

Magdalena Szczepańska

# Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń

---

W artykule przedstawiono wybrane zagadnienia dotyczące wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych, w szczególności brokerów ubezpieczeniowych. Autorka przedstawia ogólną charakterystykę działalności brokerskiej, istotę wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych, a następnie omawia regulacje prawne zawarte w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń, dotyczące wynagrodzenia brokera i różnych jego form zdefiniowanych w ustawie oraz obowiązków informacyjnych. Przepisy te budzą wątpliwości interpretacyjne i w związku z tym autorka podejmuje próbę doprecyzowania przedmiotowych regulacji również w świetle praktyki stosowanej na rynku w systemach wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych.

**Słowa kluczowe:** dystrybucja ubezpieczeń, pośrednik ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy, wynagrodzenie brokera, prowizja.

---

## 1. Wprowadzenie

Zgodnie z preambułą dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń „pośrednicy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni odgrywają główną rolę w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych w Unii”. W związku z tym regulacje w zakresie ich wynagrodzenia oraz zabezpieczenie w tym kontekście interesów ubezpieczających, ubezpieczonych i innych uprawnionych z umów ubezpieczenia mają również istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania rynku ubezpieczeń. Z tego względu kwestia wynagrodzenia brokera wymaga analizy, w szczególności w świetle nowych regulacji zawartych w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń.

## 2. Ogólna charakterystyka działalności brokerskiej

Broker jest jednym z rodzajów pośredników ubezpieczeniowych, prowadzącym działalność gospodarczą. Występuje on w charakterze pośrednika pomiędzy poszukującym ochrony ubezpieczeniowej i zakładem ubezpieczeń, a jego podstawowym zadaniem jest doprowadzenie do zawarcia przez nich umowy.

W doktrynie reprezentowane jest stanowisko, że ustawowa formuła brokerstwa ubezpieczeniowego nie została sprecyzowana w aspekcie przedmiotowym, to jest co do dopuszczalnego zakresu działalności brokerskiej<sup>1</sup>. Zgodnie z art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczenio-

---

<sup>1</sup> E. Kowalewski, „Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego”, Prawo Asekuracyjne 2008, nr 2, s. 3.

wym<sup>2</sup> broker dokonuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu szukającego ochrony ubezpieczeniowej, zwanych dalej „czynnościami brokerskimi”, polegających na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również polegających na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich (działalność brokerska). Ustawodawca zobowiązał brokera do dokonania rzetelnej analizy ofert dostępnych na rynku i wyboru tej, która najbardziej odpowiada potrzebom klienta (art. 26 pkt 2 ustawy o pośrednictwie)<sup>3</sup>. Konkretna działalność brokerska może obejmować różne czynności prowadzące do zawarcia umowy ubezpieczenia określonego typu. Polega ona zarówno na przygotowaniu warunków niezbędnych do nawiązania stosunku ubezpieczenia, jak i na pośredniczeniu przy zawarciu umowy ubezpieczenia lub zawarciu umowy w imieniu ubezpieczającego<sup>4</sup>. Wszystkie te działania nie muszą być wykonywane przez jeden podmiot.

Podobnie jak inni pośrednicy występujący w obrocie prawnym broker działa za wynagrodzeniem, a więc odpłatnie. Pośrednio wskazuje na to art. 2 ust. 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym<sup>5</sup>, który *expressis verbis* stanowi, że pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu określonych w tej ustawie czynności za wynagrodzeniem. Powyższy przepis dotyczy zarówno agenta, jak i brokera ubezpieczeniowego. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym nie określa w ogóle ani istoty, ani sposobu ustalania kurtażu, ani też, kto jest jego płatnikiem<sup>6</sup>. Na polskim rynku powszechną praktyką jest wypłacanie prowizji brokerskiej określanej jako kurtaż przez zakład ubezpieczeń. Przedmiotowe czynności broker wykonuje na podstawie umowy brokerskiej, która w literaturze przedmiotu uznawana jest za umowę nienazwaną o cechach umowy mieszanej, w szczególności kreuje ona stosunek prawny z elementami umowy o dzieło<sup>7</sup>.

### **3. Wynagrodzenie brokera**

Regulacje prawne zawarte w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym nie dotyczą bezpośrednio wynagrodzenia brokera. Prawo polskie nie zawiera również żadnych szczegółowych regulacji cywilnoprawnych dotyczących wynagrodzenia brokerskiego. Przede wszystkim przepisy prawa nie określają podmiotu zobowiązanego do wypłaty wynagrodzenia brokerowi. Prawo polskie nie reguluje również takich kwestii jak: przesłanki wypłaty wynagrodzenia brokera

---

<sup>2</sup> Tekst jedn. Dz. U. z 2016 r. poz. 2077, z późn. zm. W ustawie z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, która wchodzi w życie 1 października 2018 r. (Dz. U. z 2017 r. poz. 2486) jest to art. 4 ust. 4.

<sup>3</sup> Analogiczna regulacja jest zawarta w art. 32 ust. 1 pkt 4 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

<sup>4</sup> E. Kowalewski, „Broker ubezpieczeniowy w świetle regulacji prawnej – zagadnienia cywilnoprawne”, *Prawo Asekuracyjne* 1996, nr 1, s. 45.

<sup>5</sup> Analogiczna regulacja jest zawarta w art. 3 ust. 1 pkt 15 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

<sup>6</sup> E. Kowalewski, „Wynagrodzenie ...”, s. 3.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 3.

(w tym obowiązek zwrotu prowizji), składniki wynagrodzenia oraz jego wysokość lub sposób ustalania jego wartości.

W praktyce rynkowej uznaje się, że pomimo braku wyraźnej regulacji ustawowej podmiotem zobowiązanym do wypłaty wynagrodzenia jest ubezpieczyciel, czyli osoba stosunku umownego (umowy brokerskiej). W nauce prawa reprezentowany jest pogląd, że prowizja wypłacana brokerowi może być traktowana jako zaoszczędzony przez ubezpieczyciela hipotetyczny koszt akwizycji, czyli koszt „pozyskania klienta”<sup>8</sup>. W szerszym kontekście, jako uzasadnienie do powstania roszczenia o wynagrodzenie kurtażowe należy wskazać korzyści, które uzyskują ubezpieczyciele z tytułu czynności wykonywanych przez brokera na rzecz osób poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, w postaci składki ubezpieczeniowej<sup>9</sup>. W świetle umowy brokerskiej należy uznać, że bezpośrednim kontrahentem brokera jest ubezpieczający, a podmiotem, który dokonuje z tego tytułu rozliczenia – ubezpieczyciel, który ogranicza w ten sposób swoje koszty akwizycji. Tego rodzaju konstrukcja świadczy o podwójnym usytuowaniu brokera, ale też wskazuje, że na płaszczyźnie wypłaty wynagrodzenia, czy też jego wysokości, ubezpieczający jest osobą trzecią, która nie może ustalać zasad wykonania tego obowiązku przez ubezpieczyciela, jego zasadności oraz należnej kwoty<sup>10</sup>.

W wyjątkowych przypadkach do wypłaty wynagrodzenia brokerowi może również być zobowiązany ubezpieczający. Tytułem do wypłaty jest usługa wykonana przez brokera na rzecz klienta, który jest stroną umowy brokerskiej. Ta forma wynagrodzenia jest rzadko stosowana w praktyce. Występuje ona w przypadku dużych podmiotów, gdy działalność brokera nie jest związana bezpośrednio z zawieraniem umów ubezpieczenia, lecz dotyczy doradztwa, prowadzenia czynności likwidacyjnych lub zarządzania ryzykiem<sup>11</sup>.

Ze względu na to, że w praktyce broker otrzymuje wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń, to w tym zakresie podpisuje on z zakładem umowę prowizyjną (tzw. porozumienie kurtażowe) bądź też działa bez takiej umowy na podstawie oferty. Porozumienie kurtażowe nie jest umową o wykonywanie pośrednictwa i reguluje jedynie zasady współpracy i rozliczeń kurtażowych. W większości przypadków ustala się, że prowizja staje się należna w momencie zapłaty składki przez ubezpieczającego. Po wystawieniu polisy oraz zapłacie składki przez klienta zakład ubezpieczeń wystawia notę prowizyjną, określającą wysokość wynagrodzenia należnego brokerowi. Na tej podstawie ten ostatni wystawia fakturę lub rachunek, a zakład dokonuje wypłaty.

W zależności od roli, w jakiej występuje broker, wynagrodzenie może składać się z różnych składników, począwszy od samej prowizji maklerskiej (kurtażu) poprzez prowizję od zrealizowanych roszczeń (tzw. odpowiedzialnościowa lub *collecting commission*), inkasa, a skończywszy na prowizji *del credere* oraz

<sup>8</sup> E. Kowalewski, „Broker...”, s. 68.

<sup>9</sup> K. Malinowska, „Broker a ubezpieczyciel”, w: „Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej”, M. Serwach (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2012, s. 139.

<sup>10</sup> E. Kowalewski, „Wynagrodzenie...”, s. 3.

<sup>11</sup> K. Malinowska, „Broker...”, s. 139.

pro wizji za sporządzenie polisy<sup>12</sup>. W doktrynie prawa ubezpieczeniowego wyodrębnia się składniki wynagrodzenia kurtażowego należne za doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia oraz za uczestnictwo w wykonywaniu umowy ubezpieczenia (tzw. administrowanie polisą). Część akwizycyjna określana jest jako prowizja właściwa, a część nieakwizycyjna jako opłata za administrowanie polisą. Prowizja właściwa należna jest jednorazowo, a przedłużenie umowy nie uprawnia do nabycia prawa do kolejnej prowizji (wyjątek stanowią długoterminowe ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia zdrowotne)<sup>13</sup>.

W praktyce rynkowej niekiedy brokerzy uzyskują również wynagrodzenie dodatkowe określane jako „nadprowizja”. Ubezpieczyciel może przyznać brokerowi przedmiotowe wynagrodzenie za osiągnięcie określonych przychodów z umów ubezpieczenia zawartych za jego pośrednictwem lub niskiej szkodowości klientów. Ta forma wynagrodzenia budzi istotne wątpliwości z punktu widzenia możliwości powstania konfliktu interesów pomiędzy potencjalnym ubezpieczającym a brokerem<sup>14</sup>. Należy zgodzić się z ww. poglądem, ponieważ taka praktyka była powszechnie stosowana w *bancassurance* i niekiedy, w skrajnych przypadkach, prowadziła do rażącego naruszenia interesów ubezpieczonych i uprawnionych z umów ubezpieczenia.

#### **4. Wynagrodzenie brokera w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń**

W ustawie o dystrybucji ubezpieczeń problematyka wynagrodzenia dystrybutora ubezpieczeń, w tym w szczególności pośredników ubezpieczeniowych, odgrywa niezmiernie istotną rolę zarówno w działalności samych pośredników, jak i zakładów ubezpieczeń. W ustawie tej zawarto regulacje dotyczące samego wynagrodzenia dystrybutora oraz obowiązków informacyjnych dotyczących wynagrodzenia. Przepisy te budzą liczne wątpliwości i w związku z tym konieczne jest podjęcie próby doprecyzowania przedmiotowych regulacji w świetle przepisów ustawy o dystrybucji, ale również praktyki stosowanej na rynku w systemach wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych.

Na wstępie należy wskazać, że ustawodawca w art. 3 ust. 1 pkt 22 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń wprowadził definicję wynagrodzenia. Zgodnie z tym przepisem wynagrodzenie oznacza: „*prowizję, honorarium, opłatę lub inną płatność, w tym korzyść ekonomiczną jakiegokolwiek rodzaju lub inną korzyść lub zachętę finansową lub niefinansową, oferowane lub przekazywane w związku z działalnością w zakresie dystrybucji ubezpieczeń*”. Wątpliwości budzi sama definicja wynagrodzenia zawarta w tym przepisie. Ustawodawca wskazał, że wynagrodzenie oznacza prowizję, honorarium, opłatę lub inną płatność, a więc świadczenia o charakterze pieniężnym, a następnie poprzez posłużenie się sformułowaniem „*w tym*” wskazał, że w ramach tych świad-

<sup>12</sup> E. Kowalewski, „Broker...”, s. 67.

<sup>13</sup> E. Kowalewski, „Uszczegółowiona problematyka wynagrodzenia brokerskiego”, materiał wieloelony, dostępny na <http://www.polibrokers.pl>

<sup>14</sup> K. Malinowska, „Broker...”, s. 139.

czeń uwzględnić także np. zachęty niefinansowe. Definicja ta ma bardzo szeroki charakter, ponieważ obejmuje nie tylko różne rodzaje świadczeń o charakterze pieniężnym, ale również innego rodzaju korzyści. Ponadto ustawodawca nie zdefiniował pojęć, którymi posługuje się przy definiowaniu wynagrodzenia. W związku z powyższym w praktyce mogą się pojawić problemy w zakresie kwalifikacji określonych świadczeń ubezpieczyciela na rzecz dystrybutorów.

Nie budzi wątpliwości, że najczęściej spotykanym rodzajem wynagrodzenia jest prowizja, której wysokość z reguły stanowi określony procent składki ubezpieczeniowej. W systemie wynagradzania dystrybutorów mogą występować następujące rodzaje prowizji lub innych świadczeń płatnych przez ubezpieczyciela:

- 1) prowizje wyliczane bezpośrednio (od sprzedaży polis i ubezpieczeń dodatkowych):
  - prowizja za sprzedaż konkretnego produktu (np. za wystawienie polisy, odnowienie);
  - prowizja za zdarzenia związane z konkretnym produktem (np. od inkasa składki, opłaty, wpłaty dodatkowej, pierwszoroczna, dwuletnia etc.);
  - plany prowizyjne (prowizje naliczane na określoną ilość lat naprzód, z możliwością rozliczenia w momencie pojawiania się inkasa składki za kolejny okres rozliczeniowy);
  - split prowizji (podział prowizji między agentów i menedżerów współpracujących przy sprzedaży danego produktu);
  - nadprowizja za sprzedaż konkretnego produktu (rozdzielana na dowolną ilość stopni menedżerów tworzących strukturę ponad danym agentem);
- 2) prowizje wyliczane pośrednio (premie produkcyjne):
  - premia od struktury portfela produktów i klientów (prowizje za sprzedaż danego produktu uzależnione od wyników sprzedaży innych produktów);
  - premia za wyniki ilościowe agentów (realizowanie bieżących lub/i skumulowanych celów sprzedaży);
  - premia za wyniki jakościowe agentów (poziom utrzymania, stopa odstępowstwa, wskaźnik szkodowości);
  - premia za wyniki danej struktury lub zespołu agentów (wypłacana menedżerom danej grupy lub wszystkim jego agentom z tej grupy);
  - premie motywacyjne dla agentów i menedżerów;
- 3) inne składniki wynagrodzenia prowizyjnego:
  - indywidualne wynagrodzenie zryczałtowane (stałe lub zależne od aktywności i skuteczności agenta);
  - refundacje, potrącenia i obciążenia kosztami (refakturowanie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej na agenta korzystającego z infrastruktury towarzystwa, samochodów służbowych, telefonów itp.);

- zwroty prowizji lub zaliczek tytułem prowizji, tzw. *clawbacks* (pojawiające się w sytuacji np. zerwania polisy, za którą już wypłacono jakąś prowizję, albo zmiany wariantu polisy na mniej dochodowy dla towarzystwa)<sup>15</sup>.

Jak wskazano powyżej, istnieje wiele różnych rodzajów świadczeń, które mogą być wypłacane przez ubezpieczycieli. Należy podkreślić, że mogą one mieć różny charakter: prowizje, premie, ryczałty, refundacje. W ramach świadczeń należących do jednej grupy, np. prowizji, ubezpieczyciel może określić inny sposób ustalania ich wysokości. W przypadku prowizji i premii nie budzi wątpliwości, że są to świadczenia o charakterze wynagrodzenia. Wątpliwości co do istoty świadczenia budzą płatności o innym charakterze na rzecz dystrybutora, np. zwrot wydatków na urządzenie biura, reklamę, który to zwrot jest objęty desygnatem pojęcia „inna płatność”, o której mowa w definicji wynagrodzenia w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń. Natomiast z istoty świadczenia, jakim jest zwrot kosztów, wynika, że nie ma ono charakteru wynagrodzenia, jednak wątpliwości mogłyby się pojawić w przypadku ustalenia ryczałtu w stałej kwocie, który przysługiwałby bez konieczności przedstawienia dokumentów potwierdzających poniesione wydatki.

W odniesieniu do innych korzyści lub zachęt finansowych i niefinansowych za takie świadczenia można z pewnością uznać konkursy sprzedażowe, w ramach których można wygrać nagrody o charakterze materialnym, jak i niematerialnym. Wątpliwości budzi natomiast kwalifikacja jako wynagrodzenia konferencji i szkoleń organizowanych przez ubezpieczyciela, w których biorą udział dystrybutorzy ubezpieczeń. W niektórych przypadkach są one elementem przygotowania pośrednika do dystrybucji produktów danego rodzaju i są konieczne do prawidłowego wykonywania przez nich powierzonych obowiązków, w innych przypadkach mają natomiast poszerzać wiedzę pośrednika, np. na temat likwidacji szkód, która nie dotyczy *sensu stricto* dystrybucji ubezpieczeń, ale – zgodnie z art. 4 ust. 1 pkt 3 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń – udzielanie pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego przy wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenia, oznacza dystrybucję ubezpieczeń.

W art. 7 ust. 1 omawianej ustawy zdefiniowano generalną regułę, że dystrybutor ubezpieczeń, wykonując dystrybucję ubezpieczeń, postępuje uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów. W kontekście tej reguły w art. 7 ust. 2 ww. ustawy ustawodawca określił, że: *„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, w szczególności dystrybutor ubezpieczeń nie może dokonywać ustaleń dotyczących wynagrodzeń, celów sprzedaży lub innych ustaleń, które mogłyby stanowić zachętę do proponowania kliento-*

---

<sup>15</sup> System prowizyjny dla towarzystw ubezpieczeniowych, [www.Comarch.pl](http://www.Comarch.pl)

*wi określonej umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w sytuacji gdy dystrybutor ubezpieczeń mógłby zaproponować inną umowę, która lepiej odpowiadałaby potrzebom klienta”.*

Przed wszystkim należy wskazać, że system wynagradzania dystrybutora jest tworzony z reguły samodzielnie przez zakład ubezpieczeń, ewentualnie przy współpracy z dystrybutorem. Powyższy przepis wskazuje, że system wynagrodzeń dystrybutora ubezpieczeń powinien być kształtowany w taki sposób, aby uwzględniać przede wszystkim najlepiej pojęty interes klientów. Wydaje się, że regulacja ta nie bierze pod uwagę specyfiki kształtowania systemu wynagrodzeń. Należy podkreślić, że zakład ubezpieczeń konstruuje dany produkt ubezpieczeniowy uwzględnia wysokość wynagrodzenia dystrybutora dla tego produktu, a nie dla konkretnej umowy. Ponadto zakład ubezpieczeń, prowadząc działalność w dłuższym horyzoncie czasowym, kształtuje w określony sposób swój portfel ubezpieczeń, dążąc w ten sposób do dywersyfikacji ryzyka.

Należy wskazać, że system wynagrodzeń z reguły ma skomplikowany charakter oraz jest zmienny w czasie. Z punktu widzenia pośrednika ubezpieczeniowego podlega on ocenie nie tylko pod względem ekonomicznym, ale również korzyści innego rodzaju. System prowizyjny może odnosić się do zawarcia jednego rodzaju umów ubezpieczenia, umów obejmujących pakiet ubezpieczeń lub umowy ubezpieczenia w pakiecie z innym produktem albo określonej grupy ubezpieczeń.

Najbardziej powszechnym rodzajem wynagrodzenia dystrybutora jest wynagrodzenie prowizyjne, którego wysokość jest pochodną wysokości składek ubezpieczeniowych. W związku z powyższym taka konstrukcja, co do zasady, stanowi zachętę do zaproponowania klientowi umowy ubezpieczenia lub pakietu ubezpieczeń z wyższą składką. Należy jednak wziąć pod uwagę, że kierowanie się jedynie kryterium ceny i ewentualnej prowizji może być mylące, ponieważ dla klienta rozwiązaniem korzystniejszym może być ubezpieczenie o szerszym zakresie ochrony i wyższej cenie. W innym natomiast przypadku, ze względu na sposób ustalenia prowizji, pośrednik z różnych względów może być zainteresowany sprzedażą danego ubezpieczenia, którego cena jest niższa i tym samym uzyska on niższą prowizję, ale z innych powodów jest zainteresowany taką transakcją. Należy ponadto uwzględnić, że dany ubezpieczyciel może kształtować system wynagradzania jedynie w odniesieniu do oferowanych przez siebie ubezpieczeń, a niektórzy pośrednicy, tak jak brokerzy czy multiagenci, współpracują jednocześnie z kilkoma lub nawet więcej ubezpieczycielami i systemy wynagradzania poszczególnych ubezpieczycieli mogą w pewien sposób oddziaływać na ogólny poziom wynagrodzenia takiego pośrednika, np. wymóg zawarcia umów ubezpieczenia w danym miesiącu o określonym przypisie składki.

Należy również zauważyć, że pośrednicy ubezpieczeniowi mogą wykonywać czynności przy pomocy innych osób, które są w określony sposób wynagradzane, ale system ich wynagradzania kształtuje dany pośrednik ubezpieczeniowy i nie ma na niego wpływu zakład ubezpieczeń. W związku z powyższym w praktyce mogą wystąpić wątpliwości co do oceny sposobu wynagradzania dystrybu-

tora ubezpieczeń w świetle zasad określonych w art. 7 ust. 2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

W praktyce rynkowej może wystąpić problem konfliktu interesów pomiędzy ubezpieczycielem a brokerem. Broker, negocjując umowę ubezpieczenia, powinien kierować się przede wszystkim interesem ubezpieczającego, a nie ubezpieczyciela czy swoim własnym (poprzez dążenie do maksymalizacji prowizji kosztem ubezpieczającego)<sup>16</sup>. W literaturze przyjmuje się, że chociaż broker ubezpieczeniowy działa na zlecenie klienta i to właśnie jego interesy reprezentuje, to jego działalność nie jest zupełnie oderwana od zakładu ubezpieczeń. Wskazują na to porozumienia o wzajemnych rozliczeniach, powszechnie stosowane przez brokerów ubezpieczeniowych i zakłady ubezpieczeń, zobowiązujące ubezpieczyciela do zapłaty wynagrodzenia brokerowi. W takim przypadku można dostrzec pewien konflikt interesów, z uwagi na to, że interes ubezpieczającego (a więc osoby, której interesy broker powinien zabezpieczać) nie jest tożsamy z interesem zakładu ubezpieczeń (podmiotu, który *de facto* płaci za doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia). W celu przeciwdziałania naruszaniu interesu klienta ustawodawca wprowadził pewne mechanizmy chroniące ten interes, takie jak np. obowiązek brokera przygotowywania rzetelnej analizy ofert różnych zakładów ubezpieczeń<sup>17</sup>.

W związku z powyższym, w kontekście ponoszonych przez nich odpowiedzialności cywilnej brokerzy powinni przyjąć procedury przeciwdziałające powstawaniu ww. konfliktu interesów. Ze względu na fakt, że brokerzy współpracują z różnymi ubezpieczycielami, to oni ponoszą odpowiedzialność za zabezpieczenie interesów ubezpieczających, w szczególności za wybór oferty w jak najlepszym stopniu zabezpieczającej ich potrzeby. Z tego względu powinni wprowadzić procedury, a właściwie system zarządzania ryzykiem konfliktu interesów, aby w przypadku powstania wątpliwości byli w stanie wskazać obiektywne przesłanki podjęcia decyzji co do wskazania konkretnej oferty.

## **5. Obowiązki informacyjne dystrybutora dotyczące wynagrodzenia**

Drugą niezmiernie istotną kwestię, związaną z wynagrodzeniem pośredników ubezpieczeniowych, stanowią obowiązki informacyjne, nałożone w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń na pośrednika i zakład ubezpieczeń. Zgodnie z art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy broker ubezpieczeniowy, przed zawarciem umowy ubezpieczenia, informuje klienta o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia, w szczególności broker informuje, czy otrzymuje:

- a) honorarium płacone bezpośrednio przez klienta,
- b) prowizję dowolnego rodzaju uwzględnioną w kwocie składki ubezpieczeniowej,

---

<sup>16</sup> J. Pokrzywniak, „Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe”, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005, s. 69.

<sup>17</sup> P. Bałasz, K. Szaniawski, „Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz” (komentarz do art. 20), Zakamycze 2005, LEX.



- c) inny rodzaj wynagrodzenia,
- d) wynagrodzenie stanowiące połączenie rodzajów wynagrodzenia, o których mowa w lit. a–c.

Z punktu widzenia praktyki ubezpieczeniowej istotne jest prawidłowe wykonanie ww. obowiązków, wymagające analizy pojęć, którymi posługuje się ustawodawca oraz przełożenia ich na praktykę ubezpieczeniową. Należy wskazać, że ustawodawca nie zawarł w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń kompleksowej regulacji, która pozwoliłaby bardziej szczegółowo określić, w jaki sposób dystrybutorzy powinni wypełnić ustawowy wymóg informacyjny w ww. zakresie. Treść art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń powinna być analizowana z uwzględnieniem definicji wynagrodzenia zawartej w art. 3 ust. 1 pkt 22 tej ustawy.

Broker działa na zlecenie klienta, który inicjuje podejmowane przez niego czynności, zmierzające do zawarcia umowy ubezpieczenia. Na podstawie umowy pomiędzy brokerem a klientem brokerowi może przysługiwać wynagrodzenie, określane jako honorarium. Strony umowy określają warunki wypłaty tego świadczenia oraz jego wysokość. Jest ono wypłacane bezpośrednio przez klienta. Zakład ubezpieczeń nie jest uprawniony do ingerowania w warunki świadczenia usług ustalone pomiędzy brokerem i jego klientem. Ze względu na to, że w praktyce rynkowej prowizja z tytułu wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego jest płacona przez zakład ubezpieczeń, wynagrodzenie otrzymywane od klienta występuje rzadko (poza sytuacjami, gdy strony ustalą między sobą wynagrodzenie dodatkowe).

Jak wskazano powyżej, pomimo to, że broker reprezentuje klienta i występuje w charakterze pośrednika pomiędzy poszukującym ochrony ubezpieczeniowej i zakładem ubezpieczeń doprowadzając do zawarcia umowy ubezpieczenia, świadczy on usługę także dla ubezpieczyciela. Za wykonywanie ww. czynności broker otrzymuje, co do zasady, wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń. Z reguły jest to prowizja, która jest ustalana najczęściej jako procent składki zainkasowanej, ale może znaleźć zastosowanie również inny sposób określania jej wysokości. W praktyce często ustala się, że broker nabywa prawo do wynagrodzenia w momencie zapłaty składki (lub jej części) przez klienta.

W ustawie o dystrybucji ubezpieczeń nie zdefiniowano pojęcia „prowizja”. Jednak z posłużenia się przez ustawodawcę sformułowaniem „*prowizja dowolnego rodzaju uwzględniona w kwocie składki ubezpieczeniowej*” należy wnioskować, że objęto tym pojęciem zarówno prowizje wyliczane bezpośrednio (od sprzedaży ubezpieczeń), jak i prowizje wyliczane pośrednio. Brokerzy, jak również inni dystrybutorzy, mogą otrzymywać również prowizje wyliczane pośrednio (premie produkcyjne) pod warunkiem uwzględnienia ich w kwocie składki ubezpieczeniowej. Ze względu na to, że podstawowym przychodem ubezpieczyciela jest składka ubezpieczeniowa, to należy założyć, że co do zasady ww. prowizje są uwzględniane w składce ubezpieczeniowej. Ustawodawca rozszerzył obowiązek informacyjny ponadto na inne rodzaje wynagrodzenia uzyskiwane przez brokera (nie precyzując, jaki podmiot jest zobowiązany do ich wypłaty). W tym przypadku należy odwołać się do definicji wynagrodzenia zawartej

w art. 3 ust. 1 pkt 22 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Jak powyżej wskazano, obejmuje ona bardzo szeroki zakres świadczeń pieniężnych i niepieniężnych (m.in. konkursy sprzedażowe, świadczenia zryczałtowane, zniżki na produkty ubezpieczyciela, szkolenia, konferencje). W konsekwencji obowiązek udzielenia informacji w świetle art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń dotyczy honorariów otrzymywanych od klienta, prowizji otrzymywanych od zakładu ubezpieczeń, innych wynagrodzeń otrzymywanych nie tylko od zakładu ubezpieczeń, ale może również od innych podmiotów.

Ustawodawca nie sprecyzował szczegółowo zakresu informacji dotyczących wynagrodzenia otrzymywanego przez brokera. Jedynym wymogiem, który określono w ustawie jest obowiązek poinformowania o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia. Należy uznać, że informacja o charakterze wynagrodzenia powinna przede wszystkim przyporządkować dane świadczenie do jednej z czterech kategorii wskazanych w art. 32 ust. 1 pkt 6 ustawy o dystrybucji, tzn. wskazywać, czy jest to honorarium, prowizja bądź inne wynagrodzenie, ewentualnie połączenie tych świadczeń. Wydaje się, że charakter wynagrodzenia obejmuje również informację, czy jest ono jednorazowe, czy też ma być wypłacane cyklicznie. W przypadku, gdy wynagrodzenie będzie przysługiwało kilku podmiotom albo różne rodzaje wynagrodzenia z tytułu zawarcia lub wykonywania danej umowy będą przysługiwały różnym podmiotom – taka informacja powinna być udzielona klientowi. W świetle ww. przepisu mogą się pojawić wątpliwości co do klasyfikacji danego rodzaju świadczenia, ponieważ ustawodawca nie precyzuje, co rozumie pod pojęciem „prowizja”, a co pod pojęciem „inne wynagrodzenia” i jakie należy przyjąć kryterium rozróżnienia tych dwóch rodzajów świadczeń. W praktyce mogą się pojawić wątpliwości na tym tle, ze względu na rozbudowane i skomplikowane modele prowizyjne funkcjonujące w praktyce.

Ze względu na to, że ustawodawca wprowadził wymóg informacyjny dotyczący jedynie charakteru wynagrodzenia, należy przyjąć, że nie ma obowiązku udzielania szczegółowych informacji o warunkach nabywania prawa do danego rodzaju wynagrodzenia. W szczególności ustawa nie nakłada obowiązku udzielania przez brokera informacji o wysokości lub szczegółowym sposobie ustalania jego wartości. W tym kontekście należy założyć, że sama nazwa „prowizja” sugeruje sposób ustalania wysokości tego świadczenia, jednak w praktyce określenie „prowizja” może obejmować świadczenia o różnym sposobie kształtowania ich wysokości.

## 6. Podsumowanie

W ustawie o dystrybucji ubezpieczeń wprowadzono nowy obowiązek informacyjny dotyczący wynagrodzenia dystrybutora. Obowiązek ten został jednak sformułowany w sposób generalny, ponieważ ustawodawca posłużył się ogólnymi kategoriami, określającymi poszczególne rodzaje wynagrodzeń (honorarium płacone bezpośrednio przez klienta, prowizja dowolnego rodzaju uwzględniona w kwocie składki ubezpieczeniowej, inny rodzaj wynagrodzenia). Ze względu na to, że w ustawie nie sprecyzowano treści ww. pojęć w praktyce mogą

wystąpić wątpliwości co do ich interpretacji. W tym kontekście należy podkreślić, że nie obowiązują szczegółowe przepisy dotyczące sposobu kształtowania wynagrodzeń i ubezpieczyciele mogą stosować różne rodzaje świadczeń stanowiących wynagrodzenie pośredników ubezpieczeniowych oraz różne metody ustalania ich wysokości.

Wątpliwości budzi również wprowadzony przez ustawodawcę obowiązek informowania o charakterze wynagrodzenia, ponieważ ustawodawca nie zdefiniował, co rozumie pod pojęciem „charakter wynagrodzenia”. W związku z powyższym w praktyce poszczególni dystrybutorzy mogą w inny sposób realizować nałożony przez ustawodawcę obowiązek, np. dokonując innej kwalifikacji konkretnego świadczenia spełnianego na rzecz dystrybutora.

**dr hab. Magdalena Szczepańska**

*Katedra Prawa Ubezpieczeń  
Wydział Prawa i Administracji  
Uniwersytet Warszawski*

### **Bibliografia**

- Bałaz P., Szaniawski K., „Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz”, (komentarz do art. 20), Zakamycze, Kraków 2005, LEX.
- Kowalewski E., „Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego”, Prawo Asekuracyjne 2008, nr 2.
- Kowalewski E., „Broker ubezpieczeniowy w świetle regulacji prawnej – zagadnienia cywilnoprawne”, Prawo Asekuracyjne 1996, nr 1.
- Kowalewski E., „Uszczegółowiona problematyka wynagrodzenia brokerskiego”, materiał powielony, dostępny na <http://www.polbrokers.pl>
- Malinowska K., „Broker a ubezpieczyciel”, w: „Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej”, M. Serwach (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2012.
- Pokrzywniak J., „Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe”, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005.

### **Insurance Broker Remuneration in the Light of the Insurance Distribution Act**

This article is devoted to selected issues related to the remuneration of insurance intermediaries, in particular insurance brokers. Having presented a general characteristics of brokerage activities and the essence of the insurance intermediaries' remuneration, the author discusses the legal regulations included in the Insurance Distribution Act regarding broker remuneration and its different forms defined therein as well as an obligation to provide information. As these provisions raise interpretative uncertainties, the author attempts to clarify the interpretation of these regulations, also in view of systems of insurance intermediaries' remuneration applied in business practice.

**Keywords:** insurance distribution, insurance intermediary, insurance broker, broker remuneration, commission.