

Warszawa, dnia 13 sierpnia 2024r.

Do:

Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce

ul. Twarda 18

00-105 Warszawa

OPINIA PRAWNA

przygotowana przez:	adw. Przemysław Wierzbickiego
dla:	Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce
dnia:	13 sierpnia 2024r.
temat:	Celowość wydania przez Komisję Nadzoru Finansowego wytycznych dla rynku ubezpieczeń w zakresie dającego się na tym rynku zaobserwować zjawiska preferowania przez zakład ubezpieczeń „współpracy” z wybranym brokerem przy jednoczesnej odmowie złożenia oferty dla innego brokera, w kontekście w szczególności zasad wynikających z ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń i ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

I. KONKLUZJE.

1. Preferowanie przez zakład ubezpieczeń współpracy z wybranym brokerem przy jednoczesnym odmawianiu złożenia oferty dla innego brokera, w szczególności bez merytorycznego uzasadnienia takiej preferencji, prowadzić może do swoistego zatarcia się funkcji agenta i brokera ubezpieczeniowego – powstania skutku, któremu przeciwdziałać ma art. 25 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń oraz art. 30 ust. 1 pkt 6 tej ustawy.
2. Wspomniane preferencje względem współpracy z brokerami kolidują zarazem z obowiązkami wynikającymi z art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń poprzez uniemożliwienie części brokerów realizacji obowiązku wynikającego z art. 32 ust. 1 tej ustawy ze względu na istniejącą między nimi a zakładem ubezpieczeń zależność.
3. Preferencyjne zachowanie zakładów ubezpieczeń względem części brokerów narusza ponadto ustawę z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, co również implikuje naruszenie art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń.
4. W konsekwencji, w szeroko pojętym interesie konsumentów rynku ubezpieczeniowego, a także dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania oraz rozwoju tego rynku, leżałoby wydanie przez Komisję Nadzoru Finansowego rekomendacji w zakresie dobrych praktyk dotyczących współpracy między brokerami i zakładami ubezpieczeń, które doprowadziłyby do ograniczenia występowania ryzyka wpływu zakładów ubezpieczeń na działalność brokerów ubezpieczeniowych przez wyraźną oraz nieuzasadnioną preferencję współpracy z jednymi brokerami oraz wykluczeniem pozostałych.
5. Zasadnym jest **wydanie rekomendacji w zakresie zobowiązania zakładów ubezpieczeń do niewykazywania preferencji współpracy z wybranymi brokerami ubezpieczeniowymi ponad innymi brokerami**, w szczególności gdy są to preferencje nieumotywowane bądź nieuzasadnione w sposób merytoryczny.
6. Przyjęcie wspomnianego zalecenia jest istotne ze względu na istniejące w obecnym stanie prawnym **ryzyko wystąpienia konfliktu interesów oraz podwójnej lojalności brokera** – nie tylko wobec klientów, ale także zakładu ubezpieczeń – co prowadziłoby do **dystrybucji ubezpieczeń wbrew najlepiej pojętemu interesowi klienta**, o którym mowa w art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń.
7. Nadrzędnym obowiązkiem brokera wobec klienta jest bezstronne, uczciwe, rzetelne i profesjonalne doradztwo w zakresie całej gamy rynku ubezpieczeń; preferencyjne

zachowanie zakładu ubezpieczeń naraża go zaś na ryzyko kierowania się interesem takiego zakładu w ramach wykonywania czynności brokerskich. W konsekwencji, wystąpić może **faworyzowanie przez brokera ofert ubezpieczeń na korzyść preferującego go zakładu ubezpieczeń, stanowiąc naruszenie wspomnianego obowiązku bezstronnego i rzetelnego doradztwa klientowi.**

8. Opisane wyżej zachowanie brokera można także uznać za **łamiące zakaz pozostawiania przez brokera w relacjach mogących zagrażać wykonywaniu działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń** w rozumieniu art. 30 ust. 1 pkt 6) ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, a nadto stanowić może **naruszenie zbiorowego interesu konsumentów w zakresie udzielania im rzetelnej informacji**, opisanego w art. 24 ust. 2 pkt 2) i 4).
9. Preferencyjne traktowanie konkretnych brokerów przez zakłady ubezpieczeń nie jest wyłącznie zagrożeniem dla interesów klienta; **takie praktyki stanowią mogą także utrudnianie dostępu do rynku dystrybucji ubezpieczeń pozostałym brokerom z naruszeniem przepisów art. 15 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów.** Ograniczając klientom możliwość dokonywania zakupu usług ubezpieczeniowych wyłącznie do określonych przedsiębiorców, zakłady ubezpieczeniowe *de facto* **narażają pozostałych brokerów na uszczerbek w sposób nieuzasadniony oraz niezgodny z dobrymi praktykami rynkowymi.**
10. Tym samym, wydanie rekomendacji w zakresie zachowań stanowiących przedmiot analizy niniejszej opinii **pozwoli uniknąć ryzyka wystąpienia nagannych praktyk rynkowych** względem brokerów wykluczanych bezpodstawnie ze współpracy, a nadto **naruszania zasad bezstronności, rzetelności i uczciwości brokerów** w zakresie wykonywanej przez nich działalności doradczej oraz **niepozostawiania w relacjach uniemożliwiających realizację obowiązku informacyjnego** przez brokerów preferowanych przez zakłady ubezpieczeń.

II. PODSTAWA PRAWNA.

- 1) ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (tj. Dz.U. 2024 poz. 1214 z późn. zm.),
- 2) ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tj. Dz.U. 2022 poz. 1233 z późn. zm.),
- 3) ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów.

III. WYKAZ SKRÓTÓW.

- 1) UODU- ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń,
- 2) UZNK - ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,

3) UOKK- ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów.

IV. ANALIZA PRAWNA.

- 4.1 W pierwszej kolejności, kluczowym będzie zrozumienie istoty oraz celu regulacji kształtujących działalność brokera oraz jego obowiązki względem klientów, jak również regulacji w zakresie zwalczania nieuczciwej konkurencji aplikujących do jego obszaru działalności.
- 4.2 Całokształt przepisów UODU jako fundamentalny element działalności brokera nakreśla jego rzetelne doradztwo względem klientów w zakresie ofert dostępnych na rynku ubezpieczeniowym, oparte o profesjonalną, bezstronną analizę różnorodnych produktów. Broker, udzielając informacji klientowi, za priorytet ma jego najlepszy interes, o którym mowa w treści art. 7 ust. 1 UODU. Broker, udzielając porady przedstawia w sposób obiektywny informacje o produkcie ubezpieczeniowym w zakresie przedstawionych przez klienta potrzeb i oczekiwań zgodnie z treścią art. 8 i art. 32 ust. 1 pkt 4) UODU.
- 4.3 Regulacje UODU odróżniają w tym zakresie brokera od m.in. agentów ubezpieczeniowych, którzy co do zasady w swojej działalności wprost reprezentować mogą interes poszczególnych zakładów ubezpieczeń, aby prowadzić sprzedaż ich produktów.
- 4.4 Broker ma tym samym co do zasady pozostawać niezależnym od zakładu ubezpieczeń podmiotem, ponieważ istotą jego działalności, zarysowaną w treści UODU, jest jego pozycja jako bezstronnego i wszechstronnego doradcy w zakresie dystrybucji ubezpieczeń. Ze względu na powyższe, art. 25 i art. 30 UODU zakładają fundamentalne ograniczenia w działalności dystrybutorów ubezpieczeń – odpowiednio agent nie może wykonywać działalności brokera, ani broker działalności agenta.
- 4.5 Powyższe ograniczenia nakreślone w UODU nie odnoszą się jednak wyłącznie do działalności wykonywanej wprost pod szyldem brokera czy agenta, ale także do szeroko i nieostro zdefiniowanego przez ustawodawcę pozostawania przez ww. podmioty w takich relacjach, które uniemożliwiałyby realizację obowiązku udzielania rzetelnej i profesjonalnej informacji co do produktów ubezpieczeniowych, o którym mowa w treści art. 7 ust. 1 UODU.
- 4.6 Dyspozycja zakazu pozostawania przez brokerów ubezpieczeniowych w relacjach uniemożliwiających im wykonywanie działalności w zakresie opisanym powyżej została celowo określona w sposób otwarty, by móc objąć wachlarz różnorodnych zależności z udziałem brokera oraz innych podmiotów (w szczególności zakładów ubezpieczeń), jakie mogą wystąpić w toku prowadzenia przez niego działalności, a które w konsekwencji prowadziłyby do naruszenia jego rzetelności, profesjonalizmu oraz bezstronności

względem informowania i doradzania klientom o dostępnych na rynku produktach ubezpieczeniowych.

- 4.7 Z tego właśnie względu, pojawienie się jakichkolwiek przejawów preferencji brokera względem ofert wybranych zakładów ubezpieczeniowych, bądź *vice versa*, stanowić będzie istotne naruszenie różnorodnych aspektów działalności brokerskiej oraz obowiązków, jakie określone zostały w treści UODU – stanowić będą bowiem 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.
- 4.8 W szczególności zaś, ponieważ celem opisanych regulacji 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, 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.
- 4.9 W przedmiotowym zakresie, wystąpienie nieuzasadnionej lub nieumotywowanej merytorycznie, konsekwentnej preferencji zakładów ubezpieczeń względem współpracy z wybranymi brokerami, bądź równie konsekwentnej preferencji braku współpracy z innymi, może zostać poczytane właśnie za pozostawanie przez brokera w relacji uniemożliwiającej realizację obowiązków wynikających z istoty działalności brokera.
- 4.10 Istotą wpływu nieuzasadnionych preferencji na istnienie relacji, o której mowa w art. 30 UODU, jest bowiem ryzyko wystąpienia konfliktu interesów wynikającego z udzielonej brokerowi preferencji, co w konsekwencji prowadzić może do ryzyka narodzenia się podwójnej lojalności brokera. O ile w stanie zasadniczym ma on bowiem uwzględniać priorytetowo najlepiej pojęty interes klienta opisany w art. 7 ust. 1 UODU, o tyle konsekwentne zachowania preferencyjne prowadzić mogą do powstania lojalności także względem zakładu oferującego brokerowi w istocie korzyści wynikające z wybierania go do współpracy przez zakład ubezpieczeń ponad innych brokerów.
- 4.11 Wspomniana podwójna lojalność w konsekwencji sprawić może, że broker – podświadomie bądź całkowicie świadomie - nie będzie w stanie prowadzić swojej działalności doradczej w sposób całkowicie bezstronny, rzetelny i profesjonalny, wykazując preferencję względem produktów jednego zakładu ubezpieczeń. Powyższe w konsekwencji stanowić może naruszenie przez brokera obowiązku udzielania klientowi rzetelnej informacji o produkcie w jego najlepszym interesie.
- 4.12 Warto również dodać, że art. 25 UODU wprowadzony został z myślą o wyłączeniu agentów ubezpieczeniowych z prowadzenia działalności brokerskiej, ażeby zapewnić

brokerom opisywaną bezstronność, wynikającą z braku reprezentacji określonych zakładów ubezpieczeń, czym zajmują się w ramach swojej własnej działalności agenci. Preferencyjne traktowanie wybranych brokerów przez zakłady ubezpieczeń w zakresie ofertowania może jednak stanowić pewną formę ominięcia regulacji uniemożliwiających zakładom ubezpieczeń bezpośrednią ingerencję w bezstronność i rzetelność działalności brokera.

- 4.13 O ile bowiem przepisy UODU wprost wykluczają agentów z działalności brokerskiej, o tyle same zakłady ubezpieczeń – poprzez decyzje dyrektora oddziału zakładu ubezpieczeń o podjęciu bądź niepodjęciu współpracy, a także jej aktywnym i preferencyjnym kształtowaniu – osiągnąć mogą tożsamy efekt: ingerencji podmiotu zaangażowanego w promocję produktu jednego zakładu ubezpieczeń w sferę działalności brokerskiej.
- 4.14 Co więcej, przez wytworzenie w brokerze – działającym przecież na rynku produktów ubezpieczeniowych z pewną rękojmią niezależności wykonywanych przez niego analiz i porad, wynikających z istoty jego działalności - wspomnianej podwójnej lojalności wskutek preferencyjnej współpracy, obsługiwany przez brokera klient może zostać wprowadzony w błąd nierzetelną informacją na temat produktu bądź być przekonany do zakupu produktu nieadekwatnego do jego potrzeb, co rodzi ryzyko wystąpienia praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów opisanej w art. 24 ust. 2 pkt 2) i 4) UOKK.
- 4.15 Kolejną istotną kwestią odnośnie do preferencji współpracy z poszczególnymi brokerami przez zakłady ubezpieczeń jest również fakt, że taka preferencja każdorazowo prowadzi do wykluczenia innych brokerów z możliwości nawiązania współpracy. Broker, który w ramach swojej działalności uczestniczy w rynku dystrybucji ubezpieczeń jako podmiot gospodarczy, działa bowiem w ramach pewnych założeń odnośnie do prowadzenia uczciwej konkurencji na danym rynku.
- 4.16 Konsekwentnie, preferencyjne traktowanie konkretnych brokerów przez zakłady ubezpieczeń stanowić może ryzyko utrudniania dostępu do rynku dystrybucji ubezpieczeń pozostałym brokerom, wymuszając na klientach korzystanie z usług wyłącznie określonych brokerów przy dokonywaniu zakupu usług ubezpieczeniowych.
- 4.17 Taki stan rzeczy stanowić może istotne naruszenie przepisów art. 15 ust. 1 pkt 5) UZNK, *de facto* ograniczając klientom możliwość dokonywania zakupu usług ubezpieczeniowych, a pozostałych brokerów narażając na pokrzywdzenie interesu w sposób nieuzasadniony oraz niezgodny z dobrymi praktykami rynkowymi.
- 4.18 Broker zdeterminowany by faktycznie zapewnić klientowi działanie w jego najlepszym interesie w toku swojej profesjonalnej działalności może bowiem być pomijany przy

nawiązywaniu współpracy na rzecz brokerów doradzających klientowi warunki umowy najkorzystniejsze nie dla nich, a dla komercyjnego interesu zakładów ubezpieczeń.

- 4.19 Preferencyjne traktowanie stanowić może zatem ryzyko naruszenia fundamentalnych wartości wyrażonych w treści przepisów UODU, jak bezstronność i niezależność brokera przy wydawaniu porady, obowiązek udzielania informacji w najlepszym interesie klienta, a także zakaz pozostawania w relacji uniemożliwiającej brokerowi działalność z zachowaniem powyższych.
- 4.20 Co więcej, jak już wspomniano powyżej, preferencja względem współpracy z jednym brokerami przez zakłady ubezpieczeń kosztem brokerów pozostałych, prowadzić może w istocie do wykluczenia części brokerów z udziału w prowadzeniu działalności na rynku ubezpieczeniowym na równych zasadach co inni, stanowiąc istotne naruszenie przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji opisane w treści UZNK, a także konsekwentnie otwierając szerokie pole do nadużyć w związku z ryzykiem wystąpienia na rynku nieuczciwej konkurencji.
- 4.21 Wreszcie, kluczową konsekwencją naruszenia przez preferencyjne traktowanie ze strony zakładów ubezpieczeń (w zakresie udostępniania ofert) regulacji dotyczących bezstronnej, rzetelnej i profesjonalnej działalności doradczej brokerów w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, a także przepisów zakazujących ograniczanie klientom dostępu do usług jednego przedsiębiorcy bądź wymuszanie ich zakupu u innych w zakresie ochrony przed nieuczciwą konkurencją, jest naruszenie chronionego wyżej wspomnianymi ustawami zbiorowego interesu konsumentów w dostępie do usług na rynku ubezpieczeń.
- 4.22 Trzeba podkreślić, że konsumenci pokrzywdzeni mogą bowiem zostać przy okazji decydowania o zakupie produktu ubezpieczeniowego wspomnianą podwójną lojalnością ze strony brokerów, której wytworzenia ryzyko jest powiązane z niemerytoryczną, nieuzasadnioną i konsekwentną preferencją współpracy tylko z wybranymi podmiotami przez zakłady ubezpieczeń.
- 4.23 W konsekwencji, rekomendacja adresująca preferencyjne traktowanie brokerów na rynku dystrybucji ubezpieczeń jest kluczową ze względu na zapewnienie dobrych praktyk rynkowych, a także ochronę najlepiej rozumianego interesu klientów uczestniczących w nabywaniu usług ubezpieczeniowych. Nieprzyjęcie rekomendacji, konsekwentnie, prowadzić zaś może do naruszania przepisów UODU, UZNK oraz UOKK, z pokrzywdzeniem zarówno dla działalności brokerów funkcjonujących na rynku dystrybucji ubezpieczeń, jak i ich klientów.

V. ANALIZA PRAKTYCZNA.

- 5.1 Istotną kwestią jest również nakreślenie praktycznych przejawów opisywanych wyżej zachowań w zakresie preferencji brokerów ubezpieczeniowych, aby móc skuteczniej zobrazować istotę ryzyk związanych z niniejszym zagadnieniem oraz pogłębić zrozumienie aspektów prawnych wynikłych z jego analizy.
- 5.2 Zasadniczym przejawem naruszeń UODU oraz UZNK w zakresie dostępu do ofert nabycia produktu ubezpieczeniowego jest wystąpienie systematycznej praktyki zakładu ubezpieczeń wobec brokerów, prowadzącej do namacalnego przekonania, że „współpraca” w zakresie ofert danego zakładu nawiązywana będzie **wyłącznie z określonymi, preferowanymi jednoznacznie przez zakład brokerami**.
- 5.3 Wskazać należy tytułem ilustracji na wyrażone wprost działania zakładów ubezpieczeń, które w odpowiedzi na zwrócenie się brokera z zapytaniem ofertowym jednoznacznie oświadczają o oferowaniu swoich usług na potrzeby doradzenia klientowi przy zawarciu umowy dot. produktu ubezpieczeniowego, bądź równie jednoznacznie takiej oferty odmawiają.
- 5.4 Kolejnym przejawem preferencji może być dysproporcjonalnie częste pozostawianie braku odpowiedzi na zapytania jednych brokerów, przy równoczesnym odpowiadaniu innym brokerom bez wspomnianych przeszkód, co mimo braku wyrażenia jednoznacznej odmowy współpracy przez zakład ubezpieczeń ma tożsamy efekt.
- 5.5 W zakresie powyższych dwóch zachowań warto również podkreślić, że **zakład ubezpieczeń nie jest w obecnym stanie prawnym zobligowany do merytorycznego uzasadnienia swoich decyzji** o udzieleniu określonej odpowiedzi na zapytanie brokera, bądź pozostawieniu jej całkowicie bez odpowiedzi.
- 5.6 Brak obowiązku merytorycznego uzasadnienia działań zakładu ubezpieczeń w konsekwencji prowadzi do tego, że zakład ubezpieczeń ma w istocie rzeczy „otwartą furtkę” do prowadzenia kompletnie pozamerytorycznej polityki preferencji „współpracy” z określonymi brokerami, przy wykluczaniu innych brokerów.
- 5.7 Warto również wspomnieć o nieco odmiennej praktyce stosowanej przy okazji odpowiedzi odmownych dla brokerów - podjęciu **pozornej argumentacji**, która nominalnie stanowi odmowę na podstawie merytorycznej, jednak po bliższej analizie nie znajduje przełożenia na rzeczywistość rynkową.
- 5.8 W szczególności, **do zachowań preferencyjnych w powyższym zakresie może dojść, gdy wykazać będzie można rozbieżności w odpowiedziach zakładu ubezpieczeń co do tożsamyh klientów, stanów faktycznych, czy innych danych przedstawianych przez brokerów**. Jeżeli zakład ubezpieczeń uznawać będzie klientów jednego brokera np. za nieatrakcyjnych do przedstawienia oferty, bądź nadmiernie ryzykownych, przy

równoczesnym braku takich zastrzeżeń przy porównywalnych klientach innych brokerów, zachowanie takie uznać można za **systematyczną preferencję współpracy**.

- 5.9 Jednocześnie podkreślić warto, że analiza powodów odmowy w poszukiwaniu opisanych wyżej nieścisłości jest praktyką znacznie trudniejszą do jednoznacznego stwierdzenia wystąpienia **nieuzasadnionej preferencji, która stanowić może szkodliwą praktykę rynkową**, niż w przypadku kompletnego braku jakiegokolwiek uzasadnienia odpowiedzi bądź jej braku.
- 5.10 Warto wskazać także istotę zagadnienia: opisane wyżej zachowania preferencyjne, zarówno jednoznacznie niemerytoryczne, jak i pozornie merytoryczne, prowadzić mogą do wytworzenia się przekonania na rynku ubezpieczeń, że dany zakład wymagać będzie określonego zachowania ze strony brokera – **w szczególności preferowania produktów danego zakładu ubezpieczeń przy doradzaniu klientom** - inaczej propozycja współpracy skończy się odmową.
- 5.11 Tym samym, **wytworzyć się może między brokerem a zakładem ubezpieczeń forma interesu, który stać będzie w bezpośredniej sprzeczności z interesem klienta ze względu na rolę, jaką dla klientów w systemie dystrybucji ubezpieczeń ma pełnić broker** – bezstronnego i rzetelnego doradcy kierującego się interesem klienta, a nie agenta nastawionego na sprzedaż w imieniu wybranego zakładu ubezpieczeń. Otwiera to również pole do potencjalnych nadużyć ze względu na fakt, że w interesie brokera narażonego na kierowanie się interesem zakładu ubezpieczeń wytwarza się swoista forma **lojalności czy też wdzięczności względem preferującego współpracę zakładu ubezpieczeń, która dodatkowo zachęcać może brokera do polityki aktywnej preferencji względem ofert handlowych wyłącznie określonych ubezpieczycieli**.
- 5.12 Zachowania preferencyjne rodzą również przeświadczenie pośród poszczególnych brokerów na rynku ubezpieczeniowym, że winni występować o oferty ubezpieczeniowe wyłącznie do wybranych zakładów ubezpieczeń, bowiem dysproporcjonalnie często nie będą otrzymywać ofert ubezpieczeniowych do zawarcia od innych zakładów ubezpieczeń stosujących takie praktyki – co również ma wpływ na wynagrodzenie danego brokera w postaci prowizji od zawartych umów.
- 5.13 Taki stan rzeczy poskutkować może w praktyce **preferencją brokera względem ofert określonych zakładów ubezpieczeń** chociażby ze względu na fakt, że inne zakłady ubezpieczeń mają brokerów „swoich” (preferowanych z takich czy innych powodów) i, konsekwentnie, „współpraca” z tymi zakładami dysproporcjonalnie często zakończy się dla brokera porażką, co rzutować będzie również na jego reputację oraz sytuację materialną, a także niejako pozostawiać dostęp do mniejszego wycinka rynku ubezpieczeń, na którym może prowadzić swoją działalność.

- 5.14 Praktyczną konsekwencją opisanych powyżej praktyk jest **ryzyko wytworzenia przez preferencyjne zachowania zakładów ubezpieczeń relacji zależności między takim zakładem a brokerami, która w konsekwencji prowadzi do naruszenia niezależności, rzetelności oraz profesjonalizmu działalności brokera w zakresie doradztwa.**
- 5.15 Warto również wspomnieć o dyskryminacji takim zachowaniem innych brokerów, którym taka praktyka ograniczać może w konsekwencji możliwość wykonywania swojej działalności w sposób zgodny z zasadami uczciwej konkurencji, prowadząc do ich wykluczenia z rynku, bądź również wytworzenia relacji zależności z tymi zakładami ubezpieczeń, które się na „współpracę” z nimi zdecydowały.
- 5.16 W szczególności zaś, istotne ryzyko naruszenia prawa ochrony konkurencji występuje przy okazji **odmawiania przedstawienia oferty brokerom przez zakłady ubezpieczeń bez podania jakiegokolwiek merytorycznej podstawy** – czy to przy odmowie wyrażonej wprost, czy też przy pozostawianiu brokera bez odpowiedzi. Zachowanie takie jest najbardziej narażone na możliwość dokonywania nadużyć, prowadzących w istocie do pogorszenia sytuacji zarówno brokerów, jak i korzystających z ich usług klientów.
- 5.17 Tym samym, **rekomendacja mająca na celu zaadresowanie praktyk preferencji określonych brokerów przez zakłady ubezpieczeń winna uwzględniać całokształt opisanych powyżej zachowań**, ze szczególnym zrozumieniem ryzyk w zakresie wpływu nieuzasadnionych preferencji na działalność brokera względem zachowania najlepszego interesu klientów, realizacji brokerskich obowiązków wynikających z UODU oraz na jego powiązania i relacje z zakładem ubezpieczeń. Nieodzownym jest również świadomość na temat negatywnego wpływu opisanych preferencji odnośnie do uczciwej konkurencji na rynku ubezpieczeń poprzez konsekwentne, niemerytoryczne wykluczanie poszczególnych brokerów z możliwości uczestniczenia w ofertowaniu.
- 5.18 Jednocześnie, co musi również wybrzmieć, **ryzyka wynikające z opisanych preferencji względem poszczególnych brokerów nie są jednorodne.** Całkowicie uzasadnione wydaje się przede wszystkim zaadresowanie kompletnie pozamerytorycznego, nieuzasadnionego, a przede wszystkim konsekwentnego odrzucania bądź ignorowania przez zakłady ubezpieczeniowe zapytań jednych brokerów, podczas gdy inni brokerzy w tożsamy sposób uwarunkowaniach wspomniane oferty otrzymywali.
- 5.19 Osobną, o wiele trudniejszą do jednoznacznego zakwalifikowania kwestią pozostaje natomiast ocena preferencji brokerów przez zakłady w sytuacji, gdy zakład ubezpieczeń podejmuje się wskazania merytorycznych argumentów przemawiających za wyborem bądź odrzuceniem relacji z określonymi brokerami.
- 5.20 Ocena zasadności czy merytoryczności argumentów podnoszonych przez zakłady ubezpieczeń w toku kształtowania relacji z wybranymi brokerami jest niezwykle trudna.

W zasadzie wyłącznie oczywiste, konsekwentne przypadki udzielania takich odmów jedynie wybranym brokerom, dadzą się zidentyfikować jako istotne ryzyko w zakresie ochrony konkurencji na rynku w rozumieniu UZNK oraz możliwości realizacji wynikających z UODU obowiązków brokera w zakresie bezstronności i profesjonalizmu prowadzonej przez niego działalności, które wymagają jednoznacznego zaadresowania w treści rekomendacji. W przedmiotowym zakresie wskazać należy również na zasadnicze z punktu widzenia funkcjonowania rynku, a wynikające choćby z cywilnoprawnej zasady swobody umów (z odstępstwami właściwymi umowom ubezpieczenia obowiązkowego) zapewnienie jednak zakładom ubezpieczeń właściwej swobody w zakresie nawiązywania relacji z odbiorcami ich produktów, wedle własnego osądu.

- 5.21 Stąd też, za priorytetowe dla rozwoju rynku i zapewnienia interesu konsumentów należy uznać przede wszystkim zaprzestanie praktyk preferowania współpracy z wybranymi brokerami bez jakiegokolwiek merytorycznego uzasadnienia, pozostawiając jednak przestrzeń także na ocenę pod tym kątem także przypadków mniej oczywistej preferencji brokerów, prowadzącej do pokrzywdzenia uczestników rynku ubezpieczeniowego.
- 5.22 Mając na uwadze powyższe, celowym jest zabiegać o wydanie rekomendacji, o której mowa w temacie niniejszej opinii.

Przemysław Wierzbicki
adwokat