

OPINIA PRAWNA

Przedmiot	Swoboda określenia przez zakład ubezpieczeń praw wynikających z art. 22. 1. 5 i art. 30.1.6 UODU jako źródło konfliktu interesów i propagowania nieuczciwych zasad dystrybucji
Zlecający	Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce ul. Twarda 18 00-105 Warszawa
NIP	525-260-19-60
REGON	147490088
Sporządzający opinię	adw. Adrian Czyszczoń Kancelaria Adwokacka al. J. Mireckiego 15/II p. 41-209 Sosnowiec

PRZEDMIOT OPINII

Przedmiotem niniejszej opinii jest ocena swobody określenia przez zakład ubezpieczeń praw wynikających z art. 22. 1. 5 i art. 30.1.6 UODU jako źródła konfliktu interesów i propagowania nieuczciwych zasad dystrybucji.

W przedstawionym wyżej zakresie Zlecający przedstawił następujące kwestie do rozważenia.

KANCELARIA ADWOKACKA ADWOKAT ADRIAN CZYSZCZOŃ

al. J. Mireckiego 15/II p.
41 -209 Sosnowiec

e-mail: adwokat@aczyszczone.com
tel. +48 32 307 53 34

cPuap:
/AdrianCzyszczone522/kancelaria

PROBLEM 2.1.

W praktyce często występują na rynku ubezpieczeniowym sytuacje, gdy pośrednik ubezpieczeniowy pozyskuje zlecenie od Klienta na zawarcie umowy ubezpieczenia po tym, jak zakład ubezpieczeń opracował już ofertę dla Klienta na zapytanie innego dystrybutora. W jaki sposób zachowywać się powinny zakłady ubezpieczeń w momencie gdy więcej niż jeden dystrybutor brał udział w opracowaniu oferty ubezpieczenia?

Przy ocenie prawidłowości zachowania zakładu ubezpieczeń należy wskazać, że nierzadko do zawarcia zlecenia przez nowego pośrednika ubezpieczeniowego dochodzi skutek naruszenia tajemnicy ubezpieczeniowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń - zwykle wyższego szczebla. Zjawisko to jest niezwykle trudne do udowodnienia, bez wątpienia jednak występuje i polega na przekazaniu leada, a w skrajnych przypadkach danych dotyczących zapytania do innego pośrednika, celem osiągnięcia korzyści majątkowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń, po tym, jak ten - nowy - pośrednik dokona zawarcia umowy ubezpieczenia i otrzyma wynagrodzenie w trybie uznania przez zakład ubezpieczeń prawa do prowizji w trybie art. 22. 1. 5 UODU i art. 30.1.6 UODU. Zjawisko to występuje częściej w sytuacjach gdy broker promuje tzw. wyłączność na wybrany zakład ubezpieczeń.

Nierzadko bywa, że brokerzy, którzy zabezpieczają swoje interesy w umowach z klientami przed utratą wynagrodzenia w następstwie powyższych zjawisk padają w dalszej kolejności ofiarą aktów biznesowego sabotażu, organizowanym przez zorganizowane grupy: nieuczciwych pracowników zakładów ubezpieczeń, próbujących chronić swoje interesy w ramach których czerpią korzyści z łamania prawa poprzez handel tajemnicami ubezpieczeniowymi i swobodne decydowanie o prawie do prowizji wg własnego uznania. Zaznaczyć należy, że pracownik zakładu ubezpieczeń wyższego szczebla w takich sytuacjach nierzadko wykorzystuje inne mechanizmy mające nakłonić klienta do wyboru pośrednika w ramach którego uzyskuje korzyści majątkowe we współpracy, nieuczciwych brokerów, którzy wykorzystują mechanizm korupcyjnych relacji do osiągania korzyści z przejmowania efektów pracy innych pośredników.

Dodatkowo pracownicy zakładów ubezpieczeń dysponują dodatkowymi mechanizmami pozwalającymi wpływać na wybór brokera przez klienta w postaci:

- mechanizmu opóźnienia w złożeniu korekty oferty do „starego” dystrybutora, mający sprawić wrażenie, że nowy pośrednik działa bardziej efektywnie, a działania „starego” pośrednika są wyłącznie efektem działania nowego pośrednika;
- mechanizm zadeklarowania zniżki, która udzielana jest już po odwołaniu zlecenia dla „starego” pośrednika, w efekcie klient uzyskuje ekstra zniżkę celem zakontraktowania przejęcia zlecenia ubezpieczeniowego przez nowego pośrednika a układ przestępczy zostaje finalnie z sukcesem zakontraktowany (pracownik zakładu ubezpieczeń uzyskuje korzyść majątkową od nowego pośrednika).

PROBLEM 2.2.

W ramach swobody wykonywania działalności, zarówno Klient ma prawo udzielić wielu zleceń jak i broker ma prawo przyjąć zlecenie od Klienta. W praktyce jednak prawo to jest nadużywane i prowadzi do konfliktu interesów oraz wprowadzania klientów w błąd, narażając ich również na odpowiedzialność za naruszanie umów z brokerami. W kodeksach etyki brokerskiej obu Stowarzyszeń zawodowych brokerów pojawia się zobowiązanie do:

- Broker nie powinien podejmować działań zmierzających do nieuczciwego wzbogacenia się kosztem innego Brokera.
- Przed uzyskaniem umocowania od Klienta, który współpracuje z innym Brokerem, Broker winien poinformować Klienta o celowości uregulowania stanu prawnego poprzez wskazanie jednego pośrednika w odniesieniu do określonego ryzyka.
- Broker powinien odmówić przyjęcia umocowania w przypadku wielości pełnomocnictw prowadzących do niejasności co do zakresu umocowania lub jego treści.
- Broker wstępujący w stosunek zlecenia brokerskiego w trakcie okresu ubezpieczenia bezpośrednio po uprzednio działającym Brokerze powinien dążyć do uregulowania wszelkich kwestii związanych z dalszą obsługą umów ubezpieczenia.
- Broker nie będzie stosować praktyk i działań zmierzających do nieuczciwego wzbogacania się kosztem pracy innego brokera.
- Broker nie będzie dążyć do kolizji pełnomocnictw z innym brokerem.

- Broker powinien odmówić przyjęcia pełnomocnictwa kolizyjnego, chyba że zasady takiej współpracy zostały między Brokerami ustalone przed przyjęciem pełnomocnictwa, a Brokerzy powiadomili o nich Klienta, który wyraził na to zgodę.
- Broker uszanuje prawo innego Brokera do kurtażu brokerskiego. W przypadkach, gdy między Brokerami zachodzą wzajemne uprawnienia do przyznania kurtażu w związku z wykonywaniem umów zawartych przez jednego brokera, a wykonywanych przez innego, Brokerzy będą dążyć do ustalenia uczciwego, opartego na wzajemnym szacunku porozumienia.

ANALIZA W ZAKRESIE PROBLEMU 2.1.

Broker wykonuje swoje czynności nieodpłatnie, licząc na uzyskanie wynagrodzenia prowizyjnego od samego ubezpieczyciela.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń nie reguluje treści umowy brokerskiej oraz porozumienia kurtażowego.

Zgodnie z normami etycznymi broker, który jako pierwszy wykaże się zleceniem od klienta i dla którego pierwszy zakład ubezpieczeń złoży ofertę winien zostać wynagrodzony. Są to jednak zapisy skierowane bezpośrednio do brokerów, a nie do towarzystw ubezpieczeniowych.

Postulat podkreślenia znaczenia obustronnych obowiązków lojalności w umowie brokerskiej był bezskutecznie zgłaszany przez środowisko brokerskie na etapie prac nad projektem ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Tym samym wprowadzenie odpowiednich wytycznych w zakresie prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem i dla którego zakład ubezpieczeń złożył ofertę (a więc dzięki któremu zakład ubezpieczeń zyska informację o możliwości objęcia ubezpieczeniem) w obowiązującym stanie prawnym ułatwiłoby otrzymanie wynagrodzenia w przedmiotowej sytuacji. Jak wskazuje się bowiem - jeśli pośrednik ubezpieczeniowy czynił zabiegi w celu dojścia do skutku danej umowy, a następnie działał inny broker i dopiero wówczas strony nawiązały stosunek ubezpieczenia, pierwszemu pośrednikowi należy się wynagrodzenie, o ile zobowiązanie powstało na stworzonej przez niego podstawie.



Mając na uwadze powyższe należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) Czy delegowanie wszelkich uprawnień zakładom ubezpieczeń do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22. 1. 5 UODU i art. Art. 31.1.6 UODU nie jest promowaniem wskazanych powyżej mechanizmów przestępczych i czy nie wymaga wydania rekomendacji?
- 2) Czy delegowanie wszelkich uprawnień zakładom ubezpieczeń do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22. 1. 5 UODU i art. Art. 31.1.6 UODU nie jest promowaniem w kierunku korporacyjnego rozwoju rynku brokerskiego? Naruszanie interesów dużych korporacyjnych brokerów może spotkać się z reakcją prawno-biznesową, na którą nie może sobie pozwolić mniejszy broker.

Działalność w zakresie dystrybucji ubezpieczeń z założenia wykonywana jest za wynagrodzeniem. Należy podkreślić, iż ustawodawca unijny i krajowy poprzestali na obowiązku informowania o charakterze wynagrodzenia, a nie o jego wysokości. W tym miejscu należy jednak poczynić zastrzeżenie, iż w przypadku gdy agent ubezpieczeniowy i agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające otrzymują honorarium płacone bezpośrednio przez klienta, to mają obowiązek poinformowania o wysokości tego honorarium, a w przypadku gdy jest to niemożliwe – o metodzie jego wyliczenia. W tym przypadku – co oczywiste – w interesie klienta, jako bezpośredniego płatnika, jest uzyskanie informacji o wysokości tego honorarium przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej. Na marginesie należy dodać, iż honoraria płacone bezpośrednio przez klientów są w praktyce polskiego rynku ubezpieczeniowego rozwiązaniem niezwykle rzadkim.

Mając z kolei na uwadze rzadkość zjawiska w zakresie honorarium płaconego bezpośrednio przez klienta, trzeba mieć na uwadze, że faktycznie delegowanie wszelkich uprawnień zakładom ubezpieczeń do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22. 1. 5 UODU i art. Art. 31.1.6 UODU może być promowaniem wymienionych powyżej mechanizmów przestępczych.

W ocenie opiniującego prawo do prowizji powinno przysługiwać



pośrednikowi, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem od klienta i dla którego zakład ubezpieczeń jako pierwszego złożył ofertę. Powinno to wpłynąć na eliminację działań niepożądanych takich jak przestępczy charakter porozumień wzajemnych mających na celu uzyskanie korzyści majątkowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń w zamian za stronnicze traktowanie i ujawnianie tajemnic ubezpieczeniowych.

Obecne regulacje, zarówno w zakresie prawa karnego materialnego i jak i prawa cywilnego materialnego nie pozwalają na skuteczną ochronę prawa do prowizji dla pośrednika, który faktycznie spowodował zlecenie od klienta.

W zakresie prawa cywilnego kwestia wydaje się dosyć prosta i logiczna, albowiem dotyka materii nakreślonej już w samym problemie prawnym podlegającym ocenie. Mianowicie - brak regulacji w zakresie wynagrodzenia powoduje, że pośrednicy podejmują działania sprzeczne co najmniej z dobrymi obyczajami, a niejednokrotnie z prawem. Wielość porozumień funkcjonujących w zakresie rynku ubezpieczeniowego skutecznie uniemożliwia ustalenie, a co najistotniejsze udowodnienie komu w rzeczywistości winna przysługiwać prowizja.

W zakresie natomiast prawa karnego należy przypomnieć, że prawo karne poprzez dyrektywy wymiaru kary spełnia również funkcje prewencyjne. Prewencja ogólna (zw. też „prewencją generalną”) – jedna z dyrektyw wymiaru kary. Jej celem jest oddziaływanie na społeczeństwo przez wymierzanie sprawiedliwości w sprawach karnych.

Wyróżniamy:

- Prewencję ogólną negatywną – polega ona na odstraszeniu potencjalnych sprawców przez to, że określone czyny są zabronione, a także przez to, że wymierzane są kary za przestępstwa.
- Prewencję ogólną pozytywną – kształtowanie świadomości prawnej społeczeństwa przez wymierzanie sprawiedliwości w sprawach o przestępstwa. Sprzyjać temu ma publiczny charakter rozprawy głównej, publiczne ogłaszanie wyroków, a także możliwość podania ich treści do publicznej wiadomości przez środki masowego przekazu.

Polski Kodeks karny z 1997 r. nie zawiera dyrektywy prewencji ogólnej negatywnej. Zawiera natomiast dyrektywę prewencji ogólnej pozytywnej (w art. 53 § 1).

Prewencja szczególna (zw. też „prewencją indywidualną”) – jeden z celów kary i zarazem dyrektywa jej wymiaru. Jej celem jest zapobieżenie ponownemu popełnieniu czynu przez sprawcę.

Wyróżniamy:

- Prewencję szczególną negatywną – uniemożliwienie (czy choćby utrudnienie) sprawcy popełnienia przestępstwa w przyszłości (np. przez osadzenie w zakładzie karnym), co zmniejsza prawdopodobieństwo recydywy przynajmniej w czasie trwania kary.
- Prewencję szczególną pozytywną (wyraźnie preferowaną przez polskiego ustawodawcę) – przez co należy rozumieć resocjalizację.

Odnosząc kwestie prewencji prawa karnego do przedmiotu rozważań niniejszej opinii, należy najpierw ustalić jakie normy karne mogą znaleźć zastosowanie do wspomnianych powyżej porozumień przestępczych. I tak przede wszystkim trzeba tutaj zwrócić uwagę na ustawę o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, w której znajdziemy:

Art. 439. [Bezprawne ujawnienie lub wykorzystanie tajemnicy ubezpieczeniowej]

1. Kto, będąc obowiązany do zachowania tajemnicy, o której mowa w art. 35 ust. 1, ujawnia ją lub wykorzystuje,

podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.

2. Jeżeli sprawca dopuszcza się czynu, o którym mowa w ust. 1, w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej,

podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 5.

Jak widać górny wymiar kary przy popełnieniu czynu zabronionego i to w typie kwalifikowanym to 5 lat pozbawienia wolności. Abstrahując od wydolności wymiaru sprawiedliwości w sferze prawa karnego, mając na uwadze obecne uregulowania dotyczące możliwości wymierzenia grzywny przy czynach zabronionych o niższej randze, należy stwierdzić, że wymiar kary nie spełni w tym wypadku ani funkcji prewencji ogólnej, ani szczególnej gdyż potencjalne zyski, w

porównaniu z ewentualną karą wydają się zdecydowanie korzystniejsze, szczególnie uwzględniając, że udowodnienie tego czynu zabronionego może być bardzo trudne, czy wręcz niemożliwe.

Środowisko zawodowe brokerów zgłasza sytuacje w których:

- 100% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów (porozumień) generalnych zawieranych przez poprzedniego pośrednika, przejmuje nowy pośrednik ubezpieczeniowy, jeżeli jest on ceniony przez dyrektora oddziału zakładu ubezpieczeń, a wówczas poprzedni pośrednik traci całość prowizji;
- 100% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów (porozumień) generalnych zatrzymuje poprzedni pośrednik ubezpieczeniowy, jeżeli poprzedni pośrednik jest ceniony przez dyrektora oddziału zakładu ubezpieczeń, nowy pośrednik nie uzyskuje żadnego prawa do prowizji;
- 50% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów generalnych zatrzymuje poprzedni pośrednik ubezpieczeniowy, nowy pośrednik również uzyskuje 50% prawa do prowizji co z kolei naraża zakład ubezpieczeń na ryzyko dochodzenia pozostałej części prowizji przez każdego z pośredników

wobec czego należy sformułować następujące wnioski (**teza**):

- należy dążyć do zmiany prawa, która będzie preferowała uwzględnienie prawa do prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem od klienta i dla którego zakład ubezpieczeń jako pierwszego złożył ofertę - co znacząco powinno wpłynąć na eliminację działań niepożądanych takich jak przestępczy charakter porozumień wzajemnych mających na celu uzyskanie korzyści majątkowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń w zamian za stronnicze traktowanie i ujawnianie tajemnic ubezpieczeniowych; **powinno to znaleźć odzwierciedlenie w rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń**

w przeciwnym bowiem razie (**antyteza**):

- będziemy mieli do czynienia z rynkiem kompletnie nieuregulowanym w zakresie prowizji pośredników ubezpieczeniowych, co w ostateczności może

spowodować albo już powoduje tworzenie lokalnych "monopoli" ubezpieczeniowych, preferowanych przez niektóre zakłady ubezpieczeń, co ostatecznie może odbić się tylko na klientach zakładów ubezpieczeń

Uregulowanie kwestii wynagrodzenia pozwoli również na wyeliminowanie możliwości korumpowania kadry zarządzającej zakłady ubezpieczeń. Analiza analogicznych spraw na gruncie inwestycyjnym, budowlanym, w której kadra zarządzająca decyduje o przyznaniu jakiegoś wynagrodzenia mówi, że osobie przyznającej to wynagrodzenie (kadra zarządzająca) przysługuje od wynagradzanego 10 % "prowizji" (łapówka).

Jak słusznie postuluje się w środowisku zalecane przez opiniującego powyżej wydanie rekomendacji w zakresie uwzględnienia prawa do prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem od klienta i dla którego zakład ubezpieczeń jako pierwszego złożył ofertę, minimalizuje ryzyko naruszania art. 7. 1. ustawy o dystrybucji ubezpieczeń i zapewnia klientom dostęp do najkorzystniejszej oferty bez jednoczesnego promowania przestępczych porozumień. Rekomendacja taka będzie realizowała postulat działania z najlepiej pojętym interesem klientów równocześnie sprzyjając ograniczeniu procederu handlu leadami i informacjami objętymi tajemnicą ubezpieczeniową. Co więcej taka rekomendacja mogłaby doprowadzić do pełniejszego wypełnienia dyspozycji art. 7.2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, będąc swoistym gwarantem jej realizacji.

Należy przypomnieć, że:

Art. 7 [Zasady wykonywania dystrybucji ubezpieczeń]

1. Dystrybutor ubezpieczeń, wykonując dystrybucję ubezpieczeń, postępuje uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów.
2. Sposób wynagradzania dystrybutora ubezpieczeń oraz osób, przy pomocy których wykonywane są czynności agencyjne lub czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń, oraz osób, przez które wykonywane są czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń, nie może być sprzeczny z obowiązkiem działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów, w szczególności dystrybutor ubezpieczeń nie może dokonywać ustaleń dotyczących wynagrodzeń, celów sprzedaży lub innych ustaleń, które mogłyby stanowić zachętę do proponowania klientowi określonej umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w sytuacji gdy dystrybutor ubezpieczeń mógłby zaproponować inną umowę, która lepiej odpowiadałaby

potrzebom klienta.

ANALIZA W ZAKRESIE PROBLEMU 2.2.

Podmiot finansowy dąży do unikania konfliktów interesów, które mogłyby spowodować naruszenie słusznego interesu klientów, a jeżeli pomimo zachowania należytej staranności konflikt taki zaistniał - dąży do jego rozwiązania w sposób zapewniający uczciwe i rzetelne traktowanie klientów.

Działania dla rozwoju rynku - podmioty finansowe, nie naruszając własnych interesów oraz zachowując tajemnicę zawodową i tajemnice handlową, współdziałają w promowaniu dobrych praktyk rynkowych i ładu korporacyjnego oraz, w miarę możliwości, w eliminowaniu z praktyki gospodarczej zjawisk utrudniających rozwój rynku finansowego, w szczególności działań nieuczciwych, nierzetelnych lub niezgodnych z zasadami określonymi w Kanonie.

Postanowienia opracowane przez środowiska zawodowe mają na celu zapobieganie tworzeniu się środowiska konfliktu interesów. Konflikt ten realizuje się po stronie:

- zakładów ubezpieczeń - które zobowiązane są do przedłożenia takiej samej oferty dla nowego pośrednika ubezpieczeniowego, a jednocześnie świadome są, że opracowanie oferty mogło wymagać wielu tygodni pracy między wcześniejszym pośrednikiem a zakładem ubezpieczeń, a więc przedstawienie tej oferty będzie stanowiło element piractwa biznesowego - w postaci przejęcia nakładów pracy poniesionych przez poprzedniego pośrednika ubezpieczeniowego
- kolizji interesów brokerów, w efekcie dochodzi do szkód:
 - a) po stronie klientów - emanacją tego jest przekonywanie klienta przez nowego pośrednika, że jego poprzedni pośrednik jest nieefektywny lub nieuczciwie zatajał korzystne oferty co obniża zaufanie do rynku ubezpieczeniowego, promując w dalszej kolejności postawy w klientów w których żądają oni współpracy na zasadzie wielości pełnomocnictw jako wyrazu obiektywizmu i uczciwości; nierzadko nowy broker po przejęciu efektów pracy od poprzedniego brokera redukuje składkę kosztem wynagrodzenia (prowizji) informując klienta, że poprzedni broker był nieefektywny i możliwe było uzyskanie tańszej oferty; w efekcie powstaje po stronie klientów przekonanie, że

wyłączność brokerów prowadzi do zawyżania kosztów, a jedynym sposobem eliminacji tego problemu jest wielość pełnomocników; w efekcie klient współpracuje wyłącznie z brokerami, którzy z natury swojej działalności promują naruszanie zasad etyki zawodu i których działania koncentrują się na przejmowaniu wyników pracy innych brokerów, a ich komunikacja z klientem skoncentrowana jest na promowaniu historii o nieuczciwości konkurencyjnych firm brokerskich, które „zablokowały ofertę”, „zablokowały zniżkę”, etc; w dalszej konsekwencji klienci czują się moralnie usprawiedliwieni do naruszania umów z brokerami, gdyż uważają ich za firmy nieuczciwe, a sami klienci - wyłącznie chronią się przed nieuczciwością

- b) po stronie klientów - poprzez budowanie przez brokerów przekonania po stronie klientów, że nie poniosą żadnej odpowiedzialności za naruszenie umowy z poprzednim brokerem, a wszelkie roszczenia obecnego brokera za naruszenie umowy byłyby niezgodne z prawem; w efekcie klient jest świadomie wprowadzany w błąd, w celu uzyskania przez brokera korzyści finansowej; zaznaczyć należy, że nieuczciwi brokerzy nie ponoszą żadnych konsekwencji takich oświadczeń
- c) po stronie poprzedniego brokera - o ile broker zachowuje się w sposób etyczny, to podejmuje działania przewidziane trybem kodeksu etyki a więc dąży do wyjaśnienia z klientem celowości udzielenia faktycznego pełnomocnictwa wyłącznego; takie działanie zwykle kończy się utratą zlecenia, ponieważ próby wyjaśnienia celowości współpracy na warunkach wyłącznego zlecenia pozwalającego na prawidłowe wykonanie obowiązków z art. 32.1.4 UODU wpisują się w zbudowane przez nieuczciwego pośrednika przekonanie u klienta, że broker próbuje pozbawiać klienta dostępu do korzystniejszych ofert ubezpieczeniowych, w tym czasie broker, który podejmował działania z myślą o pozyskaniu zlecenia dokonuje przejęcia ofert opracowanych dla poprzedniego pośrednika i dokonuje rezygnacji z części przysługującej poprzedniemu pośrednikowi prowizji ubezpieczeniowej, uzyskując ofertę tańszą; rezygnacja z części prowizji dla nowego brokera jest możliwa, ponieważ nie ponosił on pełnych kosztów aranżacji ochrony ubezpieczeniowej – przejmując ofertę wypracowaną przez poprzedniego brokera.

Podsumowując, w efekcie kolizji interesów i kolizji pełnomocnictw dochodzi do:

- utraty zaufania do brokera
- przejęcia wynagrodzenia (de facto o prawie do wynagrodzenia pierwotnego pośrednika decyduje pośrednik wtórny)
- zmanipulowania klienta, tworząc u niego błędne przekonanie co do bezkarności i prawidłowości działania gdy udziela on wielu pełnomocnictw na wyłączność w tym samym czasie
- utraty wiarygodności zakładu ubezpieczeń, który przekazuje wyniki pracy innemu pośrednikowi

Nadmienić należy, że problem powyższy jest dostrzegany w znaczenie większym stopniu przez małych i średnich brokerów, z tych przyczyn, że brokerzy posiadający dominującą pozycję rynkową są w stanie blokować dostęp do ofert w taki sposób, że zakłady ubezpieczeń odmawiają przedstawienia oferty nowemu pośrednikowi, lub przedstawiają ją ze znacznym opóźnieniem - już po otrzymaniu decyzji od klienta.

Mając na uwadze, że możliwe jest, aby klient określał, który z brokerów winien otrzymać prowizję stwierdzić trzeba, że takie rozwiązanie jest właściwsze aniżeli obecna, dowolna decyzja zakładu ubezpieczeń - ponieważ na skutek złożenia oświadczenia naruszającego prawa i interesy brokera - rodziłoby wprost odpowiedzialność klienta za złożenie nieprawdziwego oświadczenia. W dzisiejszej rzeczywistości klient zostaje pozornie oderwany od odpowiedzialności za swoje działania, a nierzadko jest manipulowany przez pośrednika próbującego pozyskać kontrakt.

Konkludując, omawiana wyżej kwestia konfliktu interesów prowadzi do zdecydowanie, przede wszystkim na gruncie prawa cywilnego materialnego, do postawienia tezy, że:

- należy dążyć do zmiany prawa, która będzie preferowała uwzględnienie prawa do prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem od klienta i dla którego zakład ubezpieczeń jako pierwszego złożył ofertę - co znacząco powinno wpłynąć na eliminację działań niepożądanych takich jak



przestępczy charakter porozumień wzajemnych mających na celu uzyskanie korzyści majątkowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń w zamian za stronnicze traktowanie i ujawnianie tajemnic ubezpieczeniowych; **powinno to znaleźć odzwierciedlenie w pierwszej kolejności w rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń**

w przeciwnym bowiem razie (**antyteza**):

- będziemy mieli do czynienia z rynkiem kompletnie nieuregulowanym w zakresie prowizji pośredników ubezpieczeniowych, co w ostateczności może spowodować albo już powoduje tworzenie lokalnych “monopoli” ubezpieczeniowych, preferowanych przez niektóre zakłady ubezpieczeń, co ostatecznie może odbić się tylko na klientach zakładów ubezpieczeń

PODSUMOWANIE

Konkludując powyższe rozważania należy stwierdzić, że w zakresie uregulowanym (a przede wszystkim nieuregulowanym) w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń, jak również biorąc pod uwagę przepisy prawa materialnego cywilnego i karnego, uwzględniając normy etyczne w zakresie działalności brokerskiej **należy domagać się wydania rekomendacji przez UKNF do uwzględnienia prawa do prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykaże się faktycznym zleceniem od klienta i dla którego zakład ubezpieczeń jako pierwszego złożył ofertę, która będzie pierwszym krokiem w kierunku zmiany prawa i uregulowania kwestii wynagrodzenia w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, np. w sposób podobny do wynagrodzenia pełnomocników procesowych, z zastosowaniem oczywiście rozwiązań właściwych dla rynku ubezpieczeniowego.**

Na tym opinię zakończono.

Opinia zawiera 13 (słownie: trzynaście) ponumerowanych stron.

ADWOKAT
Adrian Chyszczon

