

REFLEKSJE PRAWNIKA  
I BROKERA  
NAD NOWĄ EUROPEJSKĄ  
DYREKTYWĄ  
O POŚREDNICTWIE  
UBEZPIECZENIOWYM



Łukasz Zoń

# IMD 2 a sprawa polska

Zbliżająca się coraz bardziej ostateczna debata związana z wprowadzeniem w Unii Europejskiej nowej dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) zmusza mnie jako prawnika, przez kilkanaście lat kariery zawodowej związanego z ubezpieczeniami, do refleksji nie tylko nad tym, jakie konsekwencje dla prowadzenia działalności brokerskiej przyniosą jej zapisy. Bardziej zajmujące i dotyczące już bezpośrednio każdego pośrednika będzie to, w jaki sposób przepisy dyrektywy zostaną implementowane do polskiego systemu prawnego.

W związku z powyższym chciałbym podkreślić, że działania środowisk związanych z pośrednictwem ubezpieczeniowym nie mogą ograniczać się wyłącznie do dyskusji nad brzmieniem przepisów samej dyrektywy. Oczywiście dziś, działając w ramach Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych we współpracy z innymi podmiotami skupiającymi pośredników, z BIPAR na czele, główną uwagę skupiamy na dyrektywie. Sprawa transparentności wynagrodzenia pośredników, jako budząca największe emocje, zdominowała prowadzone dyskusje, nie należy jednak zapominać o innych istotnych zagadnieniach związanych ze sposobem wykonywania zawodu, obowiązkami informacyjnymi czy też zakazanymi

praktykami sprzedaży związanej. W każdym z tych zagadnień ostateczny kształt zapisów dyrektywy może w sposób zasadniczy wpły-

kierowanym przez brokerów w odniesieniu do planowanych rozwiązań dyrektywy o pośrednictwie jest ustanowienie tzw. *level playing*

w jakiś szczególny sposób „ukochali” sobie profesję brokera ubezpieczeniowego i postanowili maksymalnie zredukować jego znaczenie

jest z odbiorcą oferowanej przez rynek usługi – w tym wypadku sprzedaży ubezpieczeń. Posiadając specjalistyczną wiedzę, którą oddaje na usługi klienta, stanowi dla pozostałej części rynku naturalną, bardzo poważną konkurencję. Wykształcona praktyka kurtażowa z drugiej strony powoduje pewną konfuzję po stronie klienta, co prowadzi do podsycanych umiejętnie zakusów zmierzających do „uregulowania problemu”. Trzeba powiedzieć, że działania osłabiające pozycję brokera wobec innych kanałów dystrybucji prowadzą do klasycznego „wylania dziecka z kąpielą” i pozbawiają klientów sojusznika, który pomaga im poruszać się na niełatwym terenie związanym z ubezpieczeniami czy też nawet, szerzej, z zarządzaniem ryzykiem. Stąd też

nać na sposób i możliwości wykonywania zawodu brokera.

#### Co oznacza *level playing*?

Odnosząc się ogólnie do kierunku działań środowiska tak na szczeblu krajowym jak i europejskim, podstawowym postulatem

*field*, czyli wyrównania szans, i rozciągnięcie wprowadzanych zasad na wszystkie kanały dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Niestety uczestnicząc czy też śledząc dyskusje nad przyszłym kształtem dyrektywy, odnoszę nieodparte wrażenie, jakoby wszyscy szermujący hasłami konsumeryzmu

w procesie kreowania i sprzedaży usługi ubezpieczeniowej. Przyczyny takiego stanu rzeczy upatruję w szczególnym umiejscowieniu brokera ubezpieczeniowego w łańcuchu sprzedaży ubezpieczeń. Jest to jedna z niewielu profesji na rynku pośrednictwa w ogóle, która w tak wyraźny sposób związana

**Podstawowym postulatem kierowanym przez brokerów w odniesieniu do planowanych rozwiązań dyrektywy o pośrednictwie jest ustanowienie tzw. *level playing field*, czyli wyrównania szans, i rozciągnięcie wprowadzanych zasad na wszystkie kanały dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.**

postulat równego traktowania kanałów dystrybucji co do wszystkich obowiązków nakładanych w trakcie świadczenia usługi należy uznać za całkowicie zasadny. I nie ma tu większego znaczenia, czy obowiązki te dotyczyć będą zakresu przekazywanej informacji, sposobu udzielania porady ubezpieczeniowej czy też w końcu transparentności wynagrodzenia. Wszyscy uczestnicy rynku muszą być traktowani tak samo, bo tylko wtedy ogólny postulat Unii Europejskiej związany ze swobodą przepływu usług oraz znoszeniem ograniczeń w konkurencji może zostać utrzymany na rynku sprzedaży ubezpieczeń. Jak wskazałem wyżej, działania zmierzające do takiego ukształtowania pozycji wszystkich kanałów dystrybucji podejmowane są na bieżąco w ramach współpracy SPBUiR oraz BIPAR.

### Implementacja dyrektywy do prawa krajowego

Działając na rzecz jak najbardziej prawidłowego ukształtowania przepisów dyrektywy, nie możemy tracić z oczu kolejnego kroku, który należy wykonać, tj. implementacji dyrektywy do prawa krajowego. Można by zapytać, dlaczego kwestia implementacji miałyby być problemem? Przecież w ramach unijnego systemu prawnego nikt już dzisiaj nie ma wątpliwości co do primatu zapisów prawa unijnego nad prawem krajowym. Potwierdzenie tej tezy znajduje także wyraz w wielu orzeczeniach Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Mając powyższe na względzie, należałoby czekać spokojnie na zmianę polskiej ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, która powinna być wyłącznie czynnością techniczną odzwierciedlającą idee zawarte w dyrektywie. Otóż niekiedy tak być musi, i to z dwóch powodów:

● **Po pierwsze**, zapisy każdej dyrektywy unijnej ustanawiają co do zasady reguły minimalne w zakresie spraw, których dotyczą, pozostawiając państwu członkowskim uprawnienie do rozszerzenia nakładanych obowiązków. Ta kwestia jest jasna i w ramach poszczególnych systemów prawnych europejscy ustawodawcy podejmują suwerenne decyzje.

● **Drugim powodem**, który z tego punktu widzenia jest kluczowy, jest kwestia prawidłowej implementacji dyrektywy.

W myśl obowiązującej dyrektywy IMD, pośrednikiem ubezpieczeniowym jest osoba podejmująca lub prowadząca pośrednictwo ubezpieczeniowe, rozumiane jako działalność polegająca na wprowadzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniu takich umów, lub udzielaniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności w przypadku roszczenia. Co więcej, pośrednik ubezpieczeniowy może być pośrednikiem zależnym bądź niezależnym, w zależności od roli, jaką przyjmuje w konkretnej umowie ubezpieczenia.

Z kolei polski system prawny, w miejsce podziału przedmiotowego

pośrednictwa przewidzianego w dyrektywie, dzieli pośredników podmiotowo – na agentów (multi-agentów), brokerów i osoby wykonujące czynności agencyjne. Na marginesie zwracam w tym miejscu uwagę, że zgodnie z polskim prawem czynności pośrednictwa mogą być wykonywane wyłącznie przez powyższe podmioty. A co z podmiotami, które zajmują się tylko udzielaniem pomocy w administrowaniu i wykonywaniu umowy? Przyjmując logikę przyjętą w dyrektywie oraz w odzwierciedlającym ją polskim prawie należałoby uznać, że np. firmy zajmujące się wyłącznie likwidacją szkód czy też kancelarie odszkodowawcze powinny się zdecydować i stać się bądź agentami, bądź brokerami. Przecież definicja dyrektywy nie wymaga, aby dla uznania danej czynności za czynność pośrednictwa należało wykonać jej wszystkie elementy „od początku do końca”.

Użyte w definicji wyrazy „lub” moim zdaniem nie pozostawiają w tej sprawie żadnych wątpliwości.

### Czy dyrektywę można by zastosować wprost?

Wracając do kwestii wykonywania czynności pośrednictwa przez brokera ubezpieczeniowego, powstaje następujące istotne pytanie. Czy opierając się na definicjach dyrektywy IMD, polski broker ubezpieczeniowy mógłby w swojej działalności przyjąć zasady podziału przedmiotowego tych czynności i wykonywać swoją działalność w oparciu o przepisy dyrektywy? Skoro przepisy prawa unijnego należy stosować jako nadrzędne nad prawem krajowym, to w razie ich sprzeczności z prawem krajowym można by zastosować je wprost? Nie ma przecież żadnego uzasadnienia przeciwnie, uznaniu, że broker ubezpieczeniowy, który wymyślił i opracował dany produkt ubezpieczeniowy, mógłby go sprzedawać klientom we współpracy tylko z jednym czy kilkoma ubezpieczycielami jako pośrednik zależny. Abstrahując od kwestii związanych ze stosowną rejestracją działalności, zgodnie z prawem unijnym mógłby to legalnie zrobić, i to wbrew obowiązującemu w Polsce prawu. Proszę zwrócić uwagę, że zgodnie z zasadą swobodnego przepływu towarów i usług możemy wyobrazić sobie sytuację, w której z takim autorskim programem przyjeżdża do Polski np. brytyjski broker i zgodnie z prawem swojego kraju rozpoczyna jego sprzedaż na polskim rynku. W oczywisty sposób taka sytuacja prowadzi do zaburzenia zasad uczciwej konkurencji oraz równej możliwości prowadzenia działalności gospodarczej.

### Odrębność polskiego prawa a konieczność dyskusji

Powyższe rozważania zmierzają do stwierdzenia, że bez względu na to, jaki ostateczny kształt przyjmą

zapisy dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, to **w momencie implementacji nie będzie można przejść do porządku dziennego nad odrębnościami polskiego systemu prawa o pośrednictwie**. Oznacza to konieczność podjęcia dyskusji nad kształtem pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce w ogóle i nad zasadami wykonywania czynności pośrednictwa. Projekt dyrektywy oraz prowadzone dyskusje związane z kształtem zapisu związanego z definicją pośrednictwa ubezpieczeniowego zakreślają czasami te działania bardzo szeroko (z porównywkami cen w internecie włącznie).

Chciałbym zwrócić uwagę, że kwestie związane z przedmiotowym podziałem czynności pośrednictwa na pośrednictwo zależne i niezależne, gdyby zostały wprowadzone zgodnie z brzmieniem dyrektywy, wywraçałyby w ogóle

do góry nogami dotychczasowy porządek panujący na naszym rynku. Wydaje mi się, że rozpoczęcie dyskusji na ten temat należy rozpocząć jak najwcześniej, gdyż tak głębokie zmiany systemowe wymagają zaangażowania wszystkich stron obecnych na rynku i wzajemnej wymiany poglądów i oczekiwań co do przyszłego kształtu regulacji. Jestem przekonany, że przyjęcie właściwych rozwiązań nie tylko umożliwi bardziej harmonijną współpracę podmiotów na rynku polskim, ale spowoduje, że polscy pośrednicy będą mogli stać się równoprawnymi partnerami, a nawet konkurentami dla swoich europejskich odpowiedników.

Taka ekspansja pośredników na rynki europejskie nie jest wcale jakąś fantazją. Polscy klienci coraz częściej stają się inwestorami za granicą. Siłą rzeczy polscy brokerzy „podążają” za klientami ze swoim serwisem i podejmują działania bądź w ramach „programów światowych”, bądź lokując ubezpieczenia bezpośrednio na zagranicznym rynku. **Ujednolicenie zasad panujących na rynkach europejskich umożliwiłoby świadczenie usług bez obawy o naruszenie prawa czy to europejskiego, czy też danego kraju.**

### Łukasz Zoń

jest prawnikiem. Absolwentem prawa Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz studiów podyplomowych z zakresu ubezpieczeń Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Broker ubezpieczeniowy od 1997 r. Radca Prawny od 1998 r. Od początku kariery zawodowej związany z EIB SA, gdzie pracuje od 1995 r. – obecnie na stanowisku dyrektora Biura Prawnego. Od 2004 r. członek Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. Od maja 2008 r. wiceprezes zarządu Stowarzyszenia. Czas wolny najchętniej spędza nad wodą – żeglując lub nurkując, albo w górach – jeżdżąc na nartach.

### Standard świadczonych usług

Mówiąc o świadczeniu usług, nie sposób nie wspomnieć o ich standardzie. Przedstawione wyżej założenia do dyrektywy, bez względu na to, jak oceniamy poszczególne rozwiązania, argumentowane są co do zasady koniecznością podniesienia jakości usług i bezpieczeństwa dla klienta. Od kilku lat w ramach strategii zarządu Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych prowadzimy działania zmierzające do uznania profesji brokera ubezpieczeniowego jako zawodu zaufania publicznego. Wydaje się, że w świetle obowiązków w Europie trendów, jest to logiczna konsekwencja prób takiego ukształtowania zasad wykonywania zawodu, które byłyby najkorzystniejsze i najbezpieczniejsze dla klientów.

W tym miejscu z całą mocą podkreślam, że, w ramach przedstawianych projektów, ostatnią rzeczą, która interesuje środowisko brokerów, jest kontrola nad dostępem do zawodu. Jesteśmy przekonani, że pozostawienie tych kwestii w gestii państwa jest całkowicie uzasadnione. Z kolei już sposób wykonywania zawodu stanowi jak najbardziej obszar zainteresowania, który powszechna i obowiązkowa organizacja zrzeszająca brokerów mogłaby ukształtować, a przede wszystkim wdrożyć do stosowania. Zapewniałoby to jednolite wykonywanie usług i umożliwiłoby również sprawowanie kontroli. Wbrew wyrażanym krytycznym opiniom sądzę, że tak ukształtowany samorząd zapewniłby w sposób naturalny osiągnięcie celów globalnych, zmierzających do zabezpieczenia interesów klientów.

Takie wspólne ustalenia co do sposobu świadczenia usług byłyby także korzystne dla innych uczestników rynku, w szczególności dla zakładów ubezpieczeń. Zjawiska niepożądane we wzajemnych relacjach (np. wielość pełnomocnictw na etapie lokowania programu ubezpieczenia), których

nasilenie można zaobserwować w dzisiejszych relacjach biznesowych, można by w szybszy sposób identyfikować i uzgadniać wspólny dla całego rynku sposób przeciwdziałania. Właściwe ukształtowanie relacji na linii klient – broker oraz broker – zakład ubezpieczeń jest korzystne dla wszystkich stron.

### Idea samorządu brokerów nie jest utopią!

Oczywiście zdaję sobie sprawę z tego, że w dzisiejszym otoczeniu polityczno-społecznym w Polsce głoszenie hasła zmierzającego do stworzenia samorządu brokerów może wydawać się utopią. Niemniej jednak trzeba wziąć pod uwagę, że środowisko brokerskie już od dawna wykazuje dążenie do jak najbardziej czytelnego określenia swojej roli w procesie obsługi klienta. Jeden z pierwszych kodeksów etyki na rynku finansowym, tj. **Karta Sobieszewska**, stosowany jest z powodzeniem przez brokerów od 1998 r. W tym roku zostanie przedłożony Walnemu Zgromadzeniu SPBUiR projekt nowego Kodeksu Etyki, który został przygotowany właśnie w oparciu o doświadczenia wynikające ze zjawisk pojawiających się współcześnie w zakresie świadczonej obsługi brokerskiej.

Jestem przekonany, że przykład, który dają brokerzy zrzeszeni w Stowarzyszeniu, a który skierowany jest przeciwko do całego rynku, przyniesie oczekiwane efekty. Z jednej strony pokazuje bowiem, że **osoby wykonujące zawód brokera, będące przeciw konkurentami w codziennym życiu biznesowym, potrafią w ramach stworzonej przez siebie organizacji uzgodnić wspólne zasady wykonywania swojej pracy**. Z drugiej strony świadczy to o tym, że samorząd brokerski to prężne środowisko, potrafiące reagować na wyzwania współczesnego świata i zdolne do tego, aby „wziąć sprawy we własne ręce”. Idea powszechnej samorządności, tj. przekazanie części obowiązków państwa w ręce najbardziej zainteresowanych, jest w tym wypadku najlepszą odpowiedzią na te wyzwania. Wierzę w to, że w najbliższym czasie zarówno na szczeblu krajowym, jak i nawet europejskim, pojawi się możliwość takiego właśnie ukształtowania pośrednictwa niezależnego.

Wracam w tym miejscu nieprzypadkowo do sformułowania pośrednik niezależny. Wydaje się, że **dyskusja związana ze zmianą modelu wykonywania pośrednictwa na model przewidziany przez dyrektywę jest znakomitą okazją do podjęcia rozmowy także o samorządzie brokerów**. Jestem przekonany, że nikt inny, jak sami brokerzy, nie jest lepiej predestynowany do ukształtowania nowego ładu na rynku usług pośrednictwa ubezpieczeniowego. Cała działalność Stowarzyszenia, począwszy od organizacji szkoleń, na promocji zawodu skończywszy, służy realizacji idei powszechnego samorządu brokerskiego. Jestem przekonany, że dotychczasowa działalność środowiska pokazuje, że jesteśmy gotowi przyjąć to wyzwanie.

Łukasz Zoń