpieczenia, zakład ubezpieczeń uwzględnia zakres ochrony ubezpieczeniowej wnioskowany w zapytaniu brokerskim. Można się zastanawiać, czy sformułowanie to nie jest zbyt ogólne. Nie wynika z niego konieczność odniesienia się do wszystkich sprecyzowanych w zapytaniu brokerskim wymagań oraz klauzul dodatkowych. W zasadzie propozycja ubezpieczenia odsyłająca brokera do ogólnych warunków ubezpieczenia bez żadnej ich modyfikacji może być uznana za uwzględniającą zakres wnioskowanej ochrony, jeżeli tylko klient wskazany w zapytaniu znajduje się w grupie docelowej proponowanego produktu. Wydaje się, że nie o to chodziło projektodawcom. Moim zdaniem z rekomendacji winien wynikać

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license,
and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

obowiązek zakładu ubezpieczeń odniesienia się do wszystkich proponowanych w zapytaniu klauzul oraz wyjaśnienia przyczyn ewentualnej odmowy ich wprowadzenia.

Punkt 2 rekomendacji zobowiązuje zakład ubezpieczeń do poinformowania brokera o ewentualnej odmowie przedstawienia propozycji ubezpieczenia ze wskazaniem przyczyn takiej odmowy. Wadą tego fragmentu jest brak wskazania terminu, w którym zakład ma obowiązek poinformować o odmowie. Przepis winien w pierwszej kolejności zobowiązywać zakład ubezpieczeń do udzielenia odpowiedzi na zapytanie brokerskie bez zbędnej zwłoki oraz do wyjaśnienia przyczyn ewentualnej odmowy przedstawienia propozycji ubezpieczenia. W praktyce częste są sytuacje, gdy zakład ubezpieczeń po prostu nie odpowiada na zapytanie brokerskie, a broker nie wie, jak milczenie zakładu interpretować.

Punkt 3 dotyczy częściowej odmowy. Stanowi, że zakład ubezpieczeń powinien poinformować brokera, gdy wskazane w zapytaniu ryzyka nie mogą być objęte ochroną. Z niezrozumiałych względów tym razem nie nałożono na zakład ubezpieczeń obowiązku wyjaśnienia częściowej odmowy. Podsumowując: z obecnego sformułowania jedynie drogą życzliwej dla brokerów interpretacji można wywieść obowiązek zakładu ubezpieczeń udzielenia precyzyjnej odpowiedzi na zapytanie ze wskazaniem przyczyn odmowy objęcia określonych w nim ryzyk ochroną i wprowadzenia określonych klauzul brokerskich. Nieokreślenie, w jakim czasie zakład ma odnieść się do zapytania, choćby przez użycie sformułowania ogólnego, może sprawić, że rekomendacja okaże się martwa.

Ostatni fragment rekomendacji odnosi się do wielości pełnomocnictw brokerskich. Zobowiązuje zakład ubezpieczeń do udzielenia każdemu z umocowanych brokerów zindywidualizowanej oferty z uwzględnieniem różnic wnioskowanych przez brokerów w zapytaniach. Aprobując co do zasady sens rekomendacji, można wobec niej sformułować zastrzeżenia podobne do wyrażonych w odniesieniu do rekomendacji 25, która bezkrytycznie sankcjonuje niekorzystną dla rynku brokerskiego praktykę udzielania podwójnych pełnomocnictw. Przepis powinien nawiązywać do rekomendacji 24, wskazując, że wyrażony w nim obowiązek dotyczy wyłącznie sytuacji, gdy klient w sposób niebudzący wątpliwości wyraził wobec zakładu ubezpieczeń wolę umocowania jednocześnie w podobnym zakresie kilku brokerów. Na marginesie można zauważyć, że istotne różnice w zakresie ochrony ubezpieczeniowej wnioskowanej przez każdego z brokerów będą zwykle oznaczać, że któryś z nich niewłaściwie przeprowadził analizę wymagań i potrzeb klienta.

Dodatkowo wypada wskazać, że ani z rekomendacji 25, ani 26 nie wynika wyraźny zakaz podejmowania przez zakład ubezpieczeń prób wywierania wpływu na wybór brokera przez klienta. Taki zakaz szedłby dalej niż wynikający z rekomendacji zakaz ograniczania możliwości wykonywania czynności brokerskich jakiemukolwiek z umocowanych brokerów oraz nakaz udzielania każdemu z umocowanych brokerów zindywidualizowanej odpowiedzi. Można w tym miejscu zauważyć, że z punktu 8 zasad dobrej praktyki oraz współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń, opracowanych przez zakłady ubezpieczeniowe wspólnie z brokerami i przyjętych w czasie III Kongresu Brokerów w 2000 roku, wynika zakaz udzielania imiennej rekomendacji konkretnemu brokerowi. Bardziej dobitnie kwestię tę wyrażono w projekcie *Zasad Dobrych Praktyk we współpracy pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń* przedstawionym na XXIII Kongresie Brokerów w 2021 roku. Zgodnie z punktem IV.1 projektu zakład ubezpieczeń nie może nakłaniać klienta do zmiany brokera ani w żaden sposób wpływać na wybór brokera przez klienta. W szczególności zakład ubezpieczeń nie może udzielać imiennej rekomendacji brokerowi[22].

22. *Dobre praktyki...*, s. 19.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Dodać wypada, że ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji[23] wśród czynów nieuczciwej konkurencji wymienia utrudnianie dostępu do rynku przez nakłanianie osób trzecich do odmowy sprzedaży innym przedsiębiorcom albo do niedokonywania zakupu towarów lub usług od innych przedsiębiorców (art. 15 ust. 1 pkt 2) oraz działanie mające na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy lub stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy (art. 15 ust. 1 pkt 5). Odpowiednie sformułowanie rekomendacji precyzowałoby przepisy ustawy, które same przez się mogą nie stanowić wystarczającej podstawy dla przypisania czynu nieuczciwej konkurencji zakładowi ubezpieczeń rekomendującemu klientowi wybór określonego brokera.

6. Zasady wynagradzania brokera

Rekomendacja 28 nakazuje zakładom ubezpieczeń uwzględniać specyfikę działalności brokerskiej przy określaniu zasad wynagradzania brokera. Zakłady mają obowiązek dokumentować czynności związane z ustalaniem wysokości, naliczaniem oraz wypłatą wynagrodzenia brokerowi. Brak precyzji tego sformułowania każe postawić pytanie, czy chodzi wyłącznie o dokumentowanie czynności dotyczących rozliczeń z brokerem *ad hoc*, czy może o wymaganie zawierania tzw. porozumień kurtażowych. Wydaje się, że właściwa jest pierwsza odpowiedź, bowiem zasady wynagradzania brokera kształtuje przede wszystkim zwyczaj. Jestem zdania, że porozumienie kurtażowe nie może zmienić ukształtowanych w drodze zwyczaju podstawowych zasad wynagradzania brokera, w szczególności w sytuacji, gdy osiągnięty został efekt brokerski, nie może uzależniać wypłaty kurtażu od tego, czy broker jest nadal umocowany przez konkretnego klienta. Postanowienia tego rodzaju często zdarzają się w praktyce.

Podstawowe znaczenie ma punkt 2 rekomendacji 28, zgodnie z którym zasady wynagradzania brokera nie mogą stanowić dlań zachęty do przedkładania własnego interesu nad interes klienta oraz do rekomendowania klientowi produktów bez dokonania lub uwzględniania rzetelnej analizy oferty występującej na rynku. W szczególności zakład ubezpieczeń nie może przyznawać brokerowi wynagrodzenia dodatkowego, ponad wynagrodzenie należne z tytułu wykonania czynności brokerskich w imieniu lub na rzecz klienta, a uzależnionego od osiągnięcia innego celu, jak np. określonego poziomu przypisu lub dynamiki składki ubezpieczeniowej w danym okresie, realizacji planów bądź celów sprzedażowych, określonej wysokości wskaźnika szkodowości umów zawartych za pośrednictwem tego brokera lub innych warunków istotnych z punktu widzenia interesu zakładu ubezpieczeń, które jednocześnie mogłyby być sprzeczne z najlepiej pojętym interesem klienta. Rekomendacja w tym zakresie stanowi konkretyzację art. 7 ust. 2 u.d.u.

W związku z przywołanym fragmentem pojawia się pytanie o dopuszczalność podziału kurtażu na część obsługową i akwizycyjną. W przeszłości wyrażałem obawy wobec takiej praktyki, z czym nie zgodził się Jakub Pokrzywniak, wskazując, że mogłoby to rozwiązać problem zmiany brokera w trakcie umów długookresowych i wymagających wielu czynności obsługowych[24]. Mogę

23. Tekst jedn. Dz. U. 2022, poz. 1233; dalej: u.z.n.k.

24. J. Pokrzywniak, *Dobre praktyki w działalności brokerskiej. Wybrane problemy*, „Prawo Asekuracyjne" 2022, nr 1, s. 14.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

zgodzić się z powyższą uwagą w zakresie, w jakim czynności obsługowe byłyby rzeczywiście wykonywane wyłącznie w imieniu lub na rzecz klienta, co jednak dosyć trudno sobie wyobrazić. Pominąwszy powyższe zastrzeżenie, jestem zdania, że nawet przy umowach długookresowych kurtaż (a przynajmniej jego zasadnicza część) winien należeć się brokerowi, który doprowadził do zawarcia danej umowy ubezpieczenia. Nie dotyczy to jednak przypadku przedłużania umowy na kolejny okres, jeżeli wynika ona z przygotowanego przez nowego brokera programu ubezpieczeniowego i brak związku przyczynowego między jej zawarciem, a działaniem poprzedniego brokera[25].

Ostatni fragment rekomendacji 28 nie pozwala zakładom ubezpieczeń na organizowanie konkursów sprzedażowych dla brokerów, w tym osób fizycznych wykonujących czynności brokerskie, oraz oferowania tym osobom nagród i innych korzyści w związku z wykonywaniem czynności brokerskich. Rekomendacja ta nie budzi większych wątpliwości, choć można się zastanawiać, czy przyznawanie osobom fizycznym wykonującym czynności brokerskie nagród i korzyści w związku z wykonywaniem czynności brokerskich w sytuacji, gdy czynności te wykonywane są wyłącznie w imieniu lub na rzecz klienta, jest zawsze sprzeczne z istotą działalności brokerskiej. Być może wypadałoby opatrzyć ten fragment zastrzeżeniem, że opisana praktyka jest niedopuszczalna w zakresie, w jakim może dla osób fizycznych wykonujących czynności brokerskie stanowić zachętę do współpracy z danym ubezpieczycielem bez względu na interes klienta.

Rekomendacja 28 idzie z pewnością we właściwym kierunku. Na tle postanowień, które się w niej znalazły, rodzą się wyżej wskazane drobne wątpliwości. Można jednak odnieść wrażenie, że stanowi ona w istocie niewykorzystaną szansę na odniesienie się do kwestii najbardziej kontrowersyjnych, pozostawiając ich rozstrzygnięcie w całości orzecznictwu. Dotyczy to w szczególności prawa do kurtażu w sytuacji, gdy udział w zawarciu określonej umowy miało kilku brokerów, a także kwestii znaczenia oraz dopuszczalnej treści porozumienia kurtażowego[26]. Otwarte są m.in. pytania:

- czy efekt brokerski polega na nadaniu kształtu określonej umowie, czy na złożeniu ostatniego podpisu?
- według jakich kryteriów zakład ubezpieczeń ma decydować, któremu brokerowi należy się prowizja w razie następstwa brokerów?
- czy broker może otrzymywać kurtaż za czynności brokerskie niemające charakteru akwizycyjnego?
- czy praktyka podziału prowizji na część akwizycyjną i obsługową jest dopuszczalna?

Mankament stanowi również brak zastrzeżenia, że składka ubezpieczeniowa nie powinna być niższa w sytuacji, gdy klient nie korzysta z pośrednictwa brokera. Takie zastrzeżenie znajduje się w zasadach dobrej praktyki oraz współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń z 2000 roku (pkt 9).

25. Por. punkt IV.6 projektu *Zasad Dobrych Praktyk we współpracy pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń*: *Dobre praktyki w działalności brokerskiej*, s. 19.

26. Co do tych kwestii 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 3, s. 58 i nast., B. Kucharski, *Prawo do kurtażu w razie zmiany brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne" 2021, nr 1, s. 15 i nast.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Podsumowanie

Jak wskazano na wstępie, wydawanie przez KNF rekomendacji dla zakładów ubezpieczeń ma swoją podstawę w art. 365 u.d.u.r. Rekomendacje mają jednak formalnie niewiążący charakter. Nie można ich traktować jako źródła prawa powszechnie obowiązującego. Nieuzasadnione wydaje się również przypisywanie im charakteru aktów prawa wewnętrznego. Rekomendacje stanowią zatem swoiste *soft law*, w którym KNF prezentuje zakładom ubezpieczeń swój punkt widzenia na określone kwestie, przede wszystkim gdy przepisy ustawowe nie są wystarczająco precyzyjne[27]. Skutki rekomendacji są jednak niebagatelne, także w zakresie prawa cywilnego, być może bardziej nawet doniosłe od skutków różnego rodzaju przejawów samoregulacji rynku powstających z inicjatywy samych jego uczestników. Rekomendacje mogą wpływać na interpretacje nieostrych przepisów ustawowych, wypełniać konkretną treścią klauzule generalne, którymi posługuje się ustawodawca, a przede wszystkim – potwierdzać obowiązywanie określonych zwyczajów lub wpływać na ich kształtowanie się. W ten sposób rekomendacje mogą pośrednio mieć znaczenie dla określenia treści czynności prawnych (art. 56 k.c.), wykładnię oświadczeń woli stanowiących element tych czynności (art. 65 k.c.) oraz na sposób wykonywania zobowiązań (art. 354 k.c.). Rekomendacje mogą być również istotne dla przypisania uczestnikom rynku ubezpieczeniowego czynów nieuczciwej konkurencji oraz dla przypisania im bezprawności oraz winy[28].

Potrzebę rekomendacji w zakresie dobrych praktyk we współpracy zakładów ubezpieczeń z brokerami potwierdzają liczne spory sądowe z udziałem tych podmiotów[29]. Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych podejmowało w ostatnim czasie próby rozpoznania oraz skodyfikowania zachowań pożądanych rynkowo oraz sprzecznych z zasadami uczciwej konkurencji. W tym zakresie wymień należy:

- opracowanie zespołu ekspertów w składzie Jan Bogutyn, Zdzisława Cwalińska-Weychert, Aleksander Daszewski, Jacek Kliszcz, Anna Lal-Chojnacka, Marcin Orlicki, Jakub Pokrzywniak przygotowane w ramach komisji etyki SPBUiR[30];
- projekt *Zasad Dobrych Praktyk we współpracy między brokerami a zakładami ubezpieczeń* autorstwa zespołu w składzie Dariusz Fuchs, Bartosz Kucharski, Katarzyna Malinowska, Dorota Maśniak[31].

27. Zob. publikacje przywołane w przypisie 1.
28. Szerzej co do tych kwestii K. Zacharzewski, *Znaczenie kodeksów etycznych w dziedzinie prawa prywatnego*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2011, nr6, s. 35 i nast., K. Zacharzewski, *Wpływ kodeksów etycznych na powstanie treść i wykonywanie zobowiązań*, [w:] *Zaciąganie i wykonywanie zobowiązań*, [red.] E. Gniewek, K. Górska, P. Machnikowski, CH Beck, Warszawa 2010, s. 489 i nast., B. Kucharski, *Znaczenie prawne kodeksów deontologicznych w obrocie gospodarczym*, [w:] *Sto lat polskiego prawa cywilnego. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Kidybie*. *Tom 1*, [red.] M. Dumkiewicz, K. Kopaczyńska-Pieczniak, J. Szczotka, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 80 i nast., B. Kucharski, *Znaczenie prawne kodeksów etycznych w ubezpieczeniach*, „Prawo Asekuracyjne" 2019, nr 4, s. 18 i nast.
29. Zob. przykł. wyroki SA w Warszawie z 3.06.2016, I ACa 1188/15, LEX nr 2087859 oraz z 3.04.2020, VII Aga 191/ 18, LEX nr 3069817", wyroku SA w Białymstoku z 11.08.2022 r. I AGa 52/22.
30. https://spbuir.pl/wp-content/uploads/2020/05/ZE2019.pdf [dostęp 02.07.2025].
31. *Dobre praktyki*…, s. 13 i nast.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Rekomendacje KNF w pewnym zakresie wychodzą naprzeciw tym próbom, stanowiąc regulacje potrzebną, o potencjalnie istotnym znaczeniu w obrocie.

Projekt *Rekomendacji dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń* zasadniczo należy ocenić pozytywnie. Siła oddziaływania rekomendacji zależeć będzie jednak od wyeliminowania istotnych usterek projektu, co w moim przekonaniu powinno polegać przede wszystkim na:

- ograniczeniu praktyki udzielania wielokrotnych pełnomocnictw jako niepożądanej i dopuszczalnej jedynie w wyjątkowych okolicznościach;
- doprecyzowaniu zasad cyklicznej weryfikacji wpisu do rejestru brokerów;
- dopuszczeniu kontaktu zakładów ubezpieczeń z osobami upoważnionymi przez brokera ale niefigurującymi w rejestrze w zakresie nieobejmującym składania i przyjmowania oświadczeń woli w imieniu klienta;
- nałożeniu na zakłady ubezpieczeń obowiązku udzielenia odpowiedzi na zapytanie brokerskie bez zbędnej zwłoki;
- uszczegółowieniu zakresu odpowiedzi na zapytanie brokerskie;
- nałożeniu na zakłady ubezpieczeń obowiązku wyjaśniania przyczyn nieobjęcia ochroną określonych w zapytaniu ryzyk oraz nieuwzględnienia określonych klauzul;
- wprowadzeniu zakazu wywierania wpływu przez zakład ubezpieczeń na wybór brokera przez klienta.

Poza tym pożądane byłoby określenie zasad wynagradzania brokerów poprzez:

- wskazanie, na czym polega efekt brokerski[32];
- któremu brokerowi należy się kurtaż w sytuacji, gdy wpływ na zawarcie umowy ubezpieczenia miało dwóch lub więcej brokerów;
- określenie dopuszczalnego zakresu porozumienia kurtażowego;
- odniesienie się do praktyki przedmiotowego podziału kurtażu na kurtaż za akwizycję i za obsługę oraz podziału podmiotowego, tj. pomiędzy brokerów uczestniczących w doprowadzeniu do zawarcia umowy oraz pomiędzy brokera i inne podmioty biorące udział w dystrybucji;
- określeniu, że składka nie powinna być niższa, gdy klient zawiera umowę bez pośrednictwa brokera.

W zakresie ostatnio wymienionych zagadnień projekt nie zawiera żadnych rozwiązań. Według słów przedstawicieli KNF organ nadzoru nie może w tym zakresie zastępować ustawodawcy ani sądów. Biorąc pod uwagę, że podjęto jednak próbę uregulowania kilku innych newralgicznych kwestii również leżących w gestii ustawodawcy oraz sądów, bardziej prawdopodobne jest, że zaniechanie wynika właśnie z najbardziej spornego charakteru pominiętych zagadnień, co do których interwencja organu nadzoru wydaje się szczególnie potrzebna.

Wykaz źródeł

Byczko S., Kucharski B., *Obowiązek lojalności mocodawcy względem brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne" 2018, nr 4.

32. Co do pojęcia efektu brokerskiego: E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera*, „Prawo Asekuracyjne" 2008, nr 2, s. 13; M. Serwach, *Umowa brokerska*, [w:] *System Prawa Prywatnego. Tom 9. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, [red.] W.J. Katner, CH Beck, Warszawa 2018, s. 742.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Dobre praktyki w działalności brokerskiej. Przewodnik, Malinowska K. i in. [red.], Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Warszawa 2021.

Fras M., Malinowska K., Maśniak D., Szaraniec M., Kucharski B., *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020.

Kowalewski E., Serwach M., *Wynagrodzenie brokera*, „Prawo Asekuracyjne" 2008, nr 2.

Kruczalak K., *Umowy o pośrednictwo i przedstawicielstwo handlowe* [w:], *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, Włodyka S. [red.], Instytut Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych, Kraków 1995.

Kucharski B., *Broker jako pośrednik handlowy*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.

Kucharski B., *Prawo do kurtażu w razie zmiany brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne" 2021, nr 1.

Kucharski B., *Znaczenie prawne kodeksów deontologicznych w obrocie gospodarczym*, [w:], *Sto lat polskiego prawa cywilnego. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Andrzejowi Kidybie. Tom I*, Dumkiewicz M., Kopaczyńska-Pieczniak K., Szczotka J. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2020.

Kucharski B., *Znaczenie prawne kodeksów etycznych w ubezpieczeniach*, „Prawo Asekuracyjne" 2019, nr 4.

Kurowska-Tober E., Mrozowska-Bartkiewicz B., Łuczka W., *Tajemnica ubezpieczeniowa*, „Prawo Administracyjne" 2024, nr2.

Maśniak D., *Rekomendacje i wytyczne KNF: dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo" z twardym skutkiem*, „Prawo Asekuracyjne" 2015, nr 2.

Narloch P., Nawracała J., *Rola slipu brokerskiego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia*, „Prawo Asekuracyjne" 2000, nr 2.

Orłowski Ł., *Umowa brokerska jako* contractus uberrimae fidei, „Prawo Asekuracyjne" 2023, nr 3.

Pabian S., Wajda P., *Natura prawna i skutki rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego kierowanych do zakładów ubezpieczeń i reasekuracji*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2015, nr 1.

Pokrzywniak J., *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005.

Pokrzywniak J., *Dobre praktyki w działalności brokerskiej. Wybrane problemy*, „Prawo Administracyjne" 2022, nr 1.

Pokrzywniak J., *Rozliczenia pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego, w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Administracyjne" 2017, nr 3.

Serwach M., *Umowa brokerska*, [w:] *System Prawa Prywatnego. Tom 9. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Katner W.J. [red.], CH Beck, Warszawa 2018.

Smyk M., *Pełnomocnictwo według Kodeksu cywilnego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz, Czublun P. [red.], CH Beck, Warszawa 2018.

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz, Szczepańska M., Wajda P. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2017.

Zacharzewski K., *Wpływ kodeksów etycznych na powstanie treść i wykonywanie zobowiązań*, [w:] *Zaciąganie i wykonywanie zobowiązań*, Gniewek E., Górska K., Machnikowski P. [red.], CH Beck, Warszawa 2010.

Zacharzewski K., *Znaczenie kodeksów etycznych w dziedzinie prawa prywatnego*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2011, nr 6.

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)

Recommendations of the Polish Supervision Authority referring the insurance distribution in the field of cooperation of insurers with insurance brokers

Draft of the recommendations of the Polish Supervision Authority on Insurance distribution is divided into twelve parts. Part VII refers the insurer's cooperation with insurance brokers. Within these part the following issues are regulated: the insurer's compliance procedures and documentation on insurance distribution, verification of the broker's power of attorney, processing the brokers' inquires, broker's remuneration. The author addresses those issues in turn; indicate that the recommendations are important and required regulation. The author however raise objections referring: unlimited approval of the practice of multiple powers of attorney, not imposing the insurers with obligation of prompt and detailed answer to brokers' inquiries, lack of the prohibition of influencing by the insurer the choice of the broker by the client and not explaining which broker is intitled to commission when more than one broker have impact on conclusion of the insurance contract.

Key words: insurance contract, insurance broker, insurer, brokerage fee, commission, power of attorney, broker slip.

DR HAB. BARTOSZ KUCHARSKI – profesor w Katedrze Prawa Handlowego, Ubezpieczeń i Własności Przemysłowej Uniwersytetu Łódzkiego, adwokat.
ORCID: 0000-0002-3413-6817
e-mail: bkucharski@wpia.uni.lodz.pl

All texts published in the journal are made available free of charge under the Creative Commons (CC BY-ND 3.0) license, and Authors publishing in the journal – retaining all copyrights – accept the terms of the Creative Commons (CC BY-ND 3.0)