

# Pułapki OC zawodowego

Wbrew pozorom, ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej nie jest „łatwym” kawałkiem chleba. Przy konstrukcji programu i późniejszej obsłudze takiej umowy na brokera czyha bowiem wiele zagrożeń. — **MAREK OSTROWSKI**

W niniejszym artykule, poza „warsztatowym” ujęciem procesu przygotowania programu ubezpieczenia OC zawodowego, chciałbym zwrócić uwagę również na duże ryzyko odpowiedzialności brokera za przygotowanie odpowiedniego dla klienta programu ubezpieczenia.

## BROKERSKI PLAN PRACY

Pracę brokera przy zawieraniu i obsłudze umowy ubezpieczenia OC zawodowej należy podzielić na kilka etapów. Etapy te, moim zdaniem, chronologicznie powinny układać się w sposób następujący:

- ➔ Ustalenie zasad i zakresu odpowiedzialności zawodowej.
- ➔ Usystematyzowanie odpowiednich ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej:
  - ubezpieczenia obowiązkowe,
  - ubezpieczenie dobrowolne.
- ➔ Określenie sposobu wykonywania zawodu (działalność osobista lub podwykonawcy).
- ➔ Ustalenie sum gwarancyjnych.
- ➔ Zawarcie umowy, nadzór nad umową – monitorowanie przepisów.

## JAKA ODPOWIEDZIALNOŚĆ?

Poza przepisami ogólnymi kodeksu cywilnego (nie tylko art. 471 i nast., ale również np. przepisy tytułu XVI – Umowa o roboty budowlane czy tytułu XXV – Umowa przewozu), zasady i zakres odpowiedzialności zawodowej wynikają z przepisów prawa związanych z prowadzeniem określonej „działalności” i wprowadzających regulacje dotyczące wykonywania zawodów (np. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – agent ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy; Ustawa o usługach turystycznych – organizator turystyki, pośrednik turystyczny; Ustawa o zawodzie lekarza i lekarza dentyisty; Ustawa o gospodarce nieruchomościami – rzeczoznawca majątkowy, pośrednik w obrocie nieruchomościami, zarządca nieruchomości).

Dlatego też broker przy konstruowaniu programu ubezpieczenia OC zawodowego powinien – w miarę możliwości,



**Marek Ostrowski**  
jest menedżerem ds. rozwoju w Biurze Ubezpieczeń EIB.

w sposób niebudzący wątpliwości swojego klienta i potencjalnego ubezpieczyciela – określić zasady i zakres odpowiedzialności, powołując się na stosowne przepisy prawa lub podając definicje. Ponadto, **bardzo istotne jest ustalenie z klientem, czy wiążące go umowy oparte są np. tylko o przepisy kodeksu cywilnego, czy też określają szerszy niż wynikający z k.c. (w świetle art. 473 k.c.) lub z innych przepisów zakres odpowiedzialności związany z realizowanymi umowami** – w drugim przypadku potrzebne będzie stosowne rozszerzenie zakresu ubezpieczenia dobrowolnego OC (jak wiadomo, w standardzie odpowiedzialność szersza niż wynikająca z k.c. jest w ubezpieczeniu dobrowolnym OC wyłączona).

## DOBROWOLNE CZY OBOWIĄZKOWE?

Zadanie, wydawać by się mogło, proste. Po ustaleniu podstawy prawnej (ustawy) regulującej zasady odpowiedzialności, sprawdzamy, czy w ustawie zawarto przepisy wprowadzające ubezpieczenie obowiązkowe, czy też nie. Jednakże ustawaodawca życia nam nie ułatwia. **Przepisy wprowadzające ubezpieczenie obowiązkowe znaleźć można nie tylko w ustawach dotyczących prowadzenia działalności** (np. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym bezpośrednio wprowadza ubezpieczenia obowiązkowe – art. 11, ust. 3 oraz art. 22, ust. 1), **ale również w ustawach o samorządach (korporacjach) zawodowych** (np. Prawo o adwokaturze – art. 8b) czy innych przepisach teoretycznie niezwiązanych z konkretnym zawodem (np. Ustawa o świadczeniu usług, która znosi ubezpieczenia obowiązkowe dla kilku rodzajów podmiotów prowadzących działalność w oparciu o Ustawę o gospodarce nieruchomościami). Niestety, w naszym

systemie prawnym nie funkcjonuje jakkolwiek zasada w tym zakresie. Wydawać by się mogło, że tam, gdzie działalność zawodowa ujęta jest w ramy „korporacji”, regulacje dotyczące ubezpieczeń obowiązkowych powinny znajdować się w przepisach regulujących funkcjonowanie „korporacji”, zaś tam, gdzie korporacji zawodowych nie ma, kwestie obowiązkowego ubezpieczenia powinny być uregulowane w przepisach dotyczących określonej działalności. Tak jednak nie jest, bo np. znowelizowana niedawno Ustawa o zawodzie lekarza wprowadza ubezpieczenia obowiązkowe, mimo że lekarze mają własne przepisy korporacyjne (Ustawa o izbach lekarskich). Ponadto warto pamiętać – już przy konstrukcji umowy ubezpieczenia – że **podstawą ubezpieczenia obowiązkowego jest zawsze stosowna ustawa, a nie rozporządzenie określające warunki ubezpieczenia**.

Realizując działania brokerskie w dalszej kolejności – po ustaleniu, do jakiego systemu ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej należeć będzie ubezpieczenie klienta, możemy natrafić na pułapkę, jeśli będzie to ubezpieczenie obowiązkowe. Ubezpieczenia obowiązkowe, mimo szerokiego zakresu ochrony, dotyczą tylko sytuacji określonych w rozporządzeniu, określającym warunki ubezpieczenia, przez co wcale nie muszą dawać pełnej ochrony klientowi i w programie ubezpieczenia trzeba będzie posiłkować się ubezpieczeniem dobrowolnym.

## SPOSÓB WYKONYWANIA ZAWODU

Przepisy stosownych ustaw dopuszczają możliwość prowadzenia działalności czy wykonywania zawodu zarówno bezpośrednio przez uprawnioną osobę fizyczną, przez przedsiębiorcę (osobę fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą lub osobę prawną) posiadającego stosowne uprawnienia, jak i przedsiębiorcę posługującego się w swej działalności osobami posiadającymi uprawnienia. **Określenie sposobu wykonywania zawodu jest istotne z punktu widzenia interesów naszego klienta i określenia**

PRAKTYKA BROKERSKA

► **sum gwarancyjnych.** Generalnie możemy rozróżnić dwie sytuacje:

- klient wykonuje zawód osobiście lub za pomocą „podwykonawców”,
- klient jest „podwykonawcą”.

W sytuacji pierwszej odpowiedzialność klienta będzie bardzo szeroka – zarówno w przypadku działalności osobistej (art. 471 k.c.), jak i za pomocą „podwykonawców” (art. 474 k.c., art. 120 kodeksu pracy), ponieważ to klient znajdzie się na „pierwszej linii” w sporze z poszkodowanym, a ewentualne straty z tym związane będzie mógł odzyskać od podwykonawcy do wysokości określonej przepisami prawa lub umową (kontraktem) z podwykonawcą. W drugim przypadku klient może być zatrudniony na umowę o pracę (zasady odpowiedzialności i wysokość potencjalnego roszczenia pracodawcy reguluje kodeks pracy) lub na kontrakt (zasady odpowiedzialności i wysokość ewentualnego roszczenia regulują stosowne zapisy kontaktu – umowy, a przy ich braku przepisy ogólne k.c.). W tym wypadku dochodzenie roszczeń wyglądać będzie inaczej, ponieważ to podmiot zatrudniającego – niezależnie od podstawy zatrudnienia – będzie musiał udowodnić klientowi, że stratę poniósł, że strata została poniesiona z winy klienta, a także, czy była to wina umyślna, czy nie.

**WYSOKOŚĆ SUM GWARANCYJNYCH**

Po przebrnięciu przez pierwsze trzy punkty, dochodzimy do sytuacji potencjalnie najniebezpieczniejszej z punktu widzenia odpowiedzialności brokera, czyli właściwego ustalenia wysokości sum gwarancyjnych.

W przypadku ubezpieczeń obowiązkowych sytuacja wydaje się klarowna – wszak sumy gwarancyjne określone są w rozporządzeniach. Pamiętać jednak należy, że:

- sumy określone w rozporządzeniach są minimalne,
- w praktyce ubezpieczyciele nie oferują ubezpieczeń obowiązkowych na sumy wyższe niż minimalne (czyli klient będzie ewentualnie potrzebował ubezpieczenia dobrowolnego nadwyżkowego),
- sumy minimalne są w większości rozporządzeń (przynajmniej w moim odczuciu) rażąco niskie w stosunku do ryzyka związanego z wykonywanym zawodem (np. przy wykonywaniu samodzielnych funkcji technicznych w budownictwie jest to 50 tys. euro, przy potencjalnym zagro-

zeniu życia lub zdrowia dla setek czy tysięcy osób przy jednej szkodzie.

W ubezpieczeniach dobrowolnych broker przyjmuje na siebie odpowiedzialność za ustalenie proponowanej sumy gwarancyjnej oraz (w przypadku ubezpieczenia łączonego obowiązkowego z dobrowolnym) za ustalenie, czy ubezpieczenie dobrowolne powinno stanowić nadwyżkę nad obowiązkowe, a jeśli tak, to do jakiej wysokości.

Powstaje więc kluczowe dla brokera pytanie – w jaki sposób określić wysokość sumy gwarancyjnej (niezależnie od opisanych powyżej sytuacji), aby nie narazić się na odpowiedzialność za niedoszacowanie tej sumy. Najprostsza odpowiedź jest właściwie banalna – **suma gwarancyjna w ubezpieczeniu OC powinna być jak najwyższa.**

Jak ją ustalić? Niestety, właściwie nie ma możliwości takiego ustalenia wysokości sumy gwarancyjnej, aby polisa chroniła klienta do pełnej wysokości ewentualnej szkody (szkód). Czy dla lekarza łączna suma w ubezpieczeniu obowiązkowym i dobrowolnym w wysokości 1 mln zł będzie wystarczająca przy założeniu, że oba ubezpieczenia oparte będą na triggerze *act committed*, a przedawnienie w przypadku szkód na osobie praktycznie zostało zniesione i roszczenie może wpłynąć za 10 czy 20 lat? A jak ustalić sumę gwarancyjną w programie ubezpieczenia OC dla architekta projektującego centrum handlowe o wartości kilkudziesięciu milionów złotych? Kierowanie się tzw. zdrowym rozsądkiem nie może zwolnić wszak bezwzględnie brokerów z odpowiedzialności, jeśli sumy gwarancyjne zabraknie. **Można oczywiście pokusić się o wyliczenie sum gwarancyjnych w oparciu o dane statystyczne** (pod warunkiem, że takie posiadamy). Weźmy pod uwagę lekarza (bez wglębiania się, w jaki sposób wykonuje swój zawód), który świadczy zawodowo usługi dla 3 tys. pacjentów rocznie. Statystyki mówią (m.in. dane stowarzyszenia *Primum Non Nocere*), że ok. 3% świadczeń medycznych obarczonych jest błędem (szeroko pojętym, czyli rozumianym jako błąd w sztuce medycznej, błąd diagnostyczny, uchybienie prawom pacjenta itd.). To oznacza, że ok. 90 pacjentów może złożyć roszczenie. Średnie zasądzone kwoty odszkodowania i zadośćuczynienia za „szkody medyczne” wynoszą ok. 150 tys. zł. Czyli potencjalnie suma gwarancyjna wynosić powinna 13,5 mln zł. Czy nasz klient-lekarz będzie gotów zapłacić stosowną (uzależnioną jeszcze od specjalności) składkę przy takiej sumie gwarancyjnej? Nawet jeśli przyjmujemy, że tak – co w sytuacji, gdy

za kilka lat wysokość zasądzanych kwot wzrośnie i okaże się, że suma gwarancyjna jednak jest za niska?

Na szczęście, pewien spokój sumienia (i bezpieczeństwo związane z odpowiedzialnością) daje brokerowi rynek ubezpieczeniowy. **Ubezpieczyciele z góry zakładają maksymalne limity sum gwarancyjnych w OC, do których chcą przyjąć ryzyko.** Tym samym główna rola brokera przy ustalaniu sum gwarancyjnych w programie ubezpieczenia OC zawodowego polega na takim skonstruowaniu zapytania ofertowego, aby te sumy maksymalne znalazły się jako jeden z wariantów, a przy rekomendowaniu programu należy rekomendować najwyższe sumy gwarancyjne, jakie oferuje rynek. Jeśli klient podejmie decyzję o wyborze niższych sum, bierze już odpowiedzialność na siebie.

**ZAWARCIE UMOWY I NADZÓR**

Na samym zawarciu lub doprowadzeniu do zawarcia umowy ubezpieczenia rola brokera się nie kończy, przy czym pomijam tu kwestie zaangażowania w proces likwidacji szkód.

W związku z tym, że przepisy dotyczące ubezpieczeń OC zawodowego podlegają zmianom (w ostatnich latach dość częstym), **obowiązkiem brokera jest bieżące monitorowanie przepisów prawa** pod tym kątem. Zmiany mogą przebiegać w dwóch kierunkach – obowiązkowe staje się dobrowolne (w tym momencie znika podstawa prawna ubezpieczenia, np. wspomniana wcześniej Ustawa o świadczeniu usług znosi ubezpieczenie obowiązkowe przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresach określonych w Ustawie o gospodarce nieruchomościami) lub dobrowolne staje się obowiązkowe (np. znowelizowana Ustawa o zawodzie lekarza i lekarza dentyisty). W takiej sytuacji może ustać odpowiedzialność ubezpieczyciela i szczególnie istotnym zadaniem brokera jest dostosowanie funkcjonujących u klienta ubezpieczeń do aktualnych wymogów wynikających ze znowelizowanych przepisów.

Reasumując, mimo że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej wydaje się być prostym i mało skomplikowanym, to rola brokera jest właściwie taka sama, jak przy ubezpieczeniu przedsiębiorstwa. Na przygotowanie programu ubezpieczenia OC zawodowego też potrzeba brokerowi sporo czasu i dużej wiedzy, a bardzo często również pomocy prawnej. A ryzyko poniesienia odpowiedzialności zawodowej brokera jest podobne, jeśli nawet nie większe. □