

Jakub Nawracała

# Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do kurtażu

---

W artykule omówiono kwestię wpływu cofnięcia przez klienta brokerowi ubezpieczeniowemu pełnomocnictwa do działania w imieniu klienta bądź rozwiązania umowy o świadczenie usług brokerskich na uprawnienie brokera do wynagrodzenia kurtażowego, płaconego przez zakład ubezpieczeń. Zagadnienie to nie było dotychczas przedmiotem głębszej analizy doktryny i orzecznictwa. Tymczasem ma ono fundamentalne znaczenie praktyczne – w szczególności w odniesieniu do grupowych umów ubezpieczenia zawieranych na dłuższy okres, w których składka jest płatna przez ubezpieczającego ratalnie bądź jako składka bieżąca.

Dokonano analizy regulacji prawnych i poglądów doktryny w zakresie m.in. czynności brokerskich, umowy brokerskiej i porozumienia kurtażowego, ze szczególnym uwzględnieniem charakteru prawnego i przesłanek wypłaty wynagrodzenia brokerskiego, tzw. kurtażu. Na tej podstawie rozstrzygnięto postawiony na wstępie problem.

**Słowa kluczowe:** prawo do kurtażu, efekt brokerski, pełnomocnictwo brokerskie, kurtaż za akwizycję, kurtaż za obsługę.

---

## 1. Wprowadzenie

W praktyce rynkowej zdarzają się sytuacje, w których klient postanawia skończyć z usług nowego brokera ubezpieczeniowego, rezygnując z usług poprzedniego. Zmiana brokera dokonywana jest często w trakcie okresu obowiązywania umowy ubezpieczenia zawartej za pośrednictwem poprzedniego brokera. Pojawia się zatem pytanie, czy cofnięcie pełnomocnictwa poprzedniemu brokerowi lub rozwiązanie z nim umowy brokerskiej może stanowić dla ubezpieczyciela podstawę do tego, aby zaprzestać wypłaty kurtażu poprzedniemu brokerowi od rat składek lub rat bieżących wpływających wciąż z umowy ubezpieczenia zawartej za pośrednictwem tego brokera.

Rozstrzygnięcie tego problemu jest o tyle trudne, że próżno doszukać się nie tylko jakichkolwiek przepisów dotyczących tej kwestii, ale również przepisów, które w ogóle wprost regulowałyby prawo brokera do kurtażu. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym<sup>1</sup> zawiera tylko jeden przepis, z którego pośrednio wynika wniosek, że wynagrodzenie za wykonywanie czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego może być wypłacane brokerowi przez ubezpieczyciela. Przepis art. 24 ust. 2 pkt 1 tejże ustawy dopuszcza bowiem zawieranie pomiędzy brokerem a zakładem ubezpieczeń umów dotyczących sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich. Zapisów dotyczących wynagrodzenia kurtażowego nie zawiera też obecnie obowiązująca dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. (Dz. U. Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.).

pośrednictwa ubezpieczeniowego<sup>2</sup>. Również nowy projekt dyrektywy<sup>3</sup> nie uwzględnia żadnych propozycji regulacji odnoszących się do tej kwestii. Z postanowień projektu wynika jedynie możliwość wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych na podstawie „honorarium” – to jest wynagrodzenia płaconego bezpośrednio przez klienta oraz „prowizji dowolnego rodzaju” – to znaczy wynagrodzenia uwzględnionego w kwocie składki (a zatem płaconego pośrednikowi przez ubezpieczyciela)<sup>4</sup>.

Z powyższych względów dla rozstrzygnięcia omawianego problemu niezbędna będzie przede wszystkim próba udzielenia odpowiedzi na pytanie o charakter prawny wynagrodzenia kurtażowego. W tym celu zostanie przeprowadzona analiza odpowiednich przepisów kodeksu cywilnego oraz poglądów doktryny w tym zakresie.

### 2. Źródło uprawnienia brokera do kurtażu

Broker ubezpieczeniowy jest pośrednikiem ubezpieczeniowym, który, zgodnie z art. 4 pkt 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym – w przeciwieństwie do agenta ubezpieczeniowego – wykonuje czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego (czynności brokerskie) w imieniu lub na rzecz poszukującego ochrony ubezpieczeniowej. Nie ulega wątpliwości, że usługa brokerska jest odpłatna, co wynika z brzmienia art. 2 ust. 1 tejże ustawy, definiującego pośrednictwo ubezpieczeniowe jako wykonywanie przez pośrednika **za wynagrodzeniem** czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia.

Broker wykonuje czynności na podstawie zawartej ze swoim klientem umowy o świadczenie usług brokerskich (tzw. umowy brokerskiej). W literaturze przedmiotu mówi się również o „stosunku zlecenia brokerskiego”, który ta umowa kreuje<sup>5</sup>. Umowa brokerska jest uznawana za umowę nienazwaną, zaliczaną w doktrynie do szerszego katalogu umów o pośrednictwo<sup>6</sup>. Ze względu na brak przepisów, charakter umowy brokerskiej rodzi spory w doktrynie, które dotyczą nawet przedmiotu tej umowy<sup>7</sup>. Duże kontrowersje wywołuje również pytanie, czy zobowiązanie wynikające z tej umowy dla brokera jest zobowiązaniem

<sup>3</sup> Dyrektywa 2002/92/WE z dnia 9 grudnia 2002 r. (Dz. Urz. WE z 15 stycznia 2003 r.).

<sup>4</sup> Wniosek zgłoszony przez Komisję Europejską 3 lipca 2012 r. – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady, w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), COM/2012/360final.

<sup>5</sup> Szerokiego i kompleksowego omówienia projektu nowej dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego dokonał J. Łańcucki, *Ocena założeń projektu nowej dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, Prawo Asekuracyjne 2012 nr 2, s. 3 i n. oraz J. Łańcucki, *Zakres i charakter zmian w dyrektywie w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, Prawo Asekuracyjne 2012, nr 3, s. 3 i n.

<sup>6</sup> Tak np. J. Pokrzywniak *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Bydgoszcz–Poznań 2005, s. 54.

<sup>7</sup> Tak np. E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego*, Prawo Asekuracyjne 2008, nr 2, s. 6 i n.

<sup>8</sup> Przykładowo niektórzy autorzy stoją na stanowisku, że przedmiotem umowy brokerskiej jest pośrednictwo w zawieraniu umów ubezpieczenia pomiędzy zakładem ubezpieczeń a zleceniodawcą – tak np. R. Sangowski, *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpie-*

do starannego działania, czy też zobowiązaniem do osiągnięcia określonego rezultatu<sup>8</sup>. Z tym zagadnieniem łączy się również pośrednio kwestia, czy umowa brokerska ma charakter umowy o dzieło, czy też umowy zlecenia<sup>9</sup>. Większość autorów zdaje się opowiadać za „mieszanym charakterem” tej umowy – jako łączącej w sobie cechy modelowe kilku stosunków zobowiązaniowych<sup>10</sup>. Ze względu na ramy niniejszego opracowania, powyższe zagadnienia nie będą przedmiotem analizy. Nie mają one zresztą istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia problemu, którego dotyczy niniejszy artykuł. Nie ma raczej w doktrynie rozbieżności co do tego, jakie są przesłanki uzyskania przez brokera uprawnienia do kurtażu od ubezpieczyciela. Jak zresztą słusznie podkreśla się w literaturze, należy rozróżnić kwestię charakteru zobowiązania brokera wobec klienta oraz warunków, które muszą zostać spełnione, aby broker otrzymał wynagrodzenie od ubezpieczyciela<sup>11</sup>. Brak jednoznacznej regulacji sprawia, że szczególne znaczenie dla interpretacji powstałych na kanwie tej umowy stosunków zobowiązaniowych mają konkretne postanowienia danej umowy, a także stosowane powszechnie zwyczaje rynkowe.

Należy podkreślić, że **do zawarcia umowy brokerskiej pomiędzy klientem a brokerem dochodzi zawsze – nawet jeśli nie przyjmuje ona formy pisemnej**. Zawarcie tej umowy ma wtedy charakter konkludentny, natomiast jej treść jest w praktyce określana w głównej mierze przez obowiązujące zwyczaje handlowe, w mniejszej – przez przepisy prawa. Jak pisze J. Pokrzywniak: „*Wobec skromnej regulacji ustawowej, na treść stosunków prawnych, w które wchodzi broker ubezpieczeniowy w toku wykonywanej działalności oddziałują również inne czynniki, w tym zwłaszcza zwyczaje zawodowe*”<sup>12</sup>. Zgodnie z art. 56 k.c., czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej wyrażone, lecz także te, które wynikają z ustawy, z zasad współzycia społecznego i **z ustalonych zwyczajów**. Również zgodnie z art. 65 § 1 k.c., oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współzycia społecznego oraz **ustalone zwyczaje**.

W praktyce oczywiście trudno czasem rozstrzygnąć, jakie są obowiązujące zwyczaje rynkowe<sup>13</sup> oraz czy są one na tyle ustalone, że mogą stanowić podstawę relacji pomiędzy brokerem a klientem (bądź brokerem a ubezpieczycielem).

zeniowego), red. T. Sangowski, Poznań 2000, s. 109. Inni z kolei ujmują przedmiot tej umowy szerzej – jako „kompleksową obsługę ubezpieczeniową” – tak np. B. Kucharski, *Umowa brokerska w ubezpieczeniach gospodarczych*, Glosa 1998, nr 5, s. 9.

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat J. Pokrzywniak, op. cit., s. 118 i n.

<sup>9</sup> Szerzej na ten temat J. Pokrzywniak, op. cit., s. 122 i n. oraz s. 133 i n.

<sup>10</sup> Tak np. E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 6.

<sup>11</sup> J. Pokrzywniak np. podkreśla, że: „(...) sam fakt, iż uzyskanie wynagrodzenia przez brokera ubezpieczeniowego zależne jest od zawiązania stosunku ubezpieczenia (i zaplaceniu składki), nie oznacza, że mamy do czynienia ze zobowiązaniem rezultatu. Czym innym jest bowiem zobowiązanie się do osiągnięcia określonego rezultatu (zobowiązanie rezultatu), a czym innym uzależnienie wynagrodzenia od osiągnięcia określonego rezultatu, jednak bez zobowiązania się do jego osiągnięcia”, J. Pokrzywniak, op. cit., s. 120.

<sup>12</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 26.

<sup>13</sup> Dla ustalenia kształtu zwyczajów rynkowych dotyczących współpracy pomiędzy brokerami a ubezpieczycielami pewne znaczenie mają „Podstawowe Zasady Dobrej Praktyki oraz

lem)<sup>14</sup>. Nie ma jednak żadnych wątpliwości co do tego, iż pomimo faktu, że broker ubezpieczeniowy działa w imieniu i na rzecz klienta – w braku odmiennej regulacji tej kwestii w umowie brokerskiej – zobowiązany do zapłaty kurtażu na rzecz brokera jest ubezpieczyciel. **Można zatem przyjąć, że zgodnie z obowiązującym na rynku zwyczajem – o ile nie umówiono się inaczej – broker świadczy klientowi usługi nieodpłatnie, a wynagrodzenie otrzymuje od ubezpieczyciela w formie tzw. kurtażu brokerskiego (to jest wynagrodzenia o charakterze prowizyjnym).**

W przypadku, gdy broker jest wynagradzany przez ubezpieczyciela mamy do czynienia z dwoma odrębnymi stosunkami prawnymi (które jednak na siebie w pewnym zakresie oddziałują). Po pierwsze – ze stosunkiem zobowiązaniowym powstającym na linii broker–klient, wynikającym z umowy brokerskiej. Po drugie natomiast – ze stosunkiem zobowiązaniowym na linii ubezpieczyciel–broker, którego przedmiotem jest wypłata kurtażu na rzecz brokera przez ubezpieczyciela.

Problematyka dotycząca wspomnianej powyżej relacji prawnej pomiędzy ubezpieczycielem a brokerem budzi różne kontrowersje w doktrynie, które – z uwagi na ograniczone ramy niniejszego opracowania – nie będą poddane głębszej analizie. Jednak dla rozstrzygnięcia zagadnienia, którego dotyczy artykuł, niezbędne będzie rozpatrzenie przesłanek leżących u podstaw zapłaty przez ubezpieczyciela kurtażu dla brokera, a także wpływu, jaki ma zawarcie i treść tzw. porozumienia kurtażowego na uprawnienie kurtażowe brokera. Wspomniany powyżej art. 24 ust. 1 pkt 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym dopuszcza bowiem w sposób wyraźny zawieranie pomiędzy brokerem a zakładem ubezpieczeń umów dotyczących sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich. Umowy te nazywane są na ogół w praktyce ubezpieczeniowej „porozumieniami kurtażowymi”.

Wobec braku jakiegokolwiek regulacji prawnej dotyczącej treści tych porozumień doktryna różnie wypowiada się na temat elementów tego porozumienia. Spór istnieje nawet co do tego, w którym momencie dochodzi do jego zawarcia. Niektórzy przedstawiciele nauki prawa ubezpieczeniowego twierdzą, że jego zawarcie musi nastąpić na podstawie wyraźnych ustaleń pomiędzy brokerem i ubezpieczycielem<sup>15</sup>. Z kolei inni autorzy reprezentują pogląd, zgodnie z któ-

Współpracy Zakładów Ubezpieczeń z Brokerami”. Zostały one opracowane przez grupę roboczą Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych oraz przedstawicieli Komisji Ubezpieczeń Majątkowych PIU i przyjęte na III Kongresie Brokerów w Mińskoląkach (maj 2000) podczas posiedzenia „okrągłego stołu” z udziałem ubezpieczycieli. Zarząd Polskiej Izby Ubezpieczeń na posiedzeniu w październiku 2000 r. przyjął „Zasady” wraz z rekomendacją do stosowania przez zakłady ubezpieczeń. Dostępne m.in. pod adresem: [www.polbrokers.pl](http://www.polbrokers.pl)

<sup>14</sup> Na te trudności zwraca uwagę np. K. Malinowska, *Broker i ubezpieczyciel*, (w:) *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, red. M. Serwach, Łódź 2012, s. 139.

<sup>15</sup> Tak np. M. Fras, który twierdzi: „W sytuacji, gdy zawarte zostało tzw. porozumienie kurtażowe pomiędzy brokerem a ubezpieczycielem, źródła roszczenia o prowizję należy de lege lata szukać jedynie właśnie w tej umowie.” – M. Fras, *Uwagi o transparentności wynagrodzenia*

rym do zawarcia takiego porozumienia dochodzi w praktyce zawsze – albo w sposób wyraźny, albo też w sposób dorozumiany<sup>16</sup>.

Różne są również zapatrywania na rolę, jaką odgrywa porozumienie kurtażowe, jeżeli chodzi o uprawnienie brokera do kurtażu. Jak wskazuje np. E. Kowalewski, porozumienie kurtażowe nie jest samo w sobie źródłem roszczenia o kurtaż w rozumieniu materialnoprawnym. Zdaniem tego autora: „*Źródło to leży poza płaszczyzną takiego porozumienia i wynika z innych przesłanek, jak np. doprowadzenie przez brokera do tzw. efektu brokerskiego oraz z faktycznego skorzystania z tego efektu przez danego ubezpieczyciela jako beneficjenta*”<sup>17</sup>. Z tego też względu niedopuszczalne są wszelkie postanowienia tego porozumienia, które przyznają ubezpieczycielowi prawo do jednostronnej oceny czy uznania roszczenia o kurtaż w każdym konkretnym przypadku. Porozumienie kurtażowe nie ma bowiem charakteru stosunku zobowiązaniowego rodzącego zobowiązania stron. Zobowiązania stron (w praktyce – ubezpieczyciela) powstają bowiem niezależnie od faktu zawarcia porozumienia kurtażowego<sup>18</sup>.

Inną koncepcję prezentuje np. J. Pokrzywniak, który stoi na stanowisku, że źródła roszczenia o prowizję należy szukać w tej właśnie umowie, jednak do jej zawarcia dochodzi zawsze – w sposób wyraźny bądź dorozumiany<sup>19</sup>.

Bez względu na to, którą z powyżej prezentowanych koncepcji uznać za słuszną, nie ulega wątpliwości, że fakt, iż porozumienie kurtażowe nie zostało zawarte w sposób wyraźny, nie może stanowić podstawy do odmowy brokerowi prawa do kurtażu. Wyjątkiem jest sytuacja, w której broker jest wynagradzany przez klienta.

---

*brokerskiego na tle ustawodawstwa austriackiego (wzór dla polskiego ustawodawcy?), Prawo Asekuracyjne 2007, nr 4, s. 80.*

<sup>16</sup> Tak np. J. Pokrzywniak, op. cit., s. 163, który pisze: „*W obu przypadkach dochodzi do zawarcia umowy o kurtaż brokerski ad hoc, raz przez konkludentne przyjęcie oferty złożonej przez brokera ubezpieczycielowi, w drugiej sytuacji przez konkludentne przyjęcie oferty ubezpieczyciela przez brokera. Biorąc pod uwagę powszechność zwyczaju płacenia prowizji brokerskiej przez ubezpieczycieli, można przyjąć, że często samo przystąpienie przez ubezpieczyciela do negocjacji z brokerem ubezpieczeniowym równoznaczne będzie z przyjęciem zobowiązania do zapłaty mu wynagrodzenia w razie zawarcia umowy ubezpieczenia dzięki jego staraniom. Ustalony zwyczaj pozwala bowiem w takich przypadkach traktować zachowanie ubezpieczyciela jako konkludentne oświadczenie woli w przedmiocie zawarcia porozumienia prowizyjnego*”.

<sup>17</sup> E. Kowalewski (w:) E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 5.

<sup>18</sup> Powyższą koncepcję zdaje się podzielać K. Malinowska, op. cit., s. 164–165: „*(...) porozumienie kurtażowe nie jest źródłem wykonywania czynności brokerskich i samo w sobie nigdy nie prowadzi do powstania roszczenia o kurtaż. Źródłem wykonywania tych czynności, a w tym do prowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia, jest umowa brokerska (zlecenie brokerskie). Na tym tle nie ulega wątpliwości, że porozumienie kurtażowe ma drugorzędne znaczenie dla powstania przesłanki do wypłaty wynagrodzenia kurtażowego przez ubezpieczyciela, a brak ustawowych zabezpieczeń dla brokera w zakresie jego natury prawnej, jak i mocy wiążącej oraz trwałości często czyni porozumienie kurtażowe jedynie iluzorycznym tytułem do uzyskania wynagrodzenia od ubezpieczyciela*”.

<sup>19</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 163.

### 3. Charakter prawny wynagrodzenia kurtażowego. Analogie do wynagrodzenia prowizyjnego agenta

W doktrynie zwraca się często uwagę na podobieństwa pomiędzy stosunkiem zobowiązaniowym łączącym ubezpieczyciela i brokera a stosunkiem agencji, akcentując jednak zasadnicze różnice pomiędzy nimi<sup>20</sup>. Podstawowa różnica polega na tym, że broker nie występuje jako pełnomocnik ubezpieczyciela. Wprawdzie w literaturze przedmiotu można spotkać zarówno poglądy opowiadające się za tym, że broker jest wyłącznie pełnomocnikiem klienta<sup>21</sup>, jak i tezy o „podwójnym umocowaniu” brokera<sup>22</sup>, jednak cała doktryna wydaje się być raczej zgodna co do tego, że wynagrodzenie kurtażowe wypłacane przez ubezpieczyciela brokerowi ma podobny charakter do wynagrodzenia prowizyjnego płaconego agentowi ubezpieczeniowemu.

Z tego względu, ustalając charakter wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego należy również wziąć pod uwagę przepisy tytułu XXIII kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej. Zarówno bowiem agent ubezpieczeniowy, jak i broker są pośrednikami ubezpieczeniowymi, czyli wykonują za wynagrodzeniem czynności faktyczne lub prawne związane z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia.

Zakres tych czynności jest niemalże identyczny (zawieranie lub ewentualnie – w przypadku brokera – doprowadzanie do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywanie czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczenie w zarządzaniu lub – w przypadku agenta – administrowaniu – i wykonywaniu umów ubezpieczenia) z tą różnicą, że agent wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, broker natomiast – w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej<sup>23</sup>. Choć stosunek łączący brokera z ubezpieczycielem nie może być traktowany jako stosunek agencyjny (zwłaszcza w świetle ustawowego zakazu wykonywania czynności agencyjnych przez brokera ubezpieczeniowego), podobieństwo pomiędzy tymi dwiema profesjami i fakt, że zobowiązanym do wypłaty wynagrodzenia w obu przypadkach jest ubezpieczyciel, przemawia za stosowaniem do wynagrodzenia kurtażowego przepisów o umowie agencyjnej *per analogiam*, z uwzględnieniem braku tożsamości podmiotów, na rzecz których każdy z nich działa.

Zgodnie z art. 758<sup>1</sup> § 1 k.c., jeżeli sposób wynagrodzenia nie został w umowie określony, agentowi należy się prowizja. Jest to typowe wynagrodzenie zarówno w stosunkach ubezpieczyciel – agent ubezpieczeniowy, jak i ubezpieczyciel – broker ubezpieczeniowy. Natomiast § 2 art. 758<sup>1</sup> stanowi, że prowizją jest wynagrodzenie, którego wysokość zależy od **liczby lub wartości zawartych umów**. Jak wskazuje T. Wiśniewski: „*Jest to wynagrodzenie o charakterze wynikowym, a zatem rozumianym jako kwota oznaczona procentowo,*

<sup>20</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 125 i n.

<sup>21</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 157–163.

<sup>22</sup> Tak np. M. Serwach (w:) E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 10.

<sup>23</sup> Art. 4 pkt 1 i 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

wzrastająca wraz z przyrostem liczby lub wartości zawieranych przez agenta umów<sup>24</sup>. Agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju.

Co więcej, art. 761<sup>1</sup> k.c. statuuje zasadę, zgodnie z którą agent może żądać prowizji od umowy zawartej nawet po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jeżeli propozycję zawarcia umowy dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej. Kodeks cywilny kładzie więc **nacisk na fakt osiągnięcia przez agenta rezultatu w postaci doprowadzenia do zawarcia umowy**. To ten efekt jest bowiem – w praktyce ubezpieczeniowej – źródłem przychodu dla ubezpieczyciela w postaci składki. Dlatego kwestia stosunku czasu obowiązywania umowy agencyjnej do okresu obowiązywania umowy ubezpieczenia zawartej na rzecz dającego zlecenie nie ma znaczenia dla określenia wynagrodzenia agenta. Wręcz przeciwnie, agent może otrzymać wynagrodzenie nawet, jeśli umowa zostanie zawarta już po rozwiązaniu umowy agencyjnej, gdy do jej zawarcia doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania (art. 761<sup>1</sup> § 2 k.c.).

Jak wynika z powyższego, istotną kwestią dla określenia należnej agentowi prowizji jest **pozyskanie klienta i faktyczny wkład w zawarcie umowy**. Przepis art. 761<sup>2</sup> k.c. zasadniczo wręcz zakazuje nowemu agentowi, który „przejął” klientów swojego poprzednika, żądania prowizji od umów zawartych w czasie trwania swojej umowy agencyjnej, jeżeli prowizja ta należy się poprzedniemu agentowi z uwagi na otrzymanie przez niego (lub dającego zlecenie) propozycji zawarcia umowy od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej. „*Co się tyczy bowiem podziału prowizji między kolejnymi agentami, to art. 761<sup>1</sup> i 761<sup>2</sup> k.c. ustanawiają zasadę, że agentowi będącemu aktualnym kontrahentem dającego zlecenie nie przysługuje roszczenie o wypłatę prowizji z tytułu umowy zawartej jako efekt w przeważającej mierze działalności poprzednika. Prowizję należy natomiast wypłacić, przy jednoczesnym zachowaniu określonych w art. 761<sup>1</sup> k.c. przesłanek, poprzedniemu agentowi*”<sup>25</sup>.

Ponadto, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej agent pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z klientami dotychczasowymi, a dający zlecenie po rozwiązaniu umowy agencyjnej nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych z tymi klientami, agent może na mocy art. 764<sup>3</sup> k.c. żądać tzw. świadczenia wyrównawczego. Jak podkreślono w doktrynie: „*Ratio legis przyznania agentowi uprawnienia do świadczenia wyrównawczego wyraża się w tym, że po wygaśnięciu umowy dający zlecenie wciąż odnosi wymierne korzyści z dotychczasowej działalności agenta w postaci*

---

<sup>24</sup> T. Wiśniewski, *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*, C.H. Beck – publikacja elektroniczna, komentarz do art. 758<sup>1</sup> k.c.

<sup>25</sup> T. Wiśniewski, op. cit.

korzystania ze zdobytej przez niego klienteli, wyrobionych stosunków, czy reputacji, na którą zapracował także agent. Wymienione czynniki wpływają na wartość przedsiębiorstwa dającego zlecenie”<sup>26</sup>. Tym bardziej więc wzmacnia to argumentację, że agentowi ubezpieczeniowemu i – w drodze analogii – brokerowi, **od zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej (brokerskiej) umów ubezpieczenia, do zawarcia których doszło w wyniku działalności agenta lub brokera, prowizja powinna przysługiwać bez najmniejszych wątpliwości. Z brzmienia tego przepisu wynika, że ustawodawca zasadnicze znaczenie przywiązuje do faktu pozyskania nowego klienta przez pośrednika.**

Z art. 761<sup>3</sup> § 1 k.c. wynika, że chwilę nabycia przez agenta prawa do prowizji strony mogą określić w umowie agencyjnej. Niedopuszczalna jest jednak klauzula przyznająca agentowi prawo do prowizji później niż w chwili, w której klient spełnił świadczenie, albo powinien był je spełnić, gdyby dający zlecenie spełnił świadczenie. Jeżeli umowa pomiędzy dającym zlecenie i klientem ma być „wykonywana częściami”, zgodnie z art. 761<sup>3</sup> § 2 k.c. agent nabywa prawo do prowizji w miarę wykonywania umowy. Oznacza to, że prawo do prowizji agent nabywa sukcesywnie, stosownie do spełnienia poszczególnych części świadczenia składających się na całość świadczenia. **Również broker uzyskuje prawo do kurtażu stosownie do wpłacania przez klienta poszczególnych rat składki.** Moment wpływu składki do zakładu ubezpieczeń jest kluczowy dla ustalenia jego prawa do wynagrodzenia. Słusznie zaznacza J. Pokrzywniak, że „wspólnym rysem obydwu stosunków jest to, że wynagrodzenie płatne jest co do zasady nie po zawarciu transakcji za pośrednictwem agenta albo brokera, lecz dopiero po jej wykonaniu przez drugą stronę. Ubezpieczyciel płaci bowiem kurtaż ze składki ubezpieczeniowej, a zatem dopiero po spełnieniu świadczenia (w całości albo w części) przez klienta brokera. Podobnie agent, z pewnymi wyjątkami nie może żądać wynagrodzenia, jeśli pozyskany przez niego klient nie spełni świadczenia (art. 761<sup>3</sup> oraz 761<sup>4</sup> k.c.)”<sup>27</sup>. Jeżeli więc wynagrodzenie przysługuje za efekt polegający na wygenerowaniu dla ubezpieczyciela przychodu w postaci składki, kwestia dalszej obsługi umowy ubezpieczenia pozostaje bez znaczenia dla prawa pośrednika do wynagrodzenia. Przychód dla ubezpieczyciela wynika z faktu pośredniczenia brokera w zawarciu umowy, nie zaś w jej wykonaniu.

#### 4. Przesłanki wypłaty kurtażu

Przedstawiciele doktryny opowiadają się generalnie za koncepcją, zgodnie z którą zobowiązanie brokera ubezpieczeniowego ma **charakter zobowiązania rezultatu**, nie zaś charakter zobowiązania do starannego działania. Jak twierdzi M. Serwach „broker zobowiązuje się wobec swojego kontrahenta do

<sup>26</sup> E. Rott-Pietrzyk, *Umowa agencyjna*, (w:) *System Prawa Prywatnego*, t. VII. *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, C.H. Beck – publikacja elektroniczna, komentarz do art. 764<sup>3</sup> k.c.

<sup>27</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 185.



osiągnięcia określonego rezultatu, czyli ulokowania ryzyka na określonych, opracowanych indywidualnie, warunkach ubezpieczenia.”<sup>28</sup>. Pogląd, zgodnie z którym podstawą do żądania przez brokera wynagrodzenia jest osiągnięcie zamierzonego skutku (w postaci zawarcia umowy ubezpieczenia) był reprezentowany w nauce jeszcze pod rządami kodeksu zobowiązań<sup>29</sup>. Stanowisko to zachowuje pełną aktualność na gruncie obecnie obowiązującego stanu prawnego<sup>30</sup>.

Z kolei nawet ci autorzy, którzy opowiadają się za mieszaną koncepcją charakteru zobowiązania brokera (jako łączącego w sobie cechy umowy zlecenia, wiążącej się z obowiązkiem starannego działania oraz umowy o dzieło, czyli umowy rezultatu), w sposób jednoznaczny wskazują, że **uprawnienie brokera do kurtażu zależy od osiągnięcia zamierzonego rezultatu** (to jest doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia, która zostanie następnie wykonana przez ubezpieczającego)<sup>31</sup>.

Fundamentalna rola zawarcia umowy, w której zawarciu broker ubezpieczeniowy pośredniczył – jako warunku wystarczającego do kierowania roszczenia o kurtaż – jest często podkreślana w literaturze przedmiotu. Autorzy zwracają uwagę, że podstawowe znaczenie ma udział danego pośrednika w czynnościach, które faktycznie doprowadziły do zawarcia danej umowy – **nawet jeżeli do zawarcia umowy dochodzi za pośrednictwem innego pośrednika**<sup>32</sup> albo w miejsce tej umowy, która miała zostać zawarta, została zawarta inna umowa, która realizuje ten sam cel gospodarczy<sup>33</sup>. Podkreśla się, że uprawnienie brokera do uzyskania kurtażu od ubezpieczyciela istnieje pod warunkiem doprowadzenia przez brokera, działającego na podstawie zlecenia brokerskiego ze strony klienta, do zawarcia umowy ubezpieczenia oraz wykonania tej umowy przez ubezpieczającego (to jest zapłaty składki bądź jej raty). Zdaniem M. Serwach przesłanki do wypłaty brokerowi wynagrodzenia są następujące:

- 1) udział brokera przy zawieraniu danej umowy ubezpieczenia musi wynikać z udzielonego przez ubezpieczającego zlecenia (umowy brokerskiej);
- 2) musi dojść do efektywnego zawarcia umowy ubezpieczenia (zasada rezultatu);
- 3) pomiędzy działalnością brokera a zawarciem umowy ubezpieczenia musi istnieć związek przyczynowy;
- 4) nastąpiła zapłata składki przez ubezpieczającego w całości bądź w części<sup>34</sup>.

**Konsekwencją powyższych poglądów jest przyjęcie, że wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego musi być pochodną osiągniętego**

---

<sup>28</sup> M. Serwach (w:) E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 7.

<sup>29</sup> E. Fenichel, *Umowa o pośrednictwo*, Głos Prawa 1931, nr 1, s. 20; I. Rosenbluth, *Pośrednictwo w świetle ustawodawstwa polskiego*, Warszawa 1937, s. 2 – za E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie...*, s. 11.

<sup>30</sup> Tak E. Kowalewski M. Serwach, op. cit., s. 11.

<sup>31</sup> Tak J. Pokrzywniak, op. cit., s. 141 i n.

<sup>32</sup> Z. Fenichel, op. cit., s. 24.

<sup>33</sup> R. Longchamps de Berier, *Zobowiązania*, Poznań 1948, s. 153.

<sup>34</sup> M. Serwach, *Umowa brokerska*, (w:) *System Prawa Prywatnego*, t. IX, *Umowy nienazwane*, red. W.J. Katner, Warszawa 2010, s. 741.

**rezultatu.** Brak rezultatu w postaci zawarcia umowy ubezpieczenia za pośrednictwem brokera sprawia, że nie należy mu się wynagrodzenie za wykonywanie czynności pośrednictwa. **Wynagrodzenie to należy się zaś w przypadku, gdy dojdzie do zawarcia oraz wykonania umowy ubezpieczenia.** Z punktu widzenia ubezpieczyciela wykonanie umowy ubezpieczenia polega na tym, że ubezpieczający opłaca składkę ubezpieczeniową. Z tego względu, **podstawą do obliczenia wynagrodzenia muszą być wszystkie składki, które wpłynęły do ubezpieczyciela z umowy ubezpieczenia zawartej za pośrednictwem brokera (bądź z analogicznej umowy ubezpieczenia, realizującej ten sam cel gospodarczy, która została zawarta z pominięciem brokera, a *de facto* stanowi efekt jego starań).** Wpłata tych składek jest bowiem rezultatem, który ubezpieczyciel – zawierając umowę ubezpieczenia – chciał osiągnąć.

Jak podkreśla się w doktrynie, prowizja płacona przez ubezpieczyciela na rzecz brokera pochodzi z pieniędzy zapłaconych tytułem składki. „*Jeżeli składka płatna jest w częściach, również i prowizja brokerska płacona jest w częściach proporcjonalnie do zapłaconych przez ubezpieczającego kwot*”<sup>35</sup>. Z uwagi na fakt, że warunkiem powstania uprawnienia brokera do kurtażu jest zapłata składki przez ubezpieczającego – nieopłacenie składki przez ubezpieczającego może rodzić po stronie brokera żądanie do wypłaty wynagrodzenia za czynności pośrednictwa przez ubezpieczającego, a wysokość tego wynagrodzenia będzie odpowiadać prowizji, którą mógłby otrzymać broker od ubezpieczyciela<sup>36</sup>. **Stanowi to dodatkowy argument przemawiający za tym, że uprawnienie brokera do otrzymania kurtażu jest ściśle pochodną składki, którą otrzymuje ubezpieczyciel z umowy ubezpieczenia.** Jedynie w przypadku, w którym składka ta nie jest (bądź przestaje) być przez ubezpieczającego opłacana – mielibyśmy bowiem do czynienia z ewentualnym roszczeniem brokera do ubezpieczającego. Inną podstawę takiego roszczenia stanowiłyby oczywiście również sama umowa brokerska, przewidująca obowiązek zapłaty wynagrodzenia (tzw. *fee*) przez klienta. Jednak w sytuacji braku umownych uzgodnień pomiędzy stronami – zgodnie z obowiązującymi na rynku zwyczajami – ubezpieczyciel jest zobowiązany do wypłaty brokerowi wynagrodzenia (kurtażu), stanowiącego odpowiednią część każdej składki bądź jej raty, która wpłynęła z umowy ubezpieczenia. **To składka bowiem stanowi (jedyną zresztą) korzyść, jaką ubezpieczyciel uzyskał w związku z zawarciem umowy ubezpieczenia.**

Powyższe wnioski wynikają również z opisanych powyżej podobieństw pomiędzy wynagrodzeniem kurtażowym brokera a wynagrodzeniem prowizyjnym agenta. Ustawodawca, regulując kwestię wynagrodzenia prowizyjnego agenta, główny nacisk kładzie na osiągnięcie przez agenta rezultatu w postaci doprowadzenia do zawarcia umowy. Wynagrodzenie prowizyjne agenta jest pochodną wszelkich korzyści, jakie uzyskał jego mocodawca z tego tytułu.

<sup>35</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 172.

<sup>36</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 87.

## 5. Kurtaż „za obsługę”

Dla dalszych rozważań istotna będzie również kwestia, czy wynagrodzenie kurtażowe dzieli się na części „za doprowadzenie do zawarcia umowy” oraz „za obsługę”. Pytanie to pojawia się w związku z brzmieniem art. 4 pkt 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zgodnie z którym czynności brokerskie polegają również na „uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich”. Ustawodawca wyraźnie zatem przewiduje, że pośrednictwo brokera nie musi ograniczać się do zawarcia umowy.

Część doktryny uważa, iż brak jest podstaw prawnych do przyjęcia, że kurtaż podlega takiemu podziałowi<sup>37</sup>. Z kolei inni przedstawiciele nauki wyodrębniają wspomniane powyżej dwa składniki wynagrodzenia brokerskiego<sup>38</sup>. Przyjęcie jednej z powyższych koncepcji ma fundamentalne znaczenie dla rozstrzygnięcia problemu, którego dotyczy niniejszy artykuł.

Wydaje się, że trudno mówić o panującym na polskim rynku ubezpieczeniowym zwyczaju dotyczącym podziału kurtażu na część „akwizycyjną” i „obsługową”. Pamiętać należy, iż – w braku wyraźnych postanowień umowy brokerskiej lub porozumienia kurtażowego – to zwyczaje handlowe będą w praktyce kształtować treść relacji zobowiązaniowych stron. **Dlatego – jeżeli brakuje wyraźnych uzgodnień pomiędzy stronami – nie ma podstaw do przyjęcia, że kurtaż podlega podziałowi**<sup>39</sup>. Przeciwno przyjęciu takiego podziału przemawia również to, iż w przypadku wielu rodzajów umów ubezpieczenia w praktyce broker może w ogóle nie brać udziału w wykonaniu tejże umowy i administrowaniu nią. Taki obowiązek może zresztą zostać wyraźnie wyłączony w umowie brokerskiej i czynności brokera będą ograniczały się tylko do pośredniczenia w zawarciu umowy ubezpieczenia.

**Nie ma jednak prawnych przeszkód, aby w umowie brokerskiej lub porozumieniu kurtażowym przyjęto taki podział.** Postanowienia umowy dotyczące takiego podziału (lub ich brak) mają praktyczne znaczenie, jeśli chodzi o możliwość pozbawienia brokera prawa do kurtażu w przypadku cofnięcia brokerowi pełnomocnictwa przez klienta. Inną kwestią jest odpowiedź na pytanie, czy dla ubezpieczyciela w tym zakresie wiążąca jest jedynie treść porozumienia kurtażowego, czy również postanowienia umowy brokerskiej. Zagadnienia wzajemnych relacji pomiędzy tymi umowami, zakresu związania ubezpieczyciela postanowieniami umowy brokerskiej, jej wpływu na treść porozumienia kurtażowego zawieranego w sposób konkludentny oraz konsekwencji przyjęcia w tym porozumieniu postanowień sprzecznych z ustaleniami umowy

---

<sup>37</sup> Tak np. J. Pokrzywniak, *Kilka uwag o podziale kurtażu*, Dziennik Ubezpieczeniowy nr 2755 z 31 maja 2011 r.

<sup>38</sup> Takie stanowisko zajęł np. E. Kowalewski w wystąpieniu podczas XIV Kongresu Brokerów Ubezpieczeniowych, *Uszczegółowiona problematyka wynagrodzenia brokerskiego*, slajdy nr 10 i 13 – materiał dostępny pod adresem: [www.polbrokers.pl](http://www.polbrokers.pl); podobnie P. Narloch, *Uwagi dotyczące kurtażu i nie tylko*, Dziennik Ubezpieczeniowy nr 2757 z 2 czerwca 2011 r.

<sup>39</sup> Na analogicznym stanowisku stoi K. Malinowska, op. cit., s. 158.

brokerskiej budzą w doktrynie bardzo dużo kontrowersji i – jak się wydaje – problemy te nie zostały do końca wyjaśnione.

### 6. Cofnięcie pełnomocnictwa a prawo do kurtażu

Jak już wskazano powyżej, podstawą do obliczenia kurtażu należnego brokerowi są wszystkie składki, które wpłynęły do ubezpieczyciela z zawartej umowy ubezpieczenia. Warunkiem koniecznym, a zarazem wystarczającym do powstania uprawnienia do kurtażu jest bowiem zawarcie umowy ubezpieczenia za pośrednictwem brokera i jej wykonanie przez ubezpieczającego. W doktrynie w sposób jednolity podkreśla się, że uzasadnieniem aksjologicznym do wypłaty przez ubezpieczyciela kurtażu na rzecz brokera ubezpieczeniowego jest zaoszczędzony hipotetyczny koszt akwizycji, **czyli „pozyskania klienta”**<sup>40</sup>. Stąd podstawą do otrzymania przez brokera wynagrodzenia jest wykonanie przez niego **czynności pośrednictwa zmierzających do zawarcia umowy ubezpieczenia**.

Bez względu na to, czy uznać za słuszną koncepcję, zgodnie z którą zobowiązanie ubezpieczyciela do wypłaty kurtażu wynika z zawartego (nawet konkludentnie) porozumienia kurtażowego, czy też koncepcję, że jest ono niezależne od zawarcia takiego porozumienia – nie ulega wątpliwości, że źródło uprawnienia brokera do kurtażu leży poza porozumieniem kurtażowym. To fakt umocowania brokera przez klienta oraz wykonanie przez brokera czynności na rzecz klienta (i osiągnięcie tzw. efektu brokerskiego) jest bowiem przesłanką do wypłaty kurtażu. Dlatego – jeżeli powyższe przesłanki zostały już spełnione – **dla zasadności roszczenia brokera o kurtaż od umowy ubezpieczenia, do zawarcia której doprowadził, bez znaczenia pozostaje fakt ewentualnego odwołania pełnomocnictwa przez klienta bądź rozwiązania umowy brokerskiej**. Powyższa konkluzja jest pochodną wniosków wypływających z dokonanej powyżej analizy charakteru prawnego wynagrodzenia brokerskiego.

Za powyższym wnioskiem przemawia również powołany już wcześniej art. 56 k.c., zgodnie z którym: *„Czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej wyrażone, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i z ustalonych zwyczajów”*. Z pewnością nie można mówić o tym, aby utrata przez brokera prawa do wynagrodzenia w takim przypadku wynikała z ustalonych zwyczajów. Co więcej – **taki wniosek byłby sprzeczny z zasadami współżycia społecznego**. Jego akceptacja stworzyłaby bowiem sytuację, w której klient w bardzo łatwy sposób (cofając brokerowi pełnomocnictwo bądź wypowiedając umowę brokerską bezpośrednio po doprowadzeniu przez brokera do zawarcia umowy ubezpieczenia) **mógłby pozbawić brokera prawa do wynagrodzenia pomimo wykonania przez niego swojego zobowiązania**. W przypadku, gdy broker jest wynagradzany przez ubezpieczyciela, działa on dla klienta w sposób nieodpłatny, licząc na uzyskanie korzyści

<sup>40</sup> Tak np. E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 11; J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy...*, s. 172.

będących pochodną zawartej umowy ubezpieczenia. Dlatego też zasady współzycia społecznego nakazują przyjąć, że kurtaż należy się brokerowi od wszystkich składek bądź ich rat wpłaconych z umowy ubezpieczenia, w której zawarciu pośredniczył – nawet jeżeli po zawarciu te same umowy doszło do cofnięcia pełnomocnictwa bądź rozwiązania umowy brokerskiej.

Oczywiście powyższy przepis ma w praktyce znaczenie w odniesieniu do stosunków zobowiązaniowych, w których brak jest wyraźnych postanowień umownych dotyczących tej kwestii. Należy zatem w tym miejscu zastanowić się, jaki jest zakres ewentualnej swobody kontraktowej pomiędzy stronami w tym aspekcie. Zgodnie z art. 353<sup>1</sup> k.c.: „*Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego.*” Dlatego też dopuszczalność postanowień umownych należy ocenić w praktyce w kontekście ich zgodności z celem i naturą stosunku prawnego oraz zasadami współzycia społecznego.

Stoję na stanowisku, że jeżeli umowa brokerska (lub porozumienie kurtażowe) **wyszczególnia kurtaż należny „za obsługę” umowy ubezpieczenia – umowa (porozumienie) może jednocześnie przewidywać, iż z chwilą rozwiązania umowy brokerskiej lub cofnięcia pełnomocnictwa, prawo brokera do kurtażu „za obsługę” wygasa** (pod warunkiem, że broker nie jest dłużej zobowiązany do obsługi umowy ubezpieczenia). W tym bowiem zakresie wynagrodzenie brokera jest powiązane z bieżącymi czynnościami wykonywanymi przez niego, które broker zaprzestaje wykonywać po rozwiązaniu umowy brokerskiej lub cofnięciu pełnomocnictwa. Co do zasady, prawo do kurtażu „za obsługę” będzie zatem zależeć od okresu, w którym ta obsługa była świadczona. Natomiast w odniesieniu do **kurtażu za doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia** (czyli – do całości kurtażu, o ile umowa brokerska lub porozumienie kurtażowe nie wyróżnia kurtażu „za obsługę”) postanowienie umowy (porozumienia) przewidujące utratę przez brokera uprawnień do kurtażu w przypadku rozwiązania umowy brokerskiej lub cofnięcia pełnomocnictwa **będzie nieważne jako sprzeczne z istotą stosunku prawnego na linii broker – ubezpieczyciel oraz zasadami współzycia społecznego**. Istota tego stosunku prawnego została omówiona powyżej i sprowadza się do wynagradzania brokera ubezpieczeniowego w zależności od osiągniętego rezultatu. Przyjęcie, iż odwołanie pełnomocnictwa bądź rozwiązanie umowy brokerskiej mogłoby powodować utratę przez brokera prawa do kurtażu, **w skrajnym przypadku mogłoby doprowadzić nawet do całkowitego pozbawienia brokera wynagrodzenia** i pozostawałoby w rażącej sprzeczności z wyrażoną w art. 2 ust. 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym zasadą odpłatności usług pośrednictwa ubezpieczeniowego. Kwestia sprzeczności takiego rozwiązania z zasadami współzycia społecznego została już omówiona powyżej.

Dlatego też ewentualne przejęcie obsługi umowy ubezpieczenia przez nowego brokera samo w sobie nie ma wpływu na prawo poprzedniego brokera (który pośredniczył w zawarciu umowy) do kurtażu. Ewentualne wynagrodzenie dla kolejnego brokera jest sprawą wyłącznie na linii klient – nowy broker lub

ubezpieczyciel – nowy broker. Jedynie w przypadku, gdy w sposób wyraźny dokonano podziału kurtażu na część „akwizycyjną” oraz „obsługową”, ta druga część należy się nowemu brokerowi, zaś dotychczasowy broker jest uprawniony wyłącznie do pierwszej części kurtażu. Jeżeli takiego podziału nie wprowadzono, fakt umocowania innego brokera ubezpieczeniowego do czynności związanych z obsługą umowy ubezpieczenia mógłby stanowić wprawdzie przesłankę do roszczenia ze strony tego brokera o wypłatę kurtażu za obsługę umowy<sup>41</sup>, **jednak nie może stanowić w żadnym razie podstawy do pozbawienia kurtażu brokera, który pośredniczył przy zawarciu umowy.**

Pomimo faktu, iż doktryna i orzecznictwo dotychczas raczej nie zajmowały się szerzej przedmiotowym zagadnieniem, można napotkać w literaturze wypowiedzi, które pośrednio potwierdzają powyższe wnioski. Jak wskazuje M. Serwach<sup>42</sup>: „drugorzędne znaczenie ma fakt, czy umowa ubezpieczenia została podpisana za jego pośrednictwem, za pośrednictwem innego brokera, czy też bez udziału jakiegokolwiek innego podmiotu (tylko ubezpieczający i ubezpieczyciel). W przeciwnym razie, ubezpieczający w zasadzie w każdym przypadku, chociażby poprzez wypowiedzenie umowy brokerskiej, mógłby – korzystając uprzednio z wiedzy fachowej, umiejętności i doświadczenia zawodowego pośrednika – doprowadzić do pozbawienia go wynagrodzenia należnego od ubezpieczyciela”. Cytowana autorka pośrednio, aczkolwiek wyraźnie wskazuje zatem, że **wypowiedzenie przez klienta umowy brokerskiej i cofnięcie pełnomocnictwa brokerowi nie może doprowadzić do pozbawienia brokera kurtażu, jeżeli faktycznie doszło do zawarcia umowy ubezpieczenia za jego pośrednictwem.** Skoro nie jest to możliwe nawet w sytuacji, gdy formalnie umowa ubezpieczenia zostanie zawarta za pośrednictwem innego brokera (ale na podstawie czynności wykonanych przez pierwszego brokera) – to tym bardziej nie jest to dopuszczalne w sytuacji, gdy do zawarcia umowy ubezpieczenia doszło za pośrednictwem danego brokera i umowa brokerska została wypowiedziana przez klienta w trakcie obowiązywania takiej umowy ubezpieczenia. Z kolei rozpatrując kwestię uprawnienia do kurtażu w przypadku działania dwóch lub więcej brokerów w różnym czasie, J. Pokrzywniak twierdzi, że możliwa jest sytuacja, w której wynagrodzenie będzie dzielone pomiędzy kilku pośredników. Autor ten jednak analizuje przypadek działania dwóch lub więcej brokerów **przy zawarciu jednej umowy ubezpieczenia**, nie zaś przypadek zmiany brokera obsługującego umowę ubezpieczenia. Jednocześnie wskazuje w sposób wyraźny, że ubezpieczyciel płaci brokerowi wynagrodzenie „nie za wykonanie określonych czynności (...), lecz za zawarcie umowy przy zaoszczędzeniu własnych kosztów i pracy własnych pracowników<sup>43</sup>. Oznacza to, że jedyną i wyłączną podstawą do przyznania brokerowi wynagrodzenia w formie kurtażu jest fakt doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia. Co za tym idzie – jeżeli broker taki

<sup>41</sup> Tak np. E. Kowalewski, M. Serwach, op. cit., s. 12.

<sup>42</sup> M. Serwach, *Umowa brokerska...*, s. 743.

<sup>43</sup> J. Pokrzywniak, op. cit., s. 98–99.

skutek osiągnął – okoliczność, że umowa brokerska została przez klienta wypowiedziana i klient nawiązał współpracę z innym brokerem, nie może powodować utraty przez pierwszego z brokerów prawa do wynagrodzenia od takiej umowy ubezpieczenia.

Na zakończenie wypada wspomnieć, że poruszone w niniejszym artykule zagadnienie ma duże znaczenie praktyczne i jest niejednokrotnie przyczyną sporów pomiędzy brokerami a zakładami ubezpieczeń. Niektórzy ubezpieczyciele odwołanie przez klienta pełnomocnictwa brokerowi bądź rozwiązanie umowy brokerskiej traktują jako pretekst do zaprzestania wypłaty kurtażu. O doniosłości tego problemu świadczy chociażby fakt, że dotyczą go zapisy projektu aktualizacyjnego wspomnianych wyżej „Podstawowych Zasad Dobrej Praktyki oraz Współpracy Zakładów Ubezpieczeń z Brokerami”<sup>44</sup>. Zgodnie z pkt 13 tego dokumentu: *„O ile z treści porozumień kurtażowych zawartych pomiędzy Brokerem a Zakładem Ubezpieczeń nie wynika inaczej, w przypadku umocowania przez Klienta nowego Brokera w trakcie trwania umowy ubezpieczenia zawartej za pośrednictwem poprzedniego Brokera Zakład Ubezpieczeń przyzna prowizję temu Brokerowi, którego staraniem zawarta została umowa ubezpieczenia, niezależnie od ustalonych w umowie dat płatności składki. Zasada ta dotyczy również umów wieloletnich, w przypadku umocowania nowego Brokera przed rozpoczęciem kolejnego okresu rozliczeniowego. Jednakże Zakład Ubezpieczeń przyzna prowizję także nowemu Brokerowi tylko i wyłącznie w odniesieniu do wzrostu składki wynikającego ze zmian umowy ubezpieczenia dokonanych za pośrednictwem nowo umocowanego brokera”*. Propozycja zawarta w projekcie aktualizacji zasadniczo oparta jest zatem na analogicznej koncepcji jak zaprezentowana powyżej.

### 7. Podsumowanie

Reasumując rozważania poczynione powyżej, należy ponownie podkreślić, że prawo brokera do kurtażu jest pochodną osiągniętego przez niego rezultatu w postaci doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia. Jeżeli umowa ubezpieczenia została zawarta za pośrednictwem brokera oraz wykonana przez klienta (poprzez zapłatę składki), brokerowi należy się wynagrodzenie od wszystkich składek bądź ich rat, których płatność związana jest z umową ubezpieczenia, w której zawarciu broker pośredniczył. Ewentualne cofnięcie pełnomocnictwa brokerowi bądź rozwiązanie umowy brokerskiej nie rzutuje na rozszczenie brokera do ubezpieczyciela o wypłatę kurtażu. Nie ma tutaj znaczenia również fakt udzielenia przez klienta pełnomocnictwa innemu brokerowi. Jedynym wyjątkiem od tej reguły jest sytuacja, w której kurtaż dzieli się na część „akwizycyjną” oraz „część obsługową”. W takim przypadku – wraz z wygaśnięciem podstawy do działania przez brokera w imieniu klienta – broker ten traci prawo do

---

<sup>44</sup> Projekt aktualizacji przygotowany przez Komisję Etyki Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. *Brokerzy odświeżają zasady etyczne*, Dziennik Ubezpieczeniowy nr 100 (3001) z 24 maja 201 r.; tekst projektu dostępny pod adresem: [http://dziennikubezpieczeniowy.pl/pub/120524\\_zasady\\_praktyk.pdf](http://dziennikubezpieczeniowy.pl/pub/120524_zasady_praktyk.pdf)

kurtażu w części „obsługowej”. Jednakże podział kurtażu na te części nie wynika z obowiązujących zwyczajów handlowych i dlatego musiałyby znaleźć swoje wyraźne odzwierciedlenie w postanowieniach umowy brokerskiej lub porozumienia kurtażowego. ■

### Withdrawal of the Brokerage Power of Attorney and the Right to Brokerage Commission

The author discusses the impact of the withdrawal of the power of attorney to act on the client's behalf or the termination of the contract of brokerage services by the client upon the broker's right to receive brokerage commission paid by an insurance undertaking. The above-mentioned issue has not been the subject of an in-depth analysis of both the doctrine and jurisdiction so far. However, it is of a fundamental practical importance, particularly, for long-term group insurance contracts, in the case of which the insurance premium is paid either in instalments or as a current premium. The article presents a thorough analysis of legal regulations and the views of the doctrine related to brokerage activities, brokerage contracts, brokerage commission agreement, with special attention paid to the legal nature and reasons for payment of broker's remuneration, i.e. brokerage commission. The issue presented in the introduction has been settled on these grounds.

**Keywords:** right to brokerage commission, brokerage effect, brokerage power of attorney, brokerage commission for acquisition, brokerage commission for services.