

BARTOSZ KUCHARSKI

JAKUB POKRZYWNIAK

<https://doi.org/10.33995/wu2025.3.2>

date of receipt: 05.08.2025

date of acceptance: 03.11.2025

Czy kurtaż brokerski należy się za samo doprowadzenie do wystawienia polisy?

W artykule omówiono zagadnienie dotyczące tego, któremu brokerowi przysługuje prowizja od umowy ubezpieczenia w sytuacji, gdy broker negocjujący umowę został zastąpiony przez innego pośrednika przed jej podpisaniem. W doktrynie i orzecznictwie dominuje pogląd, że prowizja co do zasady należy się temu brokerowi, który nadał kształt zawartej umowie ubezpieczenia. W praktyce jednak wysuwa się propozycję, uzasadnioną argumentami celowościowymi, zgodnie z którą decydujący ma być wyłącznie podpis pod polisą ubezpieczeniową. Twierdzi się nadto, że w przypadku zmiany brokera już po zawartej umowie ubezpieczenia prowizja od składki za ten okres powinna przypaść nowemu brokerowi. Autorzy przedstawiają krytykę takich poglądów, a także argumentację za tradycyjnym podejściem i wskazują, że kurtaż zasługuje na uregulowanie w ustawach prawnych lub przynajmniej w regulacjach typu soft law.

Słowa kluczowe: broker ubezpieczeniowy, pośrednictwo ubezpieczeniowe, prowizja, kurtaż, umowa ubezpieczenia, dystrybucja ubezpieczeń.

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest obrona i uzasadnienie poglądu, że w razie udziału dwóch (lub więcej) brokerów w zawarciu umowy ubezpieczenia, w sytuacji gdy jeden z nich opracowuje program ubezpieczeniowy i negocjuje warunki ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń, a drugi jedynie finalizuje transakcję, kurtaż brokerski należy się pierwszemu z nich. Innymi słowy: kurtaż powinien być wypłacony temu brokerowi, który nadał kształt umowie ubezpieczenia, nie zaś temu, który korzystając z efektów pracy pierwszego brokera, doprowadził jedynie do wystawienia polisy (kierując do ubezpieczyciela wnioski o jej wystawienie, albo składając na niej podpis w imieniu

klienta)¹. Ostatnie dyskusje w środowisku brokerskim, a także obserwacja praktyki ubezpieczeniowej pokazują, że temat ten jest wciąż aktualny.

Z uwagi na ramy niniejszego opracowania pominięto analizę sytuacji, gdy w całym procesie negocjowania umowy ubezpieczenia, od samego jego początku uczestniczy więcej niż jeden broker ubezpieczeniowy. Artykuł koncentruje się na przypadku zastąpienia jednego brokera przez drugiego przed sfinalizowaniem transakcji.

1. Stanowisko doktryny i orzecznictwa

Według poglądu sformułowanego przez Eugeniusza Kowalewskiego oraz Małgorzatę Serwach tzw. efekt brokerski uzasadniający roszczenie o kurtaż powstaje, jeżeli spełnione są cztery przesłanki:

- 1) działalność pośrednicząca brokera przy zawieraniu umowy ubezpieczenia wynika z udzielenego przez ubezpieczającego zlecenia;
- 2) efektywne zawarcie umowy ubezpieczenia;
- 3) związek przyczynowy pomiędzy działalnością brokera a zawarciem umowy ubezpieczenia;
- 4) zapłata składki przez ubezpieczającego w całości lub części².

Powoływani autorzy wskazują, że efekt brokerski polega nie tyle na złożeniu podpisu pod polisą, ile na nadaniu kształtu umowie³. Dlatego też, jeżeli broker, który czynił zabiegi w celu zawarcia umowy, został następnie zastąpiony innym brokerem i dopiero ten ostatecznie zawarł umowę, kurtaż należy się pierwszemu brokerowi, jeżeli zawarcie ubezpieczenia nastąpiło na stworzonej przezeń podstawie. Samo podpisanie umowy ma charakter formalny, decydujący jest wpływ konkretnego brokera na kształt zawieranej umowy ubezpieczenia. Gdyby znaczenie przypisywać złożeniu podpisu pod polisą, ubezpieczający mógłby, korzystając z efektów pracy konkretnego brokera, pozbawić tego ostatniego prawa do kurtażu poprzez wypowiedzenie mu zlecenia przed zawarciem umowy.⁴

1. Broker może działać jako (i) pośrednik *sensu stricto* – w takim przypadku oświadczenie woli o zawarciu umowy ubezpieczenia składa sam ubezpieczający, albo jako (ii) pełnomocnik. Wśród podstawowych dokumentów związanych z działalnością brokerską E. Sangowski wyróżnia: 1) slip wstępny (ofertowy), w którym broker zgłasza zapotrzebowanie mandanta na ochronę ubezpieczeniową i określa ogólne ramy ochrony oraz wstępne pożądane warunki ubezpieczenia, 2) slip negocjacyjny (polemiczny) z którym broker podejmuje polemikę z warunkami przedstawionymi przez ubezpieczyciela oraz wnioskując o zawarcie w umowie określonych klauzul, oraz slip ostateczny (pełny), określający ostateczny kształt umowy ubezpieczenia oraz wszelkie informacje potrzebne do bezwarunkowego udzielenia przez ubezpieczyciela ochrony ubezpieczeniowej. Zob. *Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego*, [red.] E. Sangowski, Saga Printing, Poznań 1996, s. 176–177.
2. 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.
3. Podobnie należy chyba rozumieć postanowienia austriackiej ustawy o brokerach ubezpieczeniowych, która stanowi o dominującym wpływie (*überwiegende Verdienstlichkeit*) na zawarcie umowy ubezpieczenia. Co do tej kwestii zob. E. Kowalewski, S. Szmak, *Claim for brokerage from the perspective of Polish, German and Austrian Law*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 4, s. 73.
4. E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera*, s. 11; M. Serwach, *Umowa brokerska*..., s. 743–744. Argument, że wypowiedzenie zlecenia pozbawia brokera prawa do kurtażu, wydaje się jednak wątpliwy. Co do tej kwestii zob. przykładowo: J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do kurtażu*, „Prawo Asekuracyjne” 2012, nr 4, s. 45.

Wskazany wyżej pogląd obaj stanowczo popieraliśmy we wcześniejszych publikacjach⁵. Popart go również Jakub Nawracała⁶, a ostatnio Łukasz Orłowski⁷. Pogląd, o którym mowa, był również wyrażany w orzecznictwie sądowym⁸. W doktrynie i orzecznictwie trudno doszukać się wypowiedzi wskazujących na pogląd przeciwny.

Powracamy jednak do tej kwestii, ponieważ pogląd odmienny, kładący nacisk za złożenie przez brokera ostatniego podpisu oraz wskazujący, że wszystkie negocjacje związane z zawarciem umowy ubezpieczenia należą jedynie do historii, wyrażany od kilku lat przez niektórych przedstawicieli środowiska brokerskiego, popierany jest w tym środowisku coraz częściej i zdaje się zyskiwać zagorzałych orędowników⁹.

Dodatkową okazją do przytoczenia argumentów na rzecz poglądu tradycyjnego jest opublikowany 24 lutego 2025 roku projekt Rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń¹⁰ (oczywiście mamy świadomość, że w wyniku trwających obecnie konsultacji z rynkiem, dokument ten zapewne się zmieni). Projekt ten w punkcie VII. odnosi się do współpracy między zakładami ubezpieczeń a brokerami i w ramach tego punktu zawiera rekomendację 28 poświęconą zasadom wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych. Rekomendacja ta wskazuje, że zasady wynagradzania brokera mają uwzględniać specyfikę jego działalności, nakazuje zakładom ubezpieczeń dokumentować czynności związane z ustalaniem wysokości, naliczaniem oraz wypłatą wynagrodzenia brokera, a także zakazuje ustalania wynagrodzenia w sposób mogący stanowić dla brokera zachętę do przedkładania własnego interesu majątkowego ponad interes klienta,

5. J. Pokrzywniak, *Rozliczenia między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2, s. 65; B. Kucharski, *Prawo do kurtażu w razie zmiany brokera ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2021, nr 2, s. 20–22.
6. J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego...*, s. 43.
7. Ł. Orłowski, *Pojęcie tzw. efektów brokerskich*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2023, nr 11, s. 50–56.
8. W wyroku SA w Warszawie z dnia 3 czerwca 2016, sygn. I ACa 1188/15, LEX nr 2087859 stwierdzono, że dla ustalenia, który z brokerów działających w danej sprawie nabył prawo do prowizji brokerskiej, „rozstrzygające znaczenie należy przypisać temu, na jakich warunkach została zawarta umowa, gdyż w ten tylko sposób można uzasadnić sens wypłaty kurtażu”. Podobne stanowisko zajęto w wyroku tegoż sądu z dnia 3 kwietnia 2020 r., sygn. VII Aga 191/ 18, LEX nr 3069817 („W przypadku gdy jednego klienta reprezentuje kilku brokerów, wynagrodzenie za doprowadzenie do zawarcia umowy przysługuje temu z nich, który swoimi działaniami doprowadził do złożenia oferty i zawarcia umowy [...]). Uwzględniając więc okoliczność, że broker ponosi odpowiedzialność za dołożenie należytej staranności, istotny jest wkład brokera w proces zawarcia umowy ubezpieczenia i jego wpływ na finalny jej kształt. Wynagradzany jest ten broker, którego staraniem i największym wkładem doszło do zawarcia umowy, niekoniecznie ten, który sfinalizował jej zawarcie”. W wyroku Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 11 sierpnia 2022 r., sygn. I AGa 52/22 zauważono zaś: „Podstawowe znaczenie ma zatem rzeczywisty udział pośrednika w czynnościach, które faktycznie doprowadziły do zawarcia danej umowy, nawet jeżeli do zawarcia umowy dochodzi za pośrednictwem innego pośrednika albo w miejsce tej umowy, która miała zostać zawarta, została zawarta inna umowa, która realizuje ten sam cel gospodarczy”.
9. Wskazują na to choćby dyskusje podczas seminarium AIDA oraz debaty brokerskiej, które odbyły się dnia 29 maja b.r. podczas XXVIII Kongresu Brokerów.
10. www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Projekt_rekomendacji_dla_zakladow_ubezpieczen_dot_dystrybucji_ubezpieczen_92670.pdf [dostęp: 14.07.2025].

egzemplifikując przypadki takich niedozwolonych ustaleń¹¹. Jak łatwo zauważyć, rekomendacja 28 milczy co do tego, na czym polega efekt brokerski, w szczególności, czy należy go wiązać z nadaniem kształtu umowie ubezpieczenia, czy też z podjęciem przez brokera działań finalizujących proces negocjowania umowy ubezpieczenia i zmierzających do wystawienia polisy.

Przepisy prawa powszechnie obowiązującego również tej kwestii nie dotyczą. W zasadzie jedyną regulacją odnoszącą się do wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego jest art. 30 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń¹², pozwalający brokerom pozostawać z zakładem ubezpieczeń w stosunku umownym dotyczącym sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich. Umowy tego rodzaju zwane są w praktyce porozumieniami kurtażowymi¹³.

2. Argumenty za poglądem o decydującym znaczeniu działań, w wyniku których ustalono treść umowy ubezpieczenia

W tej części niniejszego opracowania przedstawimy argumenty za poglądem dominującym dotąd w polskiej literaturze i w orzecznictwie, zgodnie z którym decydujące znaczenie ma to, który broker ubezpieczeniowy doprowadził do nadania kształtu umowie ubezpieczenia, opracowując tak zwany program ubezpieczeniowy, a następnie negocjując postanowienia umowy lub umów ubezpieczenia z ubezpieczycielem.

Zacząć należy jednak od kwestii podstawowych i przypomnienia, dlaczego to zakład ubezpieczeń w polskiej (i nie tylko polskiej) praktyce obrotu z reguły wypłaca brokerowi ubezpieczeniowemu prowizję, mimo iż broker działa na zlecenie i w interesie ubezpieczającego¹⁴. Ten, w gruncie rzeczy nietypowy (na tle ogółu stosunków zobowiązaniowych) model wynagradzania brokera jest uzasadniany w ten sposób, że choć broker działa intencjonalnie dla ubezpieczającego, korzyści z jego działania odnosi także ubezpieczyciel. Ubezpieczyciel obniża bowiem koszty związane z pozyskaniem klienta, a także koszty opracowania kształtu umów ubezpieczenia. To broker identyfikuje potrzeby ubezpieczeniowe klienta, opracowuje propozycje zakresu ubezpieczenia, zbiera dane niezbędne do zawarcia umowy ubezpieczenia i przedstawia je ubezpieczycielowi w celu „wyceny” przez tego ostatniego poszukiwanej przez klienta ochrony ubezpieczeniowej. Ubezpieczyciel płaci więc brokerowi prowizję związaną z obniżonymi w ten sposób kosztami czynności, które – w braku

11. Zob. B. Kucharski, *Projekt rekomendacji KNF dotyczących dystrybucji ubezpieczeń w zakresie współpracy między zakładami ubezpieczeń a brokerami*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2025, nr 2.

12. Tekst jedn. z dnia 1 sierpnia 2024 r. (Dz. U. 2024, poz. 1214).

13. Co do porozumienia kurtażowego zob. przykładowo: J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005, s. 176 i nast.; B. Kucharski, [w:] M. Fras, B. Kucharski, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 268–269.

14. Pomijamy rzadko spotykane w polskiej praktyce sytuacje, gdy broker zamiast prowizji albo poza prowizją od uzyskanej składki wypłacaną przez ubezpieczyciela otrzymuje honorarium (tzw. *fee*) od klienta. Zob. przykładowo: K. Malinowska, *Broker a ubezpieczyciel*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, [red.] M. Serwach, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 2012, s. 153; M. Wojtkowiak, *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4, s. 60.

udziału brokera w procedurze zawarcia umowy ubezpieczenia – musiałby sam ponieść¹⁵. Już powyższe założenie uzasadnia pogląd, że prowizja powinna być należna temu pośrednikowi, dzięki któremu zakład ubezpieczeń odniósł wspomniane korzyści, a zatem temu, który zidentyfikował wymagania i potrzeby klienta, opracował tak zwany program ubezpieczeniowy, przekonał klienta do zawarcia określonych umów ubezpieczenia, a następnie wynegocjował treść umowy ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń. Jest to pierwszy argument przemawiający za stanowiskiem, zgodnie z którym decydujące dla uzyskania prawa do prowizji brokerskiej powinno mieć nadanie merytorycznego kształtu umowie ubezpieczenia.

Kolejny argument wynika z przepisów ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Ustawa ta nakłada na dystrybutora ubezpieczeń szereg obowiązków. Ich realizacja wymuszana jest nie tylko poprzez potencjalne sankcje administracyjne, ale też przez ryzyko odpowiedzialności cywilnoprawnej, która może powstać zwłaszcza w sytuacji niewłaściwego rozpoznania wymagań i potrzeb klienta, a w zasadzie zaproponowania mu nieodpowiedniej dla niego umowy. Ustawa definiuje dystrybutora ubezpieczeń jako zakład ubezpieczeń, agenta ubezpieczeniowego, agenta oferującego ubezpieczenia uzupełniające lub brokera ubezpieczeniowego (art. 3 ust. 1 pkt 8). Należy przyjąć, że w przypadku udziału brokera w procesie zawierania umowy ubezpieczenia, to on staje się dystrybutorem ubezpieczeń, a rolę tę traci sam zakład ubezpieczeń¹⁶. Taka sytuacja prowadzi do zdjęcia z zakładu ubezpieczeń istotnej części obowiązków ciążyących na nim na gruncie przepisów ustawy o dystrybucji ubezpieczeń oraz związanej z nimi odpowiedzialności. Udział brokera w procesie zawierania umowy ubezpieczenia stawia zakład ubezpieczeń niejako w komfortowej sytuacji i przez to również stanowi uzasadnienie dla wypłaty brokerowi kurtażu. Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń kładzie jednak nacisk nie tyle na formalną stronę relacji pomiędzy dystrybutorem a klientem, ile na konieczność rzetelnego zaangażowanie dystrybutora w proces rozpoznania wymagań i potrzeb klienta (art. 8). To zaś wymaga znacznego zaangażowania czasu i posiadania odpowiedniej wiedzy. Jest bowiem jasne, że w procesie tym nie chodzi wyłącznie o formalne zawarcie umowy ubezpieczenia, lecz przede wszystkim o rzetelne ustalenie jej optymalnej dla klienta treści. W tym kontekście kurtaż powinien otrzymać ten z brokerów, który wykonał opisywane zadanie, a nie ten, który jedynie formalnie doprowadził do sfinalizowania procesu negocjowania umowy ubezpieczeń, zwracając się o wystawienie polisy albo podpisując ją w imieniu klienta.

Kolejny, trzeci już argument związany jest z postulatem stabilności prawa. Pogląd o uzależnieniu wypłaty kurtażu od merytorycznego wkładu w zawarcie umowy ubezpieczenia jest w zasadzie jednomyślnie wyrażany w nauce oraz w judykaturze. Co prawda polskie orzecznictwo w tej materii nie jest bogate, ale przynajmniej w kilku judykatach wyrażono wspomniany pogląd¹⁷. Zarazem trudno doszukać się takiego rozstrzygnięcia polskiego sądu, w którym przyjęto by pogląd przeciwny, to znaczy zakładający przyznanie kurtażu za sam fakt sfinalizowania transakcji. Oczywiście nie

15. Zob. E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału TN0iK, Bydgoszcz 1991, s. 67 i nast.; E. Kowalewski, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Toruń 2006, s. 454; M. Serwach *Umowa brokerska* ..., s. 841–842; wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 7 sierpnia 2014 r., sygn. I ACa 505/14.

16. J. Pokrzywniak, [w:] *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, [red.] J. Pokrzywniak, Wolters Kluwer, Warszawa 2018, s. 37.

17. Zob. wyroki powołane w przypisie 7.

stanowi to decydującego argumentu, niemniej spójność orzecznictwa jest wartością samą w sobie¹⁸ i odstąpienie od dotychczasowych poglądów w orzecznictwie wyrażanych (mających dodatkowo poparcie w wypowiedziach przedstawicieli nauki) wymagałoby przekonujących argumentów.

Następnym argumentem na rzecz tezy, że kurtaż należy się brokerowi, który nadał kształt umowie ubezpieczenia, jest treść przepisów o umowie agencji zawierających jedyną kompleksową regulację dotyczącą wynagrodzenia prowizyjnego. W sytuacji następczego działania dwóch lub więcej agentów przepisy te co do zasady przyznają prawo do prowizji poprzedniemu agentowi, a wyjątkowo – jej podział. Umowa brokerska różni się od agencji w sposób zasadniczy, broker nie jest agentem ubezpieczyciela, co może przemawiać przeciwko stosowaniu choćby *per analogiam* przepisów o umowie agencyjnej do umowy brokerskiej. Podobieństwa dotyczą jednak samego charakteru wynagrodzenia. W tej sytuacji przynajmniej przepisy regulujące nabycie prawa do prowizji oraz jej wymagalności nadają się do analogicznego zastosowania (art. 761–761⁴ k.c.)¹⁹.

Na koniec pogląd o decydującym znaczeniu merytorycznego wkładu w nadanie kształtu umowie ubezpieczenia wspiera argumentacja o charakterze etycznym. Na gruncie prawa cywilnego rola dobrych obyczajów jest nie do przecenienia. Dość powiedzieć, że stanowią one kluczowe elementy wielu klauzul generalnych²⁰, występują również w przepisach o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji²¹. Spotykana na rynku praktyka, polegająca na nakłanianiu klienta przez nowego brokera do powierzenia mu sfinalizowania transakcji wynegocjowanej przez jego poprzednika z pominięciem tego ostatniego, w wielu przypadkach stanowi podręcznikowy wręcz przykład czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 12 ust. 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji²² („nakłanianie klientów przedsiębiorcy lub innych osób do rozwiązania z nim umowy albo niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia przedsiębiorcy”)²³.

Można też doszukiwać się w tym wypadku tak zwanego pasywnictwa, polegającego na wykorzystaniu przez nowego brokera programu ubezpieczeniowego opracowanego przez poprzednika. Choć art. 13 ust. 1 o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji mówi o naśladowaniu gotowego produktu i o kopiowaniu zewnętrznej postaci produktu, to w nauce trafnie zauważono, że art. 3 ust. 1 tejże ustawy „może być podstawą ochrony przed sprzecznym z prawem lub dobrymi obyczajami naśladownictwem innych rozwiązań niż produktów materialnych”²⁴.

Można wręcz postawić tezę, że choć oczywiście źródło tych nieprawidłowości tkwi w nieprawidłowo funkcjonującej relacji broker ubezpieczeniowy – klient, to jednak również zakład ubezpieczeń,

18. Zob. np. W. Sanetra, *Jednolitość orzecznictwa jako wartość sądowego stosowania prawa i rola Sądu Najwyższego w jej zapewnieniu*, „Przegląd Sądowy” 2013, nr 7–8, s. 9.

19. Szerzej: Zob. B. Kucharski, *Prawo do kurtażu...*, s. 21, B. Kucharski, [w:] M. Fras, B. Kucharski, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, *Dystrybucja ubezpieczeń*, s. 269–269. Podobnie J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa...*, s. 39–40. Możliwość taką dostrzegł również Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 stycznia 2012 r., sygn. IV CSK 215/11, OSNC-ZD 2012/3/63.

20. Zob. zwłaszcza art. 56, 65 oraz 354 Kodeksu cywilnego.

21. Zwłaszcza art. 3 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

22. Tekst jedn. z dnia 13 maja 2022 r.

23. Szerzej na temat tego deliktu: M. Kępiński, [w:] *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, [red.] J. Szwaja, Legalis 2013.

24. M. Późniak-Niedzielska, [w:] *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, [red.] J. Szwaja, CH Beck, Warszawa 2006, s. 514.

mając świadomość opisanych okoliczności, nie powinien sankcjonować tej nieuczciwej praktyki, wypłacając kurtaż nowemu pośrednikowi. Pamiętać przy tym należy, że zakład ubezpieczeń nie jest „zwykłym” przedsiębiorcą – można powiedzieć, że z uwagi na rolę, jaką odgrywa w systemie finansowym, czego wyrazem jest intensywny nadzór ze strony państwa, któremu podlega²⁵, ciąży na nim szczególnie obowiązek i odpowiedzialność za kształt rynku ubezpieczeniowego. Ubezpieczyciel nie powinien przyczyniać się do rozwoju praktyk o charakterze patologicznym, lecz przeciwnie, powinien kreować dobre praktyki na rynku. Skądinąd wyrazem świadomości, że rola taka spoczywa na zakładach ubezpieczeń, są zestawy dobrych praktyk tworzone pod auspicjami Polskiej Izby Ubezpieczeń²⁶.

Argument „etyczny” nabiera znaczenia szczególnie w aktualnej sytuacji. Można zaryzykować tezę, opartą na obserwacji praktyki, że z braku regulacji ustawowych, wobec skąpego orzecznictwa, a także wobec bierności organu nadzoru, jeżeli idzie o analizowane zagadnienia (odrębną kwestią jest to, czy KNF powinna wkraczać w relacje pomiędzy brokerami i klientami oraz pomiędzy samymi brokerami związane ze sporami o kurtaż), konkurencja pomiędzy brokerami przybiera coraz ostrzejsze formy. Przypadki zachowań nieetycznych nie są wcale rzadkością²⁷. Dość powiedzieć, że w typowym scenariuszu jeden z brokerów wykonuje pracę niezbędną do ustalenia treści programu ubezpieczeniowego, uzgadnia go z klientem, wysyła zapytania do zakładów ubezpieczeń, negocjuje umowę z zakładami ubezpieczeń, a następnie inny broker proponuje klientowi, by za jego pośrednictwem sfinalizować tę transakcję, udzielając mu pełnomocnictwa i odwołując pełnomocnictwo udzielone dotychczasowemu brokerowi. Powody, dla których klient przystaje na takie rozwiązanie, mogą być różnorakie. Najczęściej sprowadzają się albo do relacji personalnych lub biznesowych klienta z nowym brokerem (w skrajnym przypadku – nawet o charakterze korupcyjnym), albo do prymitywnie lub cynicznie pojmowanego przez niektórych klientów interesu ekonomicznego, związanego z tym, że nowy pośrednik proponuje obniżenie kurtażu, prowadzące do obniżenia składki ubezpieczeniowej. Problem polega jednak na tym, że obniżenie prowizji jest możliwe właśnie dzięki temu, że nowy pośrednik nie ponosi kosztów związanych z koniecznością wykonania wszystkich czynności mających na celu ustalenie programu ubezpieczeniowego i jego wynegocjowanie. Korzysta on z efektu pracy innego pośrednika. Łatwo jest wówczas zrezygnować z części prowizji.

Niestety, w ostatnich latach takie sytuacje stają się niejako złym standardem na rynku brokerskim i choć niegdyś były traktowane jako przykłady patologii, obecnie nie budzą nawet szczególnego zaskoczenia czy oburzenia. Tego typu praktyk dopuszczają się nawet renomowani brokerzy, o utrwalonej pozycji rynkowej (być może wychodzą z założenia, że w sytuacji, gdy część ich konkurentów działa sposób, nie stać ich już na prowadzenie działalności wyłącznie z zachowaniem najwyższych standardów). Można powiedzieć, że obserwujemy, jak zły pieniądź wypiera lepszy. Tezy te nie są głoślowe – obaj piszący te słowa są nie tylko teoretykami, ale również praktykami,

25. Zob. przede wszystkim art. 394 i nast. ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej [tekst jedn. Dz. U. 2024, poz. 838].

26. Zob. np. *Dobre Praktyki Polskiej Izby Ubezpieczeń oraz Związku Banków Polskich w zakresie ubezpieczeń spłaty kredytu lub pożyczki (CPI)*, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2024/05/Dobre%20praktyki%20PIU.pdf> [dostęp: 10.11.2025].

27. Co do czynów nieuczciwej konkurencji na rynku usług brokerskich zob. M. Fras, *Prawne aspekty konkurencji na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2009, nr 2(7), s. 155 i nas.; B. Kucharski, *Premia brokerska jako czyn nieuczciwej konkurencji*; [w:] *Sensum non verba spectamus. Księga jubileuszowa Profesor Urszuli Promińskiej*, [red.] W.J. Katner, M. Balcerzak, J. Chlebny, J. Janeta, Wolters Kluwer, Łódź–Warszawa 2024, s. 337 i nast.

i spotykają się coraz częściej z opisywanym zjawiskiem. Czy należy aprobować takie praktyki? Czy ubezpieczyciele powinni wynagradzać tych pośredników, o której wiedzy albo przynajmniej mają podstawy sądzić, że działają w sposób nieetyczny? Oczywiście są to pytanie retoryczne, a odpowiedzi wydają się oczywiste.

3. Argumenty za poglądem o decydującym znaczeniu podpisu pod wnioskiem o wystawienie polisy lub na polisie

Jeśli idzie o argumenty mogące przemawiać za tezą, że decydujące znaczenie ma to, który z pośredników doprowadził do sfinalizowania transakcji, to mają one przede wszystkim charakter praktyczny, wręcz oportunistyczny.

Po pierwsze, niektórzy ubezpieczyciele po prostu nie chcą wikać się w żmudne i obarczone ryzykiem ustalanie, który z brokerów w istocie nadał kształt umowie ubezpieczenia. Znacznie łatwiej jest ustalić, kto podpisał wniosek o wystawienie polisy, ewentualnie – samą polisę. Takie rozwiązanie jest proste i czytelne. Zalety te ujawniają się zwłaszcza w przypadku, gdy z uwagi na skomplikowany stan faktyczny role poszczególnych brokerów niejako zacierają się. Zdarza się przecież, że nowy pośrednik wprowadza do programu ubezpieczeniowego wynegocjowanego przez poprzednika jakiejś zmiany, choć niekiedy mają one charakter drugorzędny, czasami formalny. Można niekiedy odnieść wrażenie, że są one wręcz niepotrzebne z punktu widzenia ubezpieczającego i mają służyć jedynie wzmocnieniu roszczenia o kurtaż. Niemniej, w takich sytuacjach zidentyfikowanie pośrednika, który miał decydujący wpływ na ustalenie kształtu umowy ubezpieczenia, staje się trudniejsze, co może zachęcać zakład ubezpieczeń do przyjęcia formalnego kryterium odwołującego się do tego, który broker sfinalizował transakcję. Poprzestanie na badaniu kwestii podpisu pod wnioskiem ubezpieczeniowym tudzież na polisie w większym stopniu gwarantuje pewność obrotu i może zmniejszyć liczbę sporów o kurtaż.

Po drugie, można argumentować, że wybór brokera jest decyzją klienta, którą zakład ubezpieczeń powinien respektować. Wszakże to ubezpieczający decyduje o tym, którego brokera zatrudnić i na jakich warunkach. Może zatem brokera zmienić. Takie podejście nie pozbawia zresztą zupełnie pokrzywdzonego brokera ochrony, lecz jedynie przenosi spory majątkowe na stosunki broker – klient, gdzie skądinąd łatwiej jest wykazywać, który z pośredników miał decydujący wpływ na ustalenie treści umowy ubezpieczenia.

Po trzecie, wywodzi się niekiedy, że klient płacący składkę ubezpieczeniową, od której wysokości liczony jest kurtaż wypłacany brokerowi przez zakład ubezpieczeń i która w związku z tym może zależeć od wysokości ustalonego kurtażu, ma prawo decydować, do którego brokera trafią jego pieniądze.

Po czwarte, można twierdzić, że zakład ubezpieczeń nie powinien ograniczać konkurencji między brokerami. Świadomość, że klient w każdej chwili ma prawo zaangażować w jego miejsce innego pośrednika, może motywować brokera do świadczenia usług lepszej jakości. Możliwe jest również, że klient zmienia brokera w trakcie procesu negocjowania umowy ubezpieczenia, gdyż nie jest zadowolony z jakości usług pierwszego z zaangażowanych pośredników, a nowy oferuje lepszą jakość serwisu.

Po piąte, można twierdzić, że skoro kurtaż stanowi odpłatę za zaoszczędzone koszty akwizycji, to powinien należeć się temu brokerowi, który doprowadził klienta do zawarcia konkretnej umowy, niezależnie od tego, kto nadał jej kształt. Decydujący powinien być efekt, a nie starania.

Na koniec można również twierdzić, że broker, który doprowadza do sfinalizowania transakcji, przejmuje na siebie odpowiedzialność za kształt umowy ubezpieczenia, która zostaje zawarta z jego udziałem. W przypadku niewłaściwego rozpoznania wymagań i potrzeb klienta, tudzież błędnej rekomendacji brokerskiej, to prawdopodobnie on będzie adresatem roszczeń klienta z tym związanych. Przyjęte na siebie ryzyko uzasadniać może uzyskanie wynagrodzenia związanego z transakcją.

4. Stanowisko własne

Analiza powyższych argumentów zdaje się prowadzić do konkluzji, że za stanowiskiem pierwszym przemawiają przede wszystkim argumenty o charakterze systemowym oraz etycznym, natomiast za stanowiskiem drugim argumenty o charakterze raczej praktycznym. Nie mamy wątpliwości, że decydujące powinny być te pierwsze. Nie sposób przecenić wagi dobrych obyczajów w obrocie, a rolą każdego uczestnika rynku oraz każdego prawnika powinno być dążenie do ich upowszechniania i umacniania. Prawo bez warstwy etycznej jest jedynie zbiorem pragmatycznych rozwiązań, które szybko mogą stać się karykaturą samych siebie. W interesie wszystkich uczestników rynku jest przeciwdziałanie praktykom, na skutek których premiowana będzie większa bezwzględność, nieuczciwy spryt (mówiąc potocznym językiem: *cwaniactwo*), a może nawet praktyki kryminalne (zwłaszcza łapownictwo). Przyjęcie rozwiązania drugiego może, w naszym przekonaniu, takie złe zjawiska umacniać.

Nie chodzi jednak wyłącznie o górnolotne dywagacje i moralizatorstwo. Bliższa analiza argumentacji przemawiającej za drugim, formalistycznym stanowiskiem pokazuje bowiem, że ma ona istotne słabości. Argument pierwszy, w myśl którego znacznie trudniej ustalić, kto złożył ostatni podpis niż kto nadał kształt umowie, łatwo zbić. Zakłady ubezpieczeń są z reguły dostatecznie przygotowane do tego, by ustalać, komu należy się kurtaż. Jeżeli kurtaż wypłacany jest przez zakład ubezpieczeń z uwagi na zaoszczędzone przezeń korzyści związane z pozyskaniem klienta, to w istocie ustalenie przez zakład, komu te korzyści zawdzięcza, w większości przypadków nie powinno być bardzo trudne. Nie trzeba wspominać, że ubezpieczyciele są profesjonalistami. Pewność i łatwość obrotu nie jest wartością samą sobie, nie jest wartością nadrzędną, przeważającą nad jego ładem. Wątpliwe jest również, czy przez przyznanie podpisowi znaczenia podstawowego zmniejszyłaby się liczba procesów. W istocie zostałyby one przeniesione na stosunki broker – klient, podczas gdy rolą brokera jest przecież dbać o interes klienta, klienci zaś są zwykle gorzej od ubezpieczycieli przygotowani do sporów sądowych.

Jeśli idzie o argument drugi, odwołujący się do decyzji klienta, wskazać należy, że wypowiedzenie przez klienta umowy brokerskiej lub pełnomocnictwa tuż przed podpisaniem umowy ubezpieczenia wynegocjowanej przez brokera, którego wypowiedzenie dotyczy, nie może pozbawiać brokera prawa do kurtażu, jeżeli wynegocjowana umowa została ostatecznie zawarta przy pomocy innego brokera, agenta czy też samodzielnie przez klienta²⁸. Stąd wątpliwa jest skuteczność częstego postanowienia porozumień kurtażowych uzależniających prawo do kurtażu od posiadania przez brokera aktualnego umocowania. Relacje pomiędzy brokerem i klientem oraz pomiędzy brokerem i zakładem ubezpieczeń zachowują bowiem swoją odrębność.

28. Tak m.in. E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera* ..., s. 11 oraz J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa* ..., s. 45.

W odniesieniu do argumentu trzeciego, wedle którego to klient winien decydować, do kogo trafią „jego pieniądze”, należy zwrócić uwagę na niezależność stosunków prawnych między brokerem a klientem oraz między brokerem a zakładem ubezpieczeń. Umowa brokerska jest dla klienta umową nieodpłatną. Zakład ubezpieczeń, wypłacając prowizję brokerską, wypełnia swoje własne zobowiązanie. Nie płaci tej prowizji za klienta, czy w jego imieniu, lecz w imieniu własnym, albowiem jest wobec brokera dłużnikiem odnośnie do wypłaty prowizji. Stanowisko klienta nie jest dla niego wiążące. Innymi słowy: kurtaż to pieniądze ubezpieczyciela, nie zaś klienta. Dodatkowo zwrócić należy uwagę, że powszechnie przyjmuje się, iż umowa ubezpieczenia zawarta bez udziału pośrednika w zasadzie nie powinna być droższa od umowy zawartej przy jego udziale, ponieważ w każdym wypadku istnieją koszty dystrybucji związane przede wszystkim z przeprowadzeniem analizy wymagań i potrzeb klienta²⁹.

Argument czwarty – odwołujący się do pozytywnych skutków konkurencji pomiędzy brokerami – także nie wytrzymuje krytyki. Konkurencja jest wartością, ale nie jest nią nieuczciwa konkurencja. Angażowanie nowego brokera wyłącznie w celu sfinalizowania transakcji, z pominięciem tego brokera, który ją ukształtował, nie przyczynia się do rozwoju konkurencji, a jedynie do pokrzywdzenia brokera, który włożył najwięcej pracy w zawarcie umowy. Oczywiście, gdyby było tak, że pierwszy z brokerów nienależycie wykonał swoją usługę i wynegocjował transakcję niesatysfakcjonującą dla klienta, w związku z czym klient zdecydowałby się na jego zmianę, i to nowy broker we właściwy sposób ustaliłby i wynegocjował warunki umowy ubezpieczenia oraz doprowadził do finalizacji procesu jej zawierania, to kurtaż powinien być wypłacony drugiemu z brokerów. Za takim rozwiązaniem przemawiają w istocie wszystkie zaprezentowane dotąd argumenty. Nie jest to przykład podważający nasze stanowisko czy stanowiący od niego wyjątek. Wszakże w tego rodzaju sytuacji to drugi broker ma decydujący wpływ na nadanie finalnego kształtu umowie ubezpieczenia.

W odniesieniu do argumentu piątego, podkreślającego znaczenie efektu w postaci zawarcia umowy, należy wskazać, że broker ma obowiązek dołożenia należytej staranności przy porównaniu ofert, negocjacji treści umowy i analizie OWU w zakresie pokrytego ryzyka oraz zapewnienia, że dochodzi do zawarcia umowy w wynegocjowanym kształcie. Sama decyzja co do zawarcia rekomendowanej przez brokera umowy należy jednak ostatecznie zawsze do klienta. Nadto złożenie ostatniego podpisu przez brokera innego niż ten, który nadał kształt umowie, nie wskazuje jeszcze na to, że klient nie został przekonany przez poprzedniego brokera do zawarcia tej umowy. Jak wskazywano, zmiana brokera wynika często stąd, że nowy broker „wkradł się w łaski” klienta w jakiś inny sposób, niezwiązany z niewłaściwym przeprowadzeniem analizy wymagań i potrzeb klienta i nienależytym wykonaniem obowiązku przedstawienia rekomendacji przez poprzedniego brokera.

Jeżeli idzie o ostatni z argumentów za stanowiskiem formalistycznym, odwołujący się do kwestii odpowiedzialności³⁰, to chociaż bywa on prezentowany w dyskusjach, jego bliższa analiza

29. Potwierdza to punkt 9 *Zasad dobrej praktyki i współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń* z 2000 r., przyjętych na III Kongresie Brokerów. Wynika to również pośrednio z punktu II.5 ostatniego projektu przedstawionego podczas XXI Kongresu Brokerów. Zob. *Dobre praktyki w działalności brokerskiej*. Przewodnik, [red.] K. Malinowska i in., Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Warszawa 2021.

30. Co do tych kwestii zob. B. Kucharski, *Cywilnoprawne konsekwencje niedostosowania produktu ubezpieczeniowego do wymagań i potrzeb klienta*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 3; B. Kucharski, *Ewolucja odpowiedzialności za niedostosowanie umowy ubezpieczenia do wymagań i potrzeb klienta w orzecznictwie sądowym*, „Radca Prawny. Zeszyty Naukowe” 2023, nr 3.

proceedzi do wniosku, że oparty jest na wątpliwych założeniach. Otóż w opisywanym stanie faktycznym nie ma przekonujących powodów, by zwolnić pierwszego z brokerów z odpowiedzialności. W razie sporu również on mógłby tę odpowiedzialność ponosić, prawdopodobnie obok drugiego z brokerów. Wszakże mówimy o sytuacji, w której treść umowy ubezpieczenia została jednak ustalona przez pierwszego brokera działającego w tym zakresie w wykonaniu wiążącej go z klientem umowy. Sfinalizowanie transakcji za pośrednictwem drugiego z pośredników wcale nie musi zwalniać pierwszego z odpowiedzialności kontraktowej wobec klienta, nawet jeżeli ów pierwszy broker finalnie nie uzyskał za swoją pracę odpłaty od zakładu ubezpieczeń. Wydaje się, że wobec braku ustawowej podstawy solidarności obaj brokerzy odpowiadać będą w tej sytuacji *in solidum*. Problem stanowią mogą jedynie zasady rządzące regresem między nimi.

Zakończenie

Jak wcześniej wskazano, kwestia wynagrodzenia brokera jest obecnie *de facto* regulowana przez zwyczaj, bowiem regulacje ustawowe w tym zakresie mają charakter szczątkowy. Taki stan rzeczy był już w doktrynie krytykowany³¹. Wydaje się, że ustawodawca mógłby pokusić się o zwartą regulację w kwestii prywatnoprawnych relacji brokera z klientem oraz zakładem ubezpieczeń. Niewykorzystaną okazją była konieczność implementowania dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, co zrealizowano poprzez uchwalenie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

Nawet gdyby przyjąć wątpliwą, zdaniem autorów, pogląd, że wskazane wyżej zagadnienia nie powinny być regulowane przez ustawodawcę lub też jeszcze do takiej regulacji „nie dojrzały”, to i tak godny rozważenia wydaje się postulat objęcia ich regulacjami typu *soft law*. Próbką taką stanowił projekt *Zasad dobrej praktyki i współpracy pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń* przedstawiony podczas XXIII Kongresu Brokerów w 2021 roku, choć oczywiście rozwiązania tam przyjęte mogą być przedmiotem dyskusji³².

W przedstawionej sytuacji, ustalając treść ukształtowanych na rynku zwyczajów, sądy mogą mieć pokusę zdawania się na biegłych, i to biegłych *ad hoc*, bowiem znajomość zwyczajów ukształtowanych na rynku ubezpieczeniowym wymaga wtajemniczenia, którego mogą nie posiadać biegli z zakresu specjalności objętych listami prowadzonymi przez sądy okręgowe. Dodatkowo opinie biegłych *ad hoc* mogą się różnić zależnie od środowiska, z którego się wywodzą, co pokazuje przedstawiony w artykule spór. Coraz głośniejsze artykułowania poglądu, że o prawie do kurtażu winien decydować ostatni podpis, może wpływać na stanowisko biegłych. Zdaniem autorów byłoby to ze szkodą dla rynku usług brokerskich.

Warto zauważyć, że projekt rekomendacji KNF nie zawiera żadnych postanowień w omawianym zakresie poza akceptacją zwyczajowej praktyki wynagradzania brokerów przez ubezpieczycieli oraz konkretyzacją zasady wynikającej z art. 7 ust. 2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, że przyjęty sposób wynagradzania brokera nie może stanowić dlań zachęty do lokowania ubezpieczeń u konkretnego ubezpieczyciela bez względu na interes klienta. W omawianej kwestii zachodzi swoisty paradoks. Z jednej strony, stopień skomplikowania, kontrowersyjność oraz znaczenie praktyczne zagadnienia jest na tyle duże, że istnieje potrzeba jego uregulowania, choćby przez

31. J. Pokrzywniak, *Rozliczenia...*, s. 65–66.

32. Por. J. Pokrzywniak, *Dobre praktyki w działalności brokerskiej*, „Prawo Asekuracyjne” 2002, nr 2, s. 3 i nast.

regulacje o charakterze *soft law*. Z drugiej strony, właśnie omawiane czynniki sprawiają, że mało prawdopodobne wydaje się uzyskanie zgody wszystkich interesariuszy na konkretne propozycje, a co za tym idzie – na objęcie problemu rekomendacjami, które zostaną ostatecznie przyjęte przez KNF [arbitralne rozstrzygnięcie tego zagadnienia przez organ nadzoru nie byłoby w naszej ocenie właściwym rozwiązaniem]³³.

W tym kontekście nasuwa się pytanie, czy i kiedy rynek ubezpieczeniowy dojrzeje do wypracowania na zasadzie konsensusu zasad regulujących omawiane zagadnienie.

Wykaz źródeł

- Dobre praktyki w działalności brokerskiej*. Przewodnik, Malinowska K. i in. [red.] Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Warszawa 2021.
- Fras M., Kucharski B., Malinowska K., Maśniak D., Szaraniec M., *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020.
- Fras M., *Prawne aspekty konkurencji na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2009, nr 2 [7].
- Kowalewski E., *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału TNOiK, Bydgoszcz 1991.
- Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Toruń 2006.
- Kowalewski E., Serwach M., *Wynagrodzenie brokera*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2.
- Kowalewski E., Szmak S., *Claim for brokerage from the perspective of Polish, German and Austrian Law*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 4.
- Kucharski B., *Cywilnoprawne konsekwencje niedostosowania produktu ubezpieczeniowego do wymagań i potrzeb klienta*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 3.
- Kucharski B., *Ewolucja odpowiedzialności za niedostosowanie umowy ubezpieczenia do wymagań i potrzeb klienta w orzecznictwie sądowym*, „Radca Prawny. Zeszyty Naukowe” 2023, nr 3.
- Kucharski B., *Prawo do kurtażu przy zmianie brokera ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2021, nr 1.
- Kucharski B., *Premia brokerska jako czyn nieuczciwej konkurencji*, [w:] *Sensum non verba spectamus. Księga jubileuszowa Profesor Urszuli Promińskiej*, Katner W.J., Balcerzak M., Chlebny J., Janeta J. [red.], Wolters Kluwer, Łódź–Warszawa 2024.
- Kucharski B., *Projekt rekomendacji KNF dotyczących dystrybucji ubezpieczeń w zakresie współpracy między zakładami ubezpieczeń a brokerami*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2025, nr 2.
- Malinowska K., *Broker a ubezpieczyciel*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 2012.
- Nawracała J., *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do kurtażu*, „Prawo Asekuracyjne” 2012, nr 4.
- Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, Pokrzywniak J. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2018.
- Orłowski Ł., *Pojęcie tzw. efektów brokerskich*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2023, nr 11.

33. B. Kucharski, *Projekt Rekomendacji...*, s. 45 i 47.

- Pokrzywniak J., *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005.
- Pokrzywniak J., *Dobre praktyki w działalności brokerskiej – wybrane dylematy*, „Prawo Asekuracyjne” 2022, nr 1.
- Pokrzywniak J., *Rozliczenia między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2.
- Sanetra W., *Jednolitość orzecznictwa jako wartość sądowego stosowania prawa i rola Sądu Najwyższego w jej zapewnieniu*, „Przegląd Sądowy” 2013, nr 7–8.
- Serwach M., *Umowa brokerska*, [w:] *System Prawa Prywatnego. Tom 9. Umowy nienazwane*, Katner W.J. [red.], CH Beck, Warszawa 2018.
- Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, Szwaja J. [red.], Legalis 2013.
- Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego*, Sangowski T. [red.], Saga Printing, Poznań 1996.
- Wojtkowiak M., *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4.

Is the broker's commission due for just bringing about the issuance of a policy?

The article refers the issue which broker is entitled to the commission from the insurance contract when broker who negotiated the contract was replaced by another broker before signing it. In legal doctrine and judicature predominates the view that the commission shall as a rule be due to the broker who gave shape to the concluded insurance contract. However in practice a proposition, justified by utilitarian arguments, is submitted that solely the signature under the insurance policy or shall be decisive and that in case of change of a broker in due course of the concluded insurance contract the commission should fall to the new broker. The authors criticises such postulates approving the traditional opinion and indicates that the broker's commission deserves regulation in legal statutes or at least in soft law regulations.

Key words: insurance broker, insurance intermediation, commission, courtage, insurance contract, insurance distribution.

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

DR HAB. JAKUB POKRZYWNIAK – profesor w Katedrze Prawa Cywilnego, Handlowego i Ubezpieczeniowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, radca prawny.
ORCID: 0000-0003-4978-4849
jakub.pokrzywniak@amu.edu.pl

