

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.

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