



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:

Celowość wydania przez Komisję Nadzoru Finansowego wytycznych dla rynku ubezpieczeń w zakresie sposobu realizacji przez zakłady ubezpieczeń uprawnień do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz. 1214 z późn. zm.) (UODU) w kontekście zjawisk mogących być przejawem naruszania przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK), zmów cenowych oraz innych mechanizmów korupcjogennych obecnych na rynku.

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)
4. Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U.2024 poz. 1616 z późn. zm.) (UOKK)



III. Stan faktyczny

W praktyce na rynku ubezpieczeniowym często występują sytuacje, gdy pośrednik ubezpieczeniowy pozyskuje zlecenie od klienta na zawarcie umowy ubezpieczenia już po tym, jak zakład ubezpieczeń opracował ofertę dla tego klienta na zapytanie innego dystrybutora. Do zawarcia umowy w takich warunkach dochodzi wskutek naruszenia tajemnicy ubezpieczeniowej przez pracownika zakładu ubezpieczeń, który dokonuje przekazania innemu pośrednikowi, pozostającemu z nim w zмовie, informacji o warunkach *lead-a* w zamian za uzyskanie korzyści majątkowej od tego pośrednika. Nieuczciwy pracownik zakładu ubezpieczeń i pośrednik wykorzystują w tym celu mechanizm zawarcia umowy przez nowego pośrednika za wynagrodzeniem w trybie uznania przez zakład ubezpieczeń prawa do prowizji na podstawie art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU.

Dodatkowo, pracownicy zakładu ubezpieczeń dysponują narzędziami pozwalającymi wpływać na wybór brokera przez klienta w postaci:

- mechanizmu opóźnienia w złożeniu oferty do „starego” dystrybutora, co ma wywołać wrażenie, że „nowy” pośrednik działa bardziej efektywnie, a działania „starego” pośrednika są jedynie efektem działania „nowego” pośrednika, który zdołał wywrzeć skuteczną presję na zakład ubezpieczeń;
- mechanizmu zadeklarowania zniżki, która udzielana jest już po odwołaniu zlecenia przez klienta dla „starego” pośrednika, w efekcie czego klient uzyskuje zniżkę celem zakontraktowania przejęcia zlecenia ubezpieczeniowego przez nowego pośrednika.

Brokerzy, chroniący swe interesy przed takimi mechanizmami (choćby poprzez wykorzystanie w umowach z klientami klauzul zabezpieczających przed utratą wynagrodzenia) bywają następnie poddawani aktom biznesowego sabotażu organizowanego przez zorganizowane grupy nieuczciwych pracowników zakładów ubezpieczeń oraz nieuczciwych brokerów.

Działalność nieuczciwych brokerów i pracowników zakładów ubezpieczeń pozostających z nimi w zмовie przybiera na skali obejmując coraz większą część rynku i tworząc coraz to bardziej skomplikowane mechanizmy i sieci nieformalnych powiązań. Opisuje się przypadek nieprawidłowości związanych z zaniżaniem stawek polis OC dla klienta flotowego, z wykorzystaniem podmiotu fasadowego, a wystawionych przez jednego z wiodących zakładów ubezpieczeń. Mechanizm ten ukierunkowany był na wykorzystanie luk w systemie transakcyjnym ubezpieczyciela, obejście warunków umów



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

generalnych, uniknięcie obsługi brokerskiej na rzecz obsługi agencyjnej u „zaprzyjaźnionych” z nieuczciwymi brokerami agencji oraz uniknięcie pozyskania przez ubezpieczyciela rzeczywistej historii szkodowej pojazdów. Wszystko na celu utrzymania klienta, uzyskania jak najniższej stawki za wystawione polisy, kosztem utraty wpływów przez ubezpieczyciela i zwiększenia ryzyka ubezpieczeniowego. Ujawniono przy tym materiał dowodowy mogący potwierdzać, że dyrektor sprzedaży jednej z firm brokerskich powoływał się na rzekome wpływy w zarządzie i radzie nadzorczej ubezpieczyciela. Sprawa została zgłoszona do prokuratury.

Przedstawiając kolejny przykład: aby osiągnąć przewagę rynkową broker może stosować mechanizmy umożliwiające ubezpieczenie pojazdów poprzez podmioty powiązane, które formalnie w ogóle nie powinny uczestniczyć w danym procesie. Przejawem takiego działania jest ubezpieczanie pojazdów przez firmy leasingowe lub dealerów, mimo, że pojazdy nie są formalnie objęte leasingiem ani nie zostały nabyte w sieci dealerskiej. W ten sposób broker może uzyskać dostęp do specjalnych stawek lub warunków ubezpieczeniowych, korzystając z luk w systemie. Do wykorzystania tego mechanizmu niezbędne jest pozostawanie w preferencyjnej relacji z agencją ubezpieczeniową odpowiedzialną za obsługę programu leasingowego lub dealerskiego. W takim przypadku broker „umawia się” z agencją, że ta wystawi polisy, mimo, że klient nie spełnia warunków. Przypadki takie stanowią częstą metodę przejmowania zlecenia przez nowego brokera od dotychczasowego, wystarczy bowiem, aby klient otrzymał kilka istotnie tańszych polis od nowego brokera, aby uzyskać przekonanie, że poprzedni broker był nieskuteczny lub nieuczciwie zawyżał ceny ubezpieczeń.

Mechanizm działania nieuczciwego brokera w relacji z ubezpieczycielem może przybierać zatem różnorodną formę preferencyjnej współpracy, w której broker dzięki swym nieformalnym kontaktom i relacjom biznesowym może uzyskiwać warunki ubezpieczeniowe niedostępne dla innych podmiotów, w zamian za ich udział w kurtażu. Z uwagi na to, że w procedurze zaangażowany jest zarówno pracownik zakładu ubezpieczeń, broker, a często także agent i inne podmioty, które na porozumieniu korzystają, nikt nie ma interesu w ujawnieniu zмовy, a udowodnienie wyżej wymienionym naruszenia prawa jest niezwykle trudne.

Dla rynku ubezpieczeniowego takie celowe manipulowanie ofertami oraz wykorzystanie podmiotów fasadowych skutkuje zakłóceniem uczciwej konkurencji, powstawaniem zмовy rynkowej i zaburzeniem jego transparentności. Dla klienta podwójna lojalności brokera prowadzi zaś do dystrybucji ubezpieczeń wbrew jego najlepiej pojętemu interesowi.



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

Badania i analizy wymienionych zjawisk dowodzą, że są one możliwe dzięki wadliwie funkcjonującemu systemowi wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych, który delegował na zakłady ubezpieczeń uprawnienie do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu. Zgodnie z praktyką, zakład ubezpieczeń wypłaca kurtaż za efekt zawarcia umowy ubezpieczenia. Prawidłowość procesu dochodzenia do tego efektu stracił natomiast na znaczeniu. Taki mechanizm wynagradzania z czasem więc zaczął być wykorzystywany jako narzędzie do generowania zysków przez nieuczciwych, bądź pozostających w korupcyjnych relacjach pośredników, agentów i pracowników zakładów ubezpieczeń, którzy osiągają go z wykorzystaniem powiązań z pracownikami zakładów ubezpieczeń, agentami i podmiotami trzecimi.

Zachodzi obawa, że zachowanie dotychczasowych rozwiązań systemowych prowadzić będzie w istocie do promowania i utrwalenia zjawisk o charakterze korupcyjnym, a w dłuższej perspektywie nasili jeszcze występowanie niekorzystnych konsekwencji dla całego rynku ubezpieczeniowego. Pod rozwagę należy zatem poddać celowość wydania przez Komisję Nadzoru Finansowego wytycznych dla rynku ubezpieczeń w zakresie sposobu realizacji przez zakłady ubezpieczeń uprawnień do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz. 1214 z późn. zm.) (UODU) w kontekście opisywanych zjawisk mogących być przejawem naruszania przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK), zmów cenowych oraz innych mechanizmów korupcjogennych obecnych na rynku. Pozwoli to uszczelnić luki w systemie i poprawić jakość procesu dochodzenia do zawarcia umów.

IV. Analiza prawna

Zgodnie z informacjami przekazanymi opiniującemu, od kilkudziesięciu lat na rynku ubezpieczeniowym dają się zaobserwować niepokojące zjawiska polegające na budowaniu przewag konkurencyjnych niektórych brokerów z wykorzystaniem *quasi*-korupcyjnych relacji z pracownikami zakładów ubezpieczeń, agentami i podmiotami trzecimi. Celem takich układów i zmów jest przejęcie jak największej ilości klientów, a co za tym idzie zysków z prowizji z tytułu zawieranych umów ubezpieczeń, ze szkodą dla uczciwie działających pośredników, ale także dla ubezpieczycieli i klientów.



Kancelaria Radcy Prawnego
radca prawny Łukasz Woźniczka

Sam już istnienie takich korupcyjnych relacji w opisywanej skali dowodzi, że znacznemu zaburzeniu uległ model, w którym fundamentem działalności brokera jest niezależność od zakładu ubezpieczeń i rzetelne doradztwo względem klientów w zakresie ofert dostępnych na rynku ubezpieczeniowym, oparte o profesjonalną, bezstronną analizę produktów ubezpieczeniowych, nakreślony przez całokształt przepisów Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dyrektywa IDD) oraz 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.

Zgodzić należy się z twierdzeniem, że za możliwość powstawania tych zjawisk po części odpowiada funkcjonujący obecnie system wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych.

Z uwagi na brak unormowania ustawowego, w drodze zwyczaju ukształtowanego w praktyce obrotu, zakłady ubezpieczeń dysponują uprawnieniem do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu wynikającego z art. 22 ust. 1 pkt 5 oraz art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU. Zgodnie z tą praktyką, w drodze uznania, zakład ubezpieczeń wypłaca kurtaż za efekt w postaci zawarcia umowy ubezpieczenia. Taki mechanizm wynagradzania, gdzie decydującymi czynnikami są fakt zawarcia umowy i uznanie ubezpieczyciela, zaczął być wykorzystywany jako narzędzie do generowania zysków przez nieuczciwych pośredników, pozostających w korupcyjnych relacjach z pracownikami zakładów ubezpieczeń, agentami i innymi podmiotami, z jednoczesnym uszczerbkiem dla interesu klientów i innych brokerów. W ocenie opiniującego rodzi to palącą potrzebę wydania przez Komisję Nadzoru Finansowego wytycznych dla rynku ubezpieczeń w zakresie sposobu realizacji przez zakłady ubezpieczeń uprawnień do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz. 1214 z późn. zm.) (UODU) w kontekście zjawisk mogących być przejawem naruszania przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK), zmów cenowych oraz innych mechanizmów korupcjogennych obecnych na rynku. Jest to niezbędne w celu 1) zmniejszenia skali opisanych zjawisk korupcjogennych, 2) zagwarantowania klientom ochrony ich interesu oraz usługi najwyższej jakości, 3) zagwarantowania pośrednikom środowiska zdrowych rynkowych warunków konkurencji oraz 4) poszanowania norm



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

prawa powszechnie obowiązującego jak i norm deontologicznych. Jednocześnie, wprowadzenie zmian odbędzie się z korzyścią dla rozwoju rynku ubezpieczeniowego, a dodatkową korzyścią okołorynkową może być zmniejszenie zapotrzebowania po stronie pośredników na konieczność regulowania w umowach między dystrybutorem a klientem możliwych skutków finansowych naruszenia wyłączności brokerskiej.

Po pierwsze, przyjęcie wspomnianego zalecenia jest konieczne bowiem opisane zjawiska konfliktu interesów oraz podwójnej lojalności brokera (nie tylko wobec klientów, ale także zakładu ubezpieczeń, agencji, a nawet podmiotów trzecich) prowadzą do dystrybucji ubezpieczeń wbrew najlepiej pojętemu interesowi klienta. Tymczasem 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.* Jednocześnie, art. 17 Dyrektywy IDD i art. 7 ust. 1 UODU 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. Broker ma więc co do zasady pozostawać podmiotem niezależnym od zakładu ubezpieczeń, ponieważ istotą jego działalności, zarysowaną w treści UODU, jest jego pozycja jako bezstronnego i wszechstronnego doradcy w zakresie dystrybucji ubezpieczeń.

Zgodnie z art. 30 ust 1. pkt 6 UODU *broker ubezpieczeniowy nie może pozostawać w innych relacjach, które mogłyby zagrażać wykonywaniu działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń z zachowaniem wymogów określonych w art. 7 ust. 1 UODU.* Dyspozycja zakazu pozostawania przez brokerów ubezpieczeniowych w relacjach



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

uniemożliwiających im wykonywanie działalności została przy tym określona w sposób otwarty, by móc owym zakazem objąć szereg różnorodnych zależności z udziałem brokera oraz innych podmiotów, jakie mogą wystąpić w toku prowadzenia przez niego działalności, a które w konsekwencji prowadziłyby do naruszenia jego rzetelności, profesjonalizmu oraz bezstronności. Z tego właśnie względu, wystąpienie relacji brokera z pracownikiem zakładu ubezpieczeń, czy agentem, ukierunkowanej na osiągnięcie obopólnej korzyści stanowi istotne naruszenie różnorodnych aspektów działalności brokerskiej oraz obowiązków, jakie określone zostały w treści UODU. Stanowiąc też będą wyraźne zaprzeczenie istocie regulacji przyjętych w zakresie dystrybucji ubezpieczeń oraz tworzą ryzyko pozostawania przez brokera w relacji uniemożliwiającej mu wykonywanie obowiązku dostarczania klientom rzetelnej informacji.

Celem regulacji UODU, sprecyzowanym w art. 8 oraz 32 ust. 1 pkt 4) UODU jest zagwarantowanie konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji o produkcie, w celu nabycia przez nich produktów ubezpieczeniowych o charakterze adekwatnym oraz odpowiadającym wskazanym przez nich potrzebom. W sytuacji zatem istnienia powiązanych ze sobą interesów brokera oraz pozostającego w zмовie z brokerem pracownika zakładu ubezpieczeń, czy agenta, pokrzywdzonym - w wyniku naruszenia przez brokera zakazu pozostawania w relacji, o której mowa w art. 30 ust. 1 pkt 6) UODU, jak również obowiązku informacyjnego z art. 7 ust. 1 UODU - jest przede wszystkim sam klient oraz jego interes jako konsumenta. Jednoczesna lojalność brokera względem klienta i pracownika zakładu ubezpieczeń uniemożliwia bowiem brokerowi prowadzenie swojej działalności doradczej w sposób całkowicie bezstronny, rzetelny i profesjonalny, wykazując preferencję względem produktów wybranego zakładu ubezpieczeń. Powyższe w konsekwencji stanowić może naruszenie przez brokera obowiązku udzielania klientowi rzetelnej informacji o produkcie w jego najlepszym interesie.

Należy w tym miejscu dodać, że ograniczeniu relacji brokerów z innymi podmiotami rynku służy także art. 25 UODU, który wyłącza agentów ubezpieczeniowych z prowadzenia działalności brokerskiej. Rozwiązanie to nie tylko służy ukonstytuowaniu się wyraźnego podziału przejawów dystrybucji ubezpieczeń pomiędzy tymi pośrednikami, ale ma zagwarantować brokerom opisywaną bezstronność, wynikającą z braku reprezentacji określonych zakładów ubezpieczeń, czym zajmują się w ramach swojej działalności agenci. Pozostawanie przez brokerów w *quasi*-korupcyjnych relacjach z agentami w zakresie ofertowania może zatem stanowić formę ominięcia regulacji uniemożliwiających zakładom ubezpieczeń bezpośrednią ingerencję w bezstronność i rzetelność działalności brokera. Co więcej, przez wytworzenie w brokerze podwójnej lojalności wskutek preferencyjnej współpracy, obsługiwany przez brokera klient może zostać wprowadzony



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

w błąd nierzetelną informacją na temat produktu bądź być przekonany do nabycia produktu nieadekwatnego do jego potrzeb. Rodzi to ryzyko wystąpienia praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów opisanej w art. 24 ust. 2 pkt 2) i 4) ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U.2024 poz. 1616 z późn. zm.) (UOKK), tj. naruszania obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji oraz proponowanie konsumentom nabycia usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom tych konsumentów ustalonym z uwzględnieniem dostępnych przedsiębiorcy informacji w zakresie cech tych konsumentów lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru.

Po drugie, istnienie *quasi*-korupcyjnych powiązań w relacjach broker – pracownik zakładu ubezpieczeń, agent, podmiot trzeci, skutkować może naruszeniem przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2022 poz. 1233 z późn. zm.) (UZNK). Zgodnie z art. 3 ust. 1-2 w zw. z art. 15 UZNK 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: naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa, czy utrudnianie dostępu do rynku, co przejawiać się może rzeczowo nieuzasadnionym, zróżnicowanym traktowaniem niektórych klientów lub działaniem mającym na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy lub stwarzaniem warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy.

Przedstawiony stan faktyczny wskazuje, że niewątpliwie do zawarcia umowy ubezpieczenia w warunkach zmowy brokera z pracownikiem zakładu ubezpieczeń dochodzi wskutek naruszenia tajemnicy przedsiębiorstwa przez pracownika zakładu ubezpieczeń, który dokonuje przekazania innemu pośrednikowi informacji o warunkach *lead-a* w zamian za uzyskanie korzyści majątkowej od tego pośrednika. Z drugiej strony, jeśli do przedstawienia oferty dla klienta został wykorzystany nakład pracy *pierwszego* brokera w przygotowaniu oferty, to może to stanowić o naruszeniu tajemnicy jego przedsiębiorstwa (jeśli zawiera unikalne, niepubliczne dane i broker podjął kroki, by je chronić). W praktyce zależy to od konkretnego przypadku – np. czy *slip* ofertowy zawierał elementy oryginalne, stworzone przez brokera, czy jedynie standardowe dane klienta. Sytuacja, w której nowy broker świadomie wykorzystuje nakład pracy poprzedniego brokera, wiedząc o jej poufnym charakterze, może być uznana za działanie nieetyczne i sprzeczne z art. 11 ust. 3 UZNK. 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



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

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 UZNK, jeśli nie ma dowodów na wykorzystanie poufnych danych pierwszego brokera. Kluczowe jest ustalenie, czy doszło do nieuprawnionego przejęcia informacji.

Preferencyjne, w wyniku umowy, traktowanie brokerów przez pracowników zakładów ubezpieczeń, stanowi utrudnienie dostępu do rynku dystrybucji ubezpieczeń pozostałym brokerom, wymuszając na klientach korzystanie z usług wyłącznie określonych brokerów przy dokonywaniu zakupu usług ubezpieczeniowych. Taki stan rzeczy stanowić może naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 5) UZNK, z jednoczesnym narażeniem na uszczerbek interesu pozostałych brokerów w sposób nieuzasadniony oraz niezgodny z dobrymi praktykami rynkowymi. W istocie stan ten prowadzi do wykluczenia części brokerów z udziału w rynku ubezpieczeniowym na równych zasadach, stanowiąc istotne naruszenie przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji opisane w treści UZNK, a także konsekwentnie otwierając pole do nadużyć w związku z ryzykiem wystąpienia na rynku nieuczciwej konkurencji.

Należy podkreślić, że zjawisku występowania umów i tworzenia *quasi*-korupcyjnych relacji sprzyja fakt, że zakład ubezpieczeń, w kontaktach z brokerem, w obecnym stanie prawnym nie jest zobligowany do merytorycznego uzasadnienia swoich decyzji o udzieleniu określonej odpowiedzi. Praktyka ubezpieczeniowa dowodzi wręcz, że nawet po zasygnalizowaniu nieprawidłowości, pokrzywdzonym brokerom udzielane są odpowiedzi wymijające: „nie dopatrzone się naruszenia procedur”, „dokonano odmiennej oceny ryzyka”, „stosowany zaawansowany model pricingowy generuje zmienne ceny” itd, albo odpowiedzi nie są udzielane wcale.

Po trzecie, powrócić w tym miejscu należy do delegacji na zakłady ubezpieczeń uprawnienia do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu wynikającej z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU. Swoboda pozostawiona zakładowi ubezpieczeń, w świetle ujawnionych naruszeń i potwierdzonego wieloletnią praktyką rynkową zaniechania uszczelnienia procedur, skutkuje w istocie promowaniem i utrwaleniem opisywanych powyżej mechanizmów, tworząc patologie rynkowe i skutkujące narażeniem na szwank najważniejszego interesu chronionego prawem - interesu klienta. Jako niewłaściwą należy więc ocenić praktykę, zgodnie z którą zakład ubezpieczeń wypłaca kurtaż wyłącznie za efekt zawarcia umowy ubezpieczenia, bez uwzględnienia prawa do prowizji dla



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

pośrednika, który pierwszy wykazuje się faktycznym zleceniem od klienta i któremu zakład ubezpieczeń jako pierwszemu złożył ofertę. Tymczasem w świetle art. 7 ust. 2 UODU *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.*

Obecnie, jak wskazuje na to praktyka, delegowanie zakładom ubezpieczeń uprawnień do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 UODU, skutkuje stosowaniem następujących zasad przez ubezpieczycieli:

- 100% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów (porozumień) generalnych zawieranych przez poprzedniego pośrednika przejmuje nowy pośrednik ubezpieczeniowy, jeśli jest on ceniony przez dyrektora oddziału zakładu ubezpieczeń; poprzedni pośrednik traci całość prowizji;

- 100% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów (porozumień) generalnych zatrzymuje poprzedni pośrednik ubezpieczeniowy, jeśli jest on ceniony przez dyrektora oddziału zakładu ubezpieczeń; nowy pośrednik nie uzyskuje żadnego prawa do prowizji;

- 50% prowizji z polis zawieranych na warunkach umów (porozumień) generalnych zatrzymuje poprzedni pośrednik ubezpieczeniowy, nowy pośrednik również uzyskuje 50% prowizji, rozwiązanie to rodzi przy tym ryzyko dochodzenia przez obu pośredników brakującej części prowizji od zakładu ubezpieczeń.

W praktyce, brokerzy występujący w relacjach korupcyjnych zwykle wynagradzani są 100% prawa do prowizji uwzględnionej w składce ubezpieczeniowej bez względu na to, czy są pośrednikami, którzy pozyskują, czy też tracą kontakt z klientem.

Po czwarte, brak podjęcia jakichkolwiek działań regulacyjnych skutkować będzie szeregiem niekorzystnych zjawisk nie tylko na rynku brokerskim, ale także rynku ubezpieczeniowym. Przeprowadzone dotychczas badania i analizy diagnozują ich następujące obszary:

1. Dylemat strategiczny brokera.

Brokerzy funkcjonujący na rynku ubezpieczeń staną przed strategicznym wyborem:

- angażować się w praktyki zмовы z zakładami ubezpieczeń, co pozwoli na uzyskanie nienaturalnie konkurencyjnych stawek oraz ułatwia przejmowanie klientów konkurencji;



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

- inwestować w kompetencje i jakość obsługi poprzez rozwój technologii, lepszą ofertę serwisową i szkolenia pracowników, co jest kosztowne i wiąże się z długim oczekiwaniem na zwrot inwestycji, który w realiach nieuczciwej konkurencji ze strony innych brokerów jest niepewny.

2. Efekt braku regulacji – stagnacja i osłabienie innowacji.

Nieuregulowanie kwestii zμών w branży brokerskiej powoduje, że rynek nie rozwija się w kierunku podnoszenia jakości usług. Wynika to z tego, że nieuczciwa konkurencja zniechęca uczciwych brokerów do czynienia inwestycji w jakość i rozwój technologiczny, bowiem ich klienci i tak są przejmowani. Następuje zahamowanie standardów obsługi, ponieważ głównym czynnikiem decyzyjnym dla klienta staje się cena, a nie wartość dodana usług brokerskich.

3. Eliminacja uczciwych brokerów i monopolizacja rynku.

Gdy mechanizmy zmowy dominują brokerzy inwestujący w uczciwy model biznesowy stopniowo tracą swoją pozycję. Ich relacje z klientami są systematycznie osłabiane, co prowadzi do wypierania ich z rynku. Ich oferta, choć oparta na rzeczywistych kosztach i wartości dodanej, nie jest bowiem konkurencyjna wobec sztucznie obniżonych stawek. Następuje koncentracja rynku w rękach brokerów stosujących zmowy z zakładami ubezpieczeń i agencjami, co prowadzi do oligopolizacji i dalszego osłabienia konkurencyjności. Finalnie, na zjawisku ucierpi klient, bowiem po wyeliminowaniu uczciwej konkurencji, bez presji rynkowej, brokerzy stosujący zmowy będą mogli podnieść ceny.

4. Konsekwencje dla rynku ubezpieczeń.

Długofalowe skutki braku odpowiednich regulacji to nie tylko zapaść innowacji i rozwoju w sektorze brokerskim, ale także osłabienie całego rynku ubezpieczeń. Bez wprowadzenia zmian dojdzie do obniżenia jakości usług dla klientów, którzy nie będą mieć dostępu do faktycznie lepszej obsługi, lecz jedynie – tymczasowo - do sztucznie obniżonych cen. Sytuacja ta w perspektywie doprowadzi do trwałego ograniczenia konkurencji, gdyż brokerzy działający zgodnie z prawem będą stopniowo eliminowani pozostawiając przestrzeń dla tych, którzy wykorzystują mechanizmy zmowy. Zwiększą się także ryzyka finansowe dla ubezpieczycieli wobec nieuzasadnionego obniżenia składek za polisy ubezpieczeniowe.

5. Konieczność regulacji i zmian systemowych.



Kancelaria Radcy Prawnego radca prawny Łukasz Woźniczka

Aby rynek brokerski rozwijał się w sposób efektywny i innowacyjny, konieczne są skuteczne regulacje eliminujące patologie związane ze zjawami. W przeciwnym razie konkurencja oparta na jakości usług, technologii i kompetencjach nie ma szans rozwoju, a uczciwi brokerzy zostaną wyparci z rynku. Długoterminowo, doprowadzi to do stagnacji, ograniczenia rozwoju ubezpieczeń i pogorszenia standardów obsługi klientów.

V. Konkluzje opinii:

Podsumowując, w ocenie opiniującego, zachodzi celowość wydania przez Komisję Nadzoru Finansowego wytycznych dla rynku ubezpieczeń w zakresie sposobu realizacji przez zakłady ubezpieczeń uprawnień do swobodnego kształtowania decyzji w zakresie prawa do wynagrodzenia przysługującego pośrednikowi ubezpieczeniowemu zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 5 i art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.2024 poz. 1214 z późn. zm.) UODU. W świetle opisanych w powyższym stanie faktycznym mechanizmów postuluje się wydanie rekomendacji w postaci uwzględnienia prawa do prowizji dla pośrednika, który pierwszy wykazuje się faktycznym zleceniem od klienta i któremu zakład ubezpieczeń jako pierwszemu złożył ofertę – co powinno wpłynąć na poprawę ochrony interesu klienta oraz pomóc w eliminacji z rynku działań niepożądanych takich jak porozumienia wzajemne o charakterze przestępczym.

Łukasz Woźniczka
radca prawny