



**Kancelaria Radcy Prawnego**  
**radca prawny Łukasz Woźniczka**

Warszawa 27 marca 2025 r.

**Do:**

**Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce**  
**ul. Twarda 18**  
**00-105 Warszawa**

**OPINIA PRAWNA**

**I. Przedmiot opinii**

Przedmiotem opinii jest analiza prawna następującej problematyki:

- czy broker nie informując klienta o charakterze wyłącznym zlecenia brokerskiego może naruszać art. 7 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (UODU) w związku z przepisami ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, normami deontologicznymi oraz ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (UZNK)?
- czy broker wprowadzając klienta w błąd co do charakteru zlecenia – sugerując mu, że zlecenie z klauzulą wyłączności stanowi element ograniczający konkurencję - narusza art. 7 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (UODU)?
- czy podwyższona zawodowa staranność pozwala brokerowi działać w sposób uczciwy, rzetelny, uwzględniając zasady etyki brokerów, w sytuacji, gdy broker nie uprzedza klienta o charakterze wyłącznym zlecenia brokerskiego, bądź wprowadza w błąd klienta co do charakteru zlecenia i godzi się wykonywać czynności brokerskie przy tzw. kolizyjnych zleceniach brokerskich narażając klienta na brak oferty, opóźnienia w jej przygotowaniu lub pogorszenie warunków negocjacji, co implikuje ryzyko nie uzyskania optymalnych warunków ofertowych dla klienta?

**II. Podstawa prawna**

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dyrektywa IDD)
2. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz.1214 z późn. zm.) (UODU)
3. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK)



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

4. Kodeks Etyki Brokerów Ubezpieczeniowych opracowany przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce (Kodeks Etyki)

### III. Stan faktyczny

Przedstawiona wyżej problematyka jest wieloaspektowa i wymaga wpięrow szczegółowego przedstawienia stanu faktycznego zaobserwowanego na rynku brokerskim.

Zgodnie z informacjami udostępnionymi opiniującemu, praktyka wytworzyła zjawisko zachowania brokera, w którym broker zainteresowany pozyskaniem klienta namawia go do udzielenia pełnomocnictwa bez ustanowienia wyłączności brokerskiej. Broker argumentuje przy tym klientowi, że postulat wyłączności określony przez klienta w dotychczas posiadanym zleceniu lub oferowany przez innych brokerów pozbawia go możliwości wyboru najlepszej oferty ubezpieczeniowej, porównania ofert lub możliwości współpracy z innymi brokerami. Innymi słowy, że wyłączność w istocie nosi cechy ograniczenia dostępu do rynku lub ograniczenia prawa do swobody wyboru oferty przekazywanej przez różnych pośredników ubezpieczeniowych. Jednocześnie z udzieleniem takich informacji broker zataja przed klientem, że każdy broker działając w imieniu i na zlecenie klienta co do zasady będzie negocjować i tak z tą samą grupą zakładów ubezpieczeń, co teoretycznie prowadzić winno do uzyskania tej samej oferty, a ewentualnie uzyskana korzyść dla klienta (w postaci niższej składki) wiąże się najczęściej z rezygnacją nowego brokera z części przypadającego mu wynagrodzenia (kurtażu). Nowy broker godzi się na niższe wynagrodzenie, bowiem ów uszczerbek jest mu bilansowany niższymi kosztami w pozyskaniu oferty. W istocie bowiem nowy broker do pozyskania oferty wykorzystuje często wielotygodniowy nakład pracy pierwotnego brokera w jej przygotowaniu.

W rezultacie tak opisanych działań brokerów tworzy się środowisko wielopłaszczyznowego konfliktu interesów.

Konflikt realizuje się m. in. po stronie zakładów ubezpieczeń. Są one bowiem zobowiązane do przedłożenia takiej samej oferty dla nowego pośrednika ubezpieczeniowego, a jednocześnie muszą mieć świadomość, że kolejne przedstawienie oferty konsumuje pracę pierwotnego brokera, zaś nowy broker niemalże bez kosztów przejmuje jego nakład pracy, co umożliwia mu rezygnację z części kurtażu i złożenie oferty korzystniejszej cenowo dla klienta. Konflikt interesów szczególnie widoczny jest wśród samych brokerów, bowiem wywołuje znaczne szkody w postrzeganiu brokerów przez klientów, a to poprzez ugruntowanie przekonania, że pośrednik z wyłącznym zleceniem



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

brokerskim był nieefektywny lub wręcz nieuczciwie zatajał oferty korzystne dla klienta, co obniża ogólne zaufanie do konkretnego brokera jak i do rynku ubezpieczeniowego w ogólności. Promuje przy tym postawy u klientów, w których żądają oni współpracy na zasadzie wielości pełnomocnictw jako swoistego wyrazu obiektywizmu i uczciwości. W konsekwencji, klient wybiera współpracę z brokerem, którego sposobem działalności jest przejmowanie wyników pracy innych brokerów oraz rezygnacja z części prowizji i których komunikacja z klientem skoncentrowana jest na przedstawianiu poglądów o nieuczciwości konkurencyjnych firm brokerskich, które rzekomo „zablokowały ofertę”, „zablokowały zniżkę” itd. Finalnie, tacy klienci otrzymując korzystniejszą cenowo ofertę czują się wówczas wręcz moralnie usprawiedliwieni do naruszania umów z brokerami, będąc przekonanym, że wyłącznie chronią się przed ich nieuczciwością. Pierwotny broker traci zlecenie, klienta, wynagrodzenie i reputację.

Nie bez znaczenia dla powstania szkód jest też praktyka ubezpieczeniowa zakładów ubezpieczeń w sytuacji występowania kolizji zleceń brokerskich (kolizja pośredników – w imieniu klienta występuje więcej niż jeden pośrednik do tego samego ryzyka ubezpieczeniowego). Zwykle wiąże się to albo z przekazaniem przez zakład ubezpieczeń drugiemu i kolejnemu brokerowi warunków oferty jaka została już przygotowana dla pierwszego brokera albo do wstrzymania negocjacji z którymkolwiek pośrednikiem ubezpieczeniowym do czasu uzyskania informacji od klienta z kim należy w dalszej kolejności negocjować warunki ubezpieczenia. Wówczas przedstawienie oferty następuje po wskazaniu jednego pośrednika przez klienta. Takie działanie zakładów ubezpieczeń ma na celu zminimalizowanie po ich stronie ryzyka uwikłania się w konflikt między pośrednikami i konieczności wypłacenia prowizji dla obu brokerów, bądź niejasności w zakresie ustanowionego zakresu ubezpieczenia na skutek nierzadko różnych informacji przekazywanych przez brokerów.

Jak wskazuje praktyka, dla klienta wstrzymanie negocjacji przez zakład ubezpieczeń oznacza, że warunki ofert ubezpieczeniowych, które do tej pory zostały złożone, nie ulegną już poprawie, bądź też, po wskazaniu przez klienta jednego pośrednika, negocjacje zostaną ograniczone do jednego tylko pośrednika. Wynik tych negocjacji, niezależnie od efektu opóźnienia negocjacyjnego, nie musi być przy tym potencjalnie najkorzystniejszy dla klienta.

Należy w tym miejscu dodać, że w przypadku nieprzedstawienia przez zakład ubezpieczeń jakiegokolwiek oferty i wstrzymania negocjacji do czasu wskazania jednego pośrednika przez klienta, część brokerów mimo to jest w stanie uzyskać ofertę korzystając z powiązań z agencjami ubezpieczeniowymi. Jest to możliwe, bowiem agenci korzystają z



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

systemów informatycznych zakładów ubezpieczeń – jeżeli więc *underwriter* zakładu ubezpieczeń nie zablokuje i dla nich w systemie możliwości przygotowania oferty do czasu wyłonienia jednego pośrednika zakaz ten da się ominąć. Dlatego brokerzy współpracujący w grupach kapitałowych z agencjami znajdują się w uprzywilejowanej pozycji i mogą mieć dodatkowy powód, aby dążyć do wywołania przekonania po stronie klienta, że wyłączność ogranicza jego prawa, a następnie wykorzystać swoją infrastrukturę i powiązania z agencjami, aby wejść w posiadanie oferty przed uzyskaniem jej przez konkurencję.

Skutkiem powyższego jest powstawanie różnorako przejawiających się szkód po stronie klientów polegających na:

- utracie zaufania do pierwotnego brokera, zakładu ubezpieczeń i rynku ubezpieczeniowego w ogólności;
- zmanipulowaniu klienta, że nie będzie on ponosić odpowiedzialności za skutki pozbawienia brokera prawa do wynagrodzenia;
- narażenia klienta na brak oferty, opóźnienie w jej przygotowaniu lub pogorszenie warunków negocjacji, co implikuje ryzyko nie uzyskania optymalnych warunków ofertowych;

Po stronie poprzedniego brokera dochodzi do szkód polegających na:

- przejęciu efektów jego pracy i wynagrodzenia przez kolejnego brokera, utraty zlecenia, utraty klienta;
- utraty zaufania;

co musi wiązać się z poczuciem niesprawiedliwości i zawodowej frustracji. Dodatkowo, przewaga brokerów, których sposobem działania jest przejmowanie wyników pracy innych brokerów w zamian za rezygnację z części prowizji multiplikowana jest w sytuacji posiadania powiązań tych brokerów z agencjami ubezpieczeniowymi, co często umożliwia ona nie tylko „tańszej” oferty, ale też przedstawienie jej klientowi zanim będzie to mogła zrobić konkurencja.

#### IV. Analiza prawna.

Wyżej przedstawiony stan faktyczny zastawić należy z systemem norm regulujących rynek brokerski w Polsce.

Po pierwsze, normy prawne wynikające z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dyrektywa



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

IDD) jak i treść ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz.1214 z późn. zm.) (UODU) - która stanowi implementację Dyrektywy IDD do polskiego porządku prawnego - w centrum uwagi stawiają interes konsumenta obejmując ów interes szczególną ochroną niezależnie od kanału dystrybucji.

Już z treści motywu (6) zawartego w preambule Dyrektywy IDD wynika, że: *Konsumenci powinni korzystać z ochrony na jednakowym poziomie niezależnie od różnic między kanałami dystrybucji. Dla zagwarantowania jednakowego poziomu ochrony oraz umożliwienia konsumentowi korzystania z porównywalnych standardów, zwłaszcza w zakresie ujawniania informacji, zasadnicze znaczenie mają równe warunki prowadzenia działalności przez dystrybutorów. Z powyższym skorelowany jest motyw (16) preambuły: Niniejsza dyrektywa powinna zapewniać stosowanie jednakowego poziomu ochrony konsumentów oraz korzystanie z porównywalnych standardów przez wszystkich konsumentów. Niniejsza dyrektywa powinna wspierać równe warunki działania i równe warunki konkurencji między pośrednikami, niezależnie od tego, czy są oni powiązani z zakładem ubezpieczeń. Dla konsumenta korzystne jest, jeżeli produkty ubezpieczeniowe są dystrybuowane różnymi kanałami i poprzez pośredników współpracujących w różnych formach z zakładami ubezpieczeń, pod warunkiem że są oni zobowiązani stosować podobne zasady dotyczące ochrony konsumenta. Państwa członkowskie powinny wziąć to pod uwagę przy wdrażaniu niniejszej dyrektywy.*

Na tle norm unijnych widać zatem dążenie do objęcia gwarancjami ochrony zarówno konsumentów, co jest z pewnością wartością nadrzędną nad wszystkimi innymi, ale też podkreśla się równe warunki działania i równe warunki konkurencji między samymi pośrednikami, niezależnie od tego, czy są oni powiązani z zakładem ubezpieczeń, czy nie.

Omówienie i analizę prawidłowości realizacji obowiązków brokerów, o których była mowa w części dotyczącej stanu faktycznego, względem klientów rozpocząć należy od przestrzegania normy wyspecyfikowanej w art. 17 Dyrektywy IDD i art. 7 ust. 1 UODU. Przepisy te ustanawiają fundament etyczny i prawny dla działalności brokerskiej, kładąc nacisk na ochronę interesów klienta oraz zapewnienie wysokiej jakości usług. Nakazują, aby pośrednik, wykonując dystrybucję ubezpieczeń, postępował uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów.

Najlepiej pojęty interes klienta stanowi klauzulę generalną, nadając stosowaniu przepisów bezpośredni sens aksjologiczny. Odsyłając do systemu pozaprawnych ocen moralnych służą wypełnianiu prawa, ponieważ odwołują się do powszechnie uznanych w kulturze społeczeństwa wartości, które są jednocześnie dziedzictwem wartości i



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

składnikiem kultury europejskiej. Klauzule generalne nabierają normatywnego znaczenia dopiero w konkretnych sytuacjach – przy indywidualizacji normy prawnej, nie mając charakteru nadrzędnego. Dlatego istotne jest interpretowanie „najlepiej pojętego interesu” w konkretnym kontekście.

Zakres podmiotowy obowiązku kierowania się najlepiej pojętym interesem klienta obejmuje wszystkich dystrybutorów, czyli zarówno pośredników ubezpieczeniowych, jak i zakłady ubezpieczeń. Należy zwrócić uwagę na różnice w interpretacji tego obowiązku w zależności od kategorii dystrybutora. W przypadku pośrednika ubezpieczeniowego mamy do czynienia z podmiotem, który nie działa we własnym interesie, we własnym imieniu lub na własną rzecz, lecz reprezentuje interes jednej ze stron umowy i jako taki nie ma swojego własnego interesu w zawieranej umowie. Taka natura pośrednictwa została podkreślona w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Na przykład w wyroku w sprawie C-453/05 stwierdzono, że pośrednictwo ma na celu dokonanie wszelkich niezbędnych czynności, które umożliwią zawarcie przez obie strony umowy, przy czym pośrednik nie realizuje w stosunku do treści umowy żadnego własnego interesu. Przyjęcie, że pośrednik realizuje interes strony umowy (mocodawcy), determinuje sposób realizacji obowiązku kierowania się najlepiej pojętym interesem klienta. Należy się zgodzić ze stanowiskiem wyrażonym w doktrynie, zgodnie z którym pośrednik wykonuje obowiązek o treści tożsamej z treścią obowiązku obciążającego jego mocodawcę. Podział polskiego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego oparty na kryterium powiązania ze stroną umowy ubezpieczenia skutkuje różnicą w interpretacji obowiązku kierowania się najlepiej pojętym interesem klienta. Inaczej rozumiany być powinien w przypadku agentów ubezpieczeniowych, a inaczej w przypadku brokerów. Broker jako pośrednik działający w imieniu i na rzecz klienta jest związany z nim obowiązkiem lojalności wynikającym z natury łączącego ich stosunku prawnego, stąd kierowanie się „najlepiej pojętym interesem klienta” to ogólny wymóg, którego konkretyzację stanowią szczegółowe obowiązki ciążące na brokerze, w tym obowiązek udzielenia porady zgodnie z art. 32 UODU. Obowiązek lojalności wobec klienta stanowi jeden z podstawowych obowiązków pośrednika. Oznacza on obowiązek dbałości o interesy mocodawcy i obowiązek zapewnienia jak najlepszej porady.

Na kanwie przytoczonych wyżej elementów stanu faktycznego najlepiej pojęty interes klienta z pewnością nie może być utożsamiany wyłącznie z dążeniem brokera do uzyskania przez klienta możliwie najniższej kosztowo oferty ubezpieczenia. Wysokość składki ubezpieczeniowej nie stanowi bowiem jedynego istotnego elementu oferty, liczy się przede wszystkim jej treść materialna, która winna najpełniej odpowiadać potrzebom



## **Kancelaria Radcy Prawnego** **radca prawny Łukasz Woźniczka**

klienta. Nie bez znaczenia jest tu możliwość przeprowadzenia pełnych, niezakończonych negocjacji, z zachowaniem właściwego parytetu siły negocjacyjnej (jako atutu klienta, a nie dostawcy), które mogłyby doprowadzić do uzyskania korzystnego wyniku negocjacji, rozszerzenia ochrony lub zniżki cenowej. Jednocześnie, jako sprzeczne z interesem klienta uznać należy ryzyka związane z opóźnieniem negocjacji i przedstawienia oferty, uzyskania oferty nie pokrywającej w pełni oczekiwań klienta, czy ryzyka poniesienia odpowiedzialności za skutki pozbawienia pierwotnego brokera prawa do wynagrodzenia.

W ocenie opiniującego, przedstawione w części opinii dotyczące stanu faktycznego przejawy zachowania niektórych brokerów mogą nie wypełniać także postulatów profesjonalizmu, rzetelności i uczciwości wywodzonych z art. 17 Dyrektywy IDD i art. 7 ust. 1 UODU.

Obowiązek profesjonalizmu wiązać należy z obowiązkiem należytej staranności, która w przypadku przedsiębiorców, jakimi są wszyscy dystrybutorzy ubezpieczeń, oceniana jest przez pryzmat prowadzonej działalności gospodarczej wymagającej profesjonalizmu w określonej dziedzinie, tu – dystrybucji ubezpieczeń. Jako kryterium staranności przedsiębiorcy przyjmuje się uczciwość obrotu, a więc także – uczciwość w świadczeniu usług ubezpieczeniowych lub usług pośrednictwa ubezpieczeniowego. Staranność należy wiązać z działalnością konkretnego dystrybutora. Zgodzić się należy z poglądem, że odesłanie ustawodawcy do profesjonalizmu, rzetelności i uczciwości dystrybutora sugeruje zasadność oparcia odpowiedzialności dystrybutora za niedochowanie nałożonych przez ustawodawcę obowiązków na zasadzie winy przy uwzględnieniu profesjonalnego standardu staranności wymaganego od dystrybutora.

W kontekście rzetelności, profesjonalizmu i uczciwości rozpatrywać należy także sposób komunikacji brokera z klientem. Obowiązkiem brokera jest bowiem przekazywanie klientowi informacji w sposób jasny, rzetelny i niewprowadzający w błąd. Ten obowiązek ma na celu zapewnienie klientowi pełnej świadomości w procesie podejmowania decyzji na każdym etapie starań o pozyskanie oferty ubezpieczeniowej, a skoro charakter zlecenia może mieć znaczenie dla efektu końcowego, to także dotyczy etapu wyboru charakteru zlecenia brokerskiego. Obowiązek ten podkreślony został także w treści art. 32 ust. 1 pkt 4 UODU, który stanowi, że broker udziela porady, w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy, oraz wyjaśnia podstawy, na których opiera się rekomendacja, uwzględniając złożoność umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej oraz rodzaj klienta, chyba że klient złoży oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady w formie dokumentowej. Z treścią



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

cytowanego przepisu łączy się także norma wynikająca z art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU, stanowiąc, że broker ma obowiązek informowania klienta o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w szczególności o tym, czy broker otrzymuje:

- a) honorarium płacone bezpośrednio przez klienta,
- b) prowizję dowolnego rodzaju uwzględnioną w kwocie składki ubezpieczeniowej,
- c) inny rodzaj wynagrodzenia,
- d) wynagrodzenie stanowiące połączenie rodzajów wynagrodzenia, o których mowa w lit. a-c;

Z przedstawionego wyżej stanu faktycznego wynika, że wytworzyło się zjawisko zachowania brokera, w którym broker zainteresowany pozyskaniem klienta namawia klienta do udzielenia pełnomocnictwa bez ustanowienia wyłączności brokerskiej. Argumentuje przy tym fałszywie klientowi, że postulat wyłączności określony przez klienta w dotychczas posiadanym zleceniu lub oferowany przez innych brokerów pozbawia go możliwości wyboru najlepszej oferty ubezpieczeniowej, porównania ofert lub możliwości współpracy z innymi brokerami. Innymi słowy, że nosi cechy ograniczenia dostępu do rynku lub ograniczenia prawa do swobody wyboru oferty przekazywanej przez różnych pośredników ubezpieczeniowych. Taka argumentacja, w ocenie opiniującego, może nosić znamiona celowego wprowadzania w błąd klienta, bowiem przekazana klientowi informacja z pewnością jest niepełna i ma charakter manipulacji świadomością klienta. Znakomita też część informacji pozostaje dla klienta niejawna, a jest to zarazem część, która rodzi dla niego liczne ryzyka.

Broker winien działać z należytą starannością, profesjonalnie, rzetelnie i uczciwie – o czym nie może być mowy w przypadku *nowego* brokera, który celem uzyskania oferty ubezpieczenia dla klienta bez żadnego własnego zaangażowania i wkładu pracy w przygotowanie oferty wykorzystuje bezrefleksyjnie wkład pracy brokera poprzedniego, który przecież nie musi zawsze okazać się wkładem wolnym od wad. Niezależnie więc od nagannej oceny takiego zjawiska pod względem moralnym i etycznym działanie *nowego* brokera może więc potencjalnie powielać błędy swego poprzednika, prowadząc do skonstruowania oferty wadliwej i nie zaspokajającej najlepiej pojętego interesu klienta. Brak samodzielności brokera w analizowaniu potrzeb klienta, rynku ubezpieczeniowego oraz dostępnych ofert jest zatem przejawem braku weryfikacji istotnych składowych potrzebnych brokerowi do osiągnięcia efektu końcowego z zachowaniem zasad należytej staranności i przejawem naruszenia art. 32 ust. 1 pkt 4 UODU. Obiektywnie takie działanie



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

pozostaje w jaskrawej sprzeczności z obowiązkiem zachowania rzetelności brokerskiej i profesjonalizmu.

Obowiązek zachowania profesjonalizmu, w zastanym stanie faktycznym, na skutek działań *nowego* brokera, może doznać uszczerbku także w sferze działań brokera pierwotnego. Zgodzić się bowiem należy, że zablokowanie procesu negocjacyjnego przez zakład ubezpieczeń prowadzić może do pozbawienia pierwotnego brokera możliwości wykonywania czynności brokerskich w sposób w pełni profesjonalny (np. przez wykorzystanie różnych technik negocjacyjnych), co zaburza efektywny proces negocjacji i strategię negocjacyjną oraz utrudnia bądź uniemożliwia wydanie brokerowi profesjonalnej porady brokerskiej, co uderza w interesy klienta narażając go na ryzyko nieuzyskania korzystniejszych warunków ubezpieczenia.

Nie można też zapomnieć, że wskutek działania *nowego* brokera finalnie dochodzi do obstrukcji zakładu ubezpieczeń w przedstawieniu klientowi oferty bądź obstrukcji w procesie jej negocjacji. Taki stan rzeczy wiąże się z narażeniem klienta na brak otrzymania oferty, opóźnienie w jej przygotowaniu lub pogorszenie warunków negocjacji, co implikuje ryzyko nie uzyskania optymalnych warunków ofertowych. Rodzi też dla niego ryzyko poniesienia odpowiedzialności za skutki pozbawienia brokera prawa do wynagrodzenia. Powyższe zjawisko skutkuje zatem niewątpliwie utrudnieniem w przygotowaniu porady brokerskiej o jakiej mowa w art. 32 ust. 1 pkt 4 UODU, co naraża klienta na uniemożliwienie przygotowania oferty lub pogorszenia jej warunków na skutek przedłużenia procesu negocjacji.

Naruszenia może doznać także art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU w zakresie, w jakim broker zataja przed klientem, że uzyskana „dodatkowa zniżka” dla klienta wynika tylko i wyłącznie z rezygnacji brokera z części swej prowizji, a nie została wypracowana w toku negocjacji z zakładem ubezpieczeń i optymalizacji warunków ubezpieczenia pod kątem najlepiej pojętych potrzeb i oczekiwań klienta – co zresztą stanowi element manipulacji *nowego brokera* świadomością klienta w zakresie opinii o rzekomo nieuczciwym poprzedniku, które miał „zablokować ofertę”, „zablokować zniżkę”.

W tym miejscu powrócić należy do motywu (16) preambuły Dyrektywy IDD, która stanowi o zasadzie „równych warunków działania i konkurencji między pośrednikami, niezależnie od tego, czy są oni powiązani z zakładem ubezpieczeń”: *Niniejsza dyrektywa powinna zapewniać stosowanie jednakowego poziomu ochrony konsumentów oraz korzystanie z porównywalnych standardów przez wszystkich konsumentów. Niniejsza dyrektywa powinna wspierać równe warunki działania i równe warunki konkurencji*



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

*między pośrednikami, niezależnie od tego, czy są oni powiązani z zakładem ubezpieczeń. Dla konsumenta korzystne jest, jeżeli produkty ubezpieczeniowe są dystrybuowane różnymi kanałami i poprzez pośredników współpracujących w różnych formach z zakładami ubezpieczeń, pod warunkiem że są oni zobowiązani stosować podobne zasady dotyczące ochrony konsumenta. Państwa członkowskie powinny wziąć to pod uwagę przy wdrażaniu niniejszej dyrektywy.*

W ocenie opiniującego wskazane powyżej przykłady działania brokerów mogą nosić więc znamiona czynów nieuczciwej konkurencji. Art. 3 ust. 1-2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK) stanowi, że czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Czynami nieuczciwej konkurencji są w szczególności: wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa, fałszywe lub oszukańcze oznaczenie pochodzenia geograficznego towarów albo usług, wprowadzające w błąd oznaczenie towarów lub usług, naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa, nakłanianie do rozwiązania lub niewykonania umowy, naśladownictwo produktów, pomawianie lub nieuczciwe zachwalanie, utrudnianie dostępu do rynku, przekupstwo osoby pełniącej funkcję publiczną, a także nieuczciwa lub zakazana reklama, organizowanie systemu sprzedaży lawinowej, prowadzenie lub organizowanie działalności w systemie konsorcyjnym oraz nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty za dostarczane towary lub wykonane usługi.

Sytuacje, w których wskutek namówienia przez nowego brokera klienta do udzielenia pełnomocnictwa bez ustanowienia wyłączności brokerskiej broker ten podaje fałszywie klientowi, że postulat wyłączności określony przez klienta w dotychczas posiadanym zleceniu lub oferowany przez innych brokerów pozbawia go możliwości wyboru najlepszej oferty ubezpieczeniowej, porównania ofert lub możliwości współpracy z innymi brokerami doprowadzi do wykorzystania przez nowego brokera nakładu pracy brokera poprzedniego i zawarcia umowy we wcześniej wypracowanym kształcie, z jednoczesnym pozbawieniem kurtażu brokera pierwotnego mogą stanowić naruszenie Art. 3 ust. 1 UZNK.

Na tle prawa brokera do kurtażu od dawna toczą się spory. W doktrynie można odnotować pogląd, że efekt brokerski polega nie tyle na złożeniu podpisu pod polisą, ile na nadaniu kształtu umowie. 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 ma charakter formalny, decydujący jest wpływ konkretnego brokera na kształt zawieranej umowy ubezpieczenia. Gdyby



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

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 samym zawarciem umowy. Niektórzy przedstawiciele praktyki wskazują jednak odmiennie, tj., że prawo do kurtażu powinno w całości przysługiwać brokerowi, który ostatecznie zawarł umowę ubezpieczenia, tj. złożył podpis pod polisą, niezależnie od tego, ilu brokerów i na jakich etapach było zaangażowanych w dotyczące jej negocjacje. Argumentowane jest, że skoro zawarcie umowy jest niezbędnym warunkiem nabycia przez brokera prawa do prowizji, to wszystko, co miało miejsce przed jej zawarciem, jest tylko historią. Takie rozwiązanie wpływać ma na uproszczenie obrotu oraz istotnie ułatwiać zakładowi ubezpieczeń rozstrzygnięcie, któremu brokerowi należy się kurtaż. Po drugie, sytuacja brokera różni się od sytuacji agenta tym, że kurtaż płaci mu ubezpieczyciel, podczas gdy decyzję o nawiązaniu i rozwiązaniu współpracy z konkretnym brokerem podejmuje klient. W ocenie opiniującego samo już postawienie dylematu jak wyżej stanowi emanację zagrożenia interesu pierwotnego brokera, stypizowanego w art. 3 ust. 1 UZNK.

Zgodnie z brzmieniem art. 11 ust. 1-2 UZNK czynem nieuczciwej konkurencji jest ujawnienie, wykorzystanie lub pozyskanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa. Przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, które jako całość lub w szczególnym zestawieniu i zbiorze ich elementów nie są powszechnie znane osobom zwykle zajmującym się tym rodzajem informacji albo nie są łatwo dostępne dla takich osób, o ile uprawniony do korzystania z informacji lub rozporządzania nimi podjął, przy zachowaniu należytej staranności, działania w celu utrzymania ich w poufności.

Nakład pracy brokera w przygotowanie oferty dla ubezpieczyciela na rzecz klienta może obejmować takie elementy jak analiza potrzeb klienta (np. dane o jego działalności, ryzykach, historii ubezpieczeniowej), przygotowanie slipu ofertowego (dokumentu zawierającego szczegółowe informacje o kliencie i oczekiwaniach wobec polisy), strategia negocjacyjna z ubezpieczycielem. Argumentami przemawiającymi za uznaniem ich za tajemnicę przedsiębiorstwa jest nieujawnienie do wiadomości publicznej, wartość gospodarcza (przygotowanie oferty wymaga czasu, wiedzy i zasobów, a jej zawartość może dawać przewagę konkurencyjną (np. pozwala skutecznie pozyskać klienta)), działania w celu utrzymania poufności. Nakład pracy brokera może zatem stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa, jeśli zawiera unikalne, niepubliczne dane i broker podjął kroki, by je chronić. W praktyce zależy to od konkretnego przypadku – np. czy slip ofertowy



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

zawierał elementy oryginalne, stworzone przez brokera, czy jedynie standardowe dane klienta. Sytuacja, w której *nowy* broker świadomie wykorzystuje nakład pracy drugiego, wiedząc o jej poufnym charakterze, może być uznana za nieetyczne i sprzeczna z art. 11 ust. 3 UZNK. Takie działanie zagraża lub narusza interes pierwszego brokera, bowiem wykorzystanie nakładu pracy pierwszego brokera przez *nowego* może prowadzić do utraty klienta, zmniejszenia przychodów lub osłabienia pozycji rynkowej. Stanowisko to potwierdzają orzeczenia sądów i poglądy doktryny. W wyroku Sądu Najwyższego z 3 października 2000 r., sygn. I CKN 304/00: SN stwierdził, że tajemnica przedsiębiorstwa obejmuje informacje techniczne, handlowe i organizacyjne, które mają wartość gospodarczą i są chronione przez przedsiębiorcę. Jeśli slip ofertowy zawiera unikalną analizę ryzyk przygotowaną przez brokera, może być uznany za taki chroniony zasób. W wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 7 listopada 2018 r., sygn. VII AGa 191/18 natomiast wskazano, że samo przekazanie oferty innemu brokerowi przez ubezpieczyciela nie narusza art. 11, jeśli nie ma dowodów na wykorzystanie poufnych danych pierwszego brokera. Kluczowe jest ustalenie, czy doszło do nieuprawnionego przejęcia informacji.

Zgodnie z przedstawionym w części opisowej stanem faktycznym, wskutek działania brokera polegającego na namawianiu klienta do udzielenia pełnomocnictwa bez ustanowienia wyłączności brokerskiej, podając fałszywie klientowi, że postulat wyłączności określony przez klienta w dotychczas posiadanym zleceniu lub oferowany przez innych brokerów pozbawia go możliwości wyboru najlepszej oferty ubezpieczeniowej, porównania ofert lub możliwości współpracy z innymi brokerami może stanowić naruszenie art. 12 ust. 2 UZNK.

Art. 12 ust. 2 UZNK stanowi, że czynem nieuczciwej konkurencji jest 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. Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 12 grudnia 2019 r. sygn. akt VII AGa 1567/18 Wypełnienie przesłanek działania osoby trzeciej naruszającej więzi umowne na gruncie art. 12 ust. 2 UZNK. polega na nakłanianiu do rozwiązania umowy, niewykonania umowy bądź nienależytego wykonania umowy w celu przysporzenia sobie korzyści lub przysporzenia korzyści innej osobie albo szkodeniu przedsiębiorcy. Ochrona wynikająca z art. 12 ust. 2 UZNK zwraca się przeciwko celowym działaniom osób trzecich zmierzających do zakłócenia stosunków umownych zewnętrznych wiążących przedsiębiorcę. Nie stanowi naruszenia tego przepisu złożenie klientowi konkurenta oferty lepszej usługi, jeśli nawet wiadomo, że



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

osoba ta może naruszyć obowiązki umowne, chyba że oferent wie, że łamie klauzulę wyłączności. Nie ulega wątpliwości, że oferowanie własnych towarów i usług - także kontrahentom innych przedsiębiorców - jest zwykłym elementem konkurencji w gospodarce rynkowej. W takim ujęciu również proponowanie zawarcia umowy osobie, która już zawarła umowę na dostawę tych samych towarów lub usług z innym przedsiębiorcą, a przez to nakłanianie tej osoby do rozwiązania umowy z dotychczasowym kontrahentem, nie jest niczym nagannym, a wręcz przeciwnie - można stwierdzić, że jest to zachowanie będące fundamentem rywalizacji przedsiębiorców na konkurencyjnym rynku. Jedynie wtedy, gdy nakłanianie do rozwiązania umowy będzie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami i zagrozi lub naruszy interes innego przedsiębiorcy lub klienta (art. 3 ust. 1 UZNK) oraz jest dokonywane w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia przedsiębiorcy (art. 12 ust. 2 UZNK.) może być uznane za czyn nieuczciwej konkurencji. Istotnym jest również podkreślenie, że znamieniem czynu zdefiniowanego w art. 12 ust. 2 UZNK jest "nakłanianie". Chodzi więc o zachowania celowe, zmierzające do doprowadzenia do zniechęcenia klienta do podmiotu z którym dotychczas wiązała go umowa, przy czym sposób w jaki owo nakłanianie się odbywa nie jest oparty jedynie na atrakcyjności własnej oferty. Nakłanianiu temu będą najczęściej towarzyszyły zachęty zmierzające do rozwiązania dotychczasowej umowy i przejęcia klienta, przy czym klient ten nie miałby szansy na uzyskanie pewnej gratyfikacji, gdyby uprzednio nie rozwiązał umowy z konkurentem przedsiębiorcy przejmującego.

Podsumowując tą część wyводу można skonkludować, że nie bez przyczyny wyspecyfikowane w art. 17 Dyrektywy IDD i art. 7 ust. 1 UODU fundamenty dystrybucji ubezpieczeń zostały następnie wyeksponowane w szeregu zbiorów norm deontologicznych z Kodeksem Etyki Brokerów Ubezpieczeniowych opracowanym przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce na czele. Choć w obecnych realiach braku powszechnego samorządu zawodowego brokerów ubezpieczeniowych przestrzeganie kodeksów etycznych, czy zasad dobrych praktyk nie jest obowiązkowe, nie oznacza to jednak, że kodeksy takie są pozbawione znaczenia normatywnego. Z czasem, w efekcie przyjęcia i stosowania przez znaczną część środowiska możliwe będzie uznanie norm w nich zawartych jako dobrych obyczajów, czy ustalonych zwyczajów.

Mając na względzie charakter i naturę norm deontologicznych przejść należy do ich krótkiej prezentacji zestawiając je następnie z zastanym stanem faktycznym (na przykładzie Kodeks Etyki Brokerów Ubezpieczeniowych opracowanego przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce). Stan faktyczny zawęży pole



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

rozważań do kodeksowo określonych podstawowych wartości zawodu brokera, relacji z klientem i innymi brokerami. Jako podstawowe wartości zawodu brokera wymienia się: prowadzenie działalności zgodnie z prawem, przestrzegając ogólnego porządku prawnego, zasad uczciwego obrotu gospodarczego i dobrych praktyk kupieckich; interes ubezpieczeniowy Klienta, który rozumiany jest jako działania w dobrej wierze, nacechowane równouprawnieniem, szacunkiem, poczuciem wykorzystania swojej wiedzy, poszanowania własnej pracy i zawodu brokera; zaangażowanie i profesjonalizm; bezstronność (w szczególności w odniesieniu do przedstawianej rekomendacji brokerskiej); zachowanie poufności, również po wygaśnięciu pełnomocnictwa; niestosowanie praktyk noszących znamiona nieuczciwego wzbogacenia się kosztem innego brokera; nieskładanie nierzetelnych obietnic; nienakłanianie do wystawiania kolizyjnych pełnomocnictw (w tym dopełnienie obowiązku informacyjnego w zakresie wyłączonego charakteru usługi brokerskiej, skutkach kolizji pełnomocnictw, dążeniu do minimalizacji negatywnych następstw kolizji pełnomocnictw); zaniechanie praktyk i działań mających na celu nieuczciwe wzbogacenie się kosztem pracy innego brokera; w relacjach z towarzystwami ubezpieczeń – kierowanie się interesem ubezpieczeniowym klienta jako nadrzędną wartością; zaniechanie przyjmowania korzyści majątkowych lub osobistych mających na celu wpłynięcie na warunki rekomendacji brokerskiej; bezstronność w stosunkach z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Analizując sytuację opisaną w stanie faktycznym, można dojść do następujących wniosków: Jeśli broker wprowadza w błąd klienta co do charakteru zlecenia i godzi się wykonywać czynności brokerskie przy tzw. kolizyjnych zleceniach brokerskich narusza obowiązek informacyjny i zasadę transparentności. Sugerowanie niewyłączności, gdy zlecenie jest wyłączone jest naruszeniem zasad uczciwości i rzetelności. Broker może działać wtedy wbrew interesowi klienta. Taki sam wniosek należy postawić jeśli broker świadomie podejmuje się czynności w sytuacji kolizji zleceń (np. wie, że inny broker działa dla tego samego klienta w tej samej sprawie), nie koordynując z nim działań, ani nie informując klienta o celowości uregulowania stanu prawnego poprzez wskazanie jednego pośrednika w odniesieniu do określonego ryzyka. Jest to sprzeczne z obowiązkiem działania w najlepiej pojętym interesie klienta. Konkludując, podwyższona staranność wymaga od brokera albo odmowy przyjęcia kolizyjnego zlecenia, albo zapewnienia pełnej transparentności i dokonania uzgodnień w zakresie stanu prawnego poprzez wskazanie jednego pośrednika w odniesieniu do określonego ryzyka.



## Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

### V. Konkluzje opinii:

- broker może naruszać art. 7 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (UODU) w związku z przepisami ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, normy deontologiczne oraz ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie informując klienta o charakterze wyłącznym zlecenia brokerskiego.
- broker może naruszać art. 7 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (UODU) wprowadzając klienta w błąd co do charakteru zlecenia – sugerując mu, że zlecenie z klauzulą wyłączności stanowi element ograniczający konkurencję.
- sytuacja, w której broker nie uprzedza klienta o charakterze wyłącznym zlecenia brokerskiego, bądź wprowadza w błąd klienta co do charakteru zlecenia i godzi się wykonywać czynności brokerskie przy tzw. kolizyjnych zleceniach brokerskich narażając klienta na brak oferty, opóźnienia w jej przygotowaniu lub pogorszenie warunków negocjacji, co implikuje ryzyko nie uzyskania optymalnych warunków ofertowych dla klienta nie pozwala brokerowi działać w sposób uczciwy, rzetelny, uwzględniając zasady etyki brokerów.

Łukasz Woźniczka  
radca prawny