

Łukasz Zoń

# Implementacja dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń a praktyka działalności brokerskiej – uwagi *de lege ferenda*

---

Dyrektywa z 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń wprowadziła szereg nowych rozwiązań pod kątem zabezpieczenia interesów konsumenta. Przyjęto w niej zasadę postulowaną m.in. przez pośredników ubezpieczeniowych – równego potraktowania wszystkich kanałów dystrybucji w zakresie ich zobowiązań wobec konsumentów. Zgodnie z preambułą dyrektywy główną rolę w dystrybucji tych produktów odgrywają pośrednicy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni.

W artykule omówiono rozbudowane w dyrektywie obowiązki informacyjne dystrybutorów ubezpieczeń w zakresie przekazywania konsumentom wielu informacji, w tym dotyczących produktów inwestycyjnych. Podkreślając odrębności polskiego porządku prawnego autor opowiada się za harmonizacją minimalną dyrektywy. Wymagane obowiązki powinny być tak ukształtowane, aby były użyteczne dla klienta. W artykule poruszono również kwestie dotyczące doskonalenia zawodowego brokera, jego statusu oraz roli samorządu zawodowego.

**Słowa kluczowe:** dyrektywa o dystrybucji ubezpieczeń, kanały dystrybucji, kategorie pośredników ubezpieczeniowych, pośrednik zależny i niezależny, obowiązki informacyjne, rekomendacja brokerska, doskonalenie zawodowe, samorząd zawodowy.

---

## 1. Uwagi wstępne

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (tzw. dyrektywa IDD)<sup>1</sup> weszła w życie 23 lutego 2016 r. i zastąpiła dotychczas obowiązującą tzw. dyrektywę IMD<sup>2</sup>. Zgodnie z przepisami nowej dyrektywy państwa członkowskie mają 2 lata na implementację jej postanowień do krajowych porządków prawnych. W związku z powyższym zachodzi konieczność podjęcia dyskusji oraz prac nad właściwym ukształtowaniem polskich przepisów dotyczących nie tylko, jak dotychczas, pośrednictwa ubezpieczeniowego, ale szerzej, całej dystrybucji ubezpieczeń. Bardzo ważne jest w tym momencie nie tylko właściwe osiągnięcie założonych przez dyrektywę celów, ale również dostosowanie nowych przepisów do aktualnej sytuacji polskiego rynku ubezpieczeniowego i uwzględnienie interesów wszystkich uczestników tego rynku. Nie ulega przy tym wątpliwości, że głównym beneficjentem nowych przepisów pozostają konsumenci, których pozycja w związku z wprowadzeniem nowych rozwiązań ulegnie jeszcze więk-

---

<sup>1</sup> Dz. Urz. UE L 26 z dnia 2.02.2016 r., s. 19.

<sup>2</sup> Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. Urz. L 9 z 15.01.2003 r., s. 3).

szemu wzmocnieniu i którzy uzyskają jeszcze większe uprawnienia oraz ochronę w ramach zawieranych umów ubezpieczenia. Ważne jest przy tym, aby podczas implementacji przepisów dyrektywy IDD dokonać właściwej oceny wprowadzanych rozwiązań właśnie pod kątem zabezpieczenia interesów konsumenta. Należy zadbać o to, aby ochrona konsumenta była mu przydatna, tj. aby osiągnął on wymierną korzyść, jednocześnie należy dążyć do tego, aby nieuniknione w takim wypadku zwiększone koszty działalności podmiotów oferujących ubezpieczenia były jak najmniejsze i w jak najmniejszym stopniu obciążały budżety odbiorców usług. Jest to o tyle ważne w polskiej rzeczywistości, że wciąż jeszcze poziom wydatków na ubezpieczenia statystycznego Polaka jest kilkakrotnie niższy niż obywatela bardziej rozwiniętych krajów Unii. Oznacza to, że krajowy rynek ubezpieczeniowy nie osiągnął jeszcze możliwego poziomu rozwoju i należy dążyć do tego, aby ten rozwój ułatwić.

### 2. Zakres podmiotowy obowiązywania dyrektywy IDD

Podczas prac nad zmianami w zakresie dotychczas obowiązującej dyrektywy IMD, ustawodawca europejski doszedł do wniosku, że nie można właściwie ukształtować procesu dystrybucji ubezpieczeń bez przyjęcia kompleksowych rozwiązań i rozciągnięcia regulacji na wszystkie podmioty. Przyjął w ten sposób postulowaną m.in. przez środowiska pośredników ubezpieczeniowych zasadę tzw. *level playing field*, a więc równego potraktowania wszystkich kanałów dystrybucji w zakresie ich zobowiązań wobec konsumentów, zauważając jednocześnie wiodącą rolę pośredników ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych w tym obszarze<sup>3</sup>. W konsekwencji przepisom dyrektywy podlega (z wyjątkami, o których niżej) każda osoba fizyczna lub prawna zamieszkała lub mająca siedzibę, albo chcąca zamieszkać lub założyć siedzibę w państwie członkowskim w celu podjęcia i prowadzenia dystrybucji produktów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. Dystrybucja produktów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych może być wykonywana przez trzy kategorie podmiotów:

- zakłady ubezpieczeń, reasekuracji i ich pracownicy,
- pośrednicy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni,
- pośrednicy oferujący ubezpieczenia uzupełniające.

Należy zwrócić uwagę, że kategoria pośredników oferujących ubezpieczenia uzupełniające jest kategorią nową. W dotychczas obowiązującej dyrektywie IMD podmioty zajmujące się dystrybucją ubezpieczeń, jako działalnością dodatkową do podstawowej działalności zawodowej, zaliczani byli do kategorii zależnych pośredników ubezpieczeniowych<sup>4</sup>, a więc w polskich warunkach podmioty takie mogły być tylko agentami wyłącznymi. Obecnie jest to odrębna kategoria pośredników, którą trzeba będzie wziąć pod uwagę podczas implementacji. Jest to bardzo istotna kwestia, zwłaszcza w sytuacji przyznania tym pośrednikom własnych uprawnień związanych z dystrybucją ubezpieczeń. Otóż po-

---

<sup>3</sup> Zgodnie z pkt. 4 preambuły „Pośrednicy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni odgrywają główną rolę w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych w Unii”.

<sup>4</sup> Zob. art. 2 pkt 7 dyrektywy IMD.

średnik oferujący ubezpieczenia uzupełniające oznacza każdą osobę fizyczną lub prawną, inną niż instytucja kredytowa lub firma inwestycyjna zdefiniowane w art. 4 ust. 1 pkt 1 i 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013, która za wynagrodzeniem podejmuje lub prowadzi działalność z zakresu dystrybucji ubezpieczeń jako działalność uboczną, pod warunkiem że spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- główna działalność zawodowa tej osoby fizycznej lub prawnej jest inna niż dystrybucja ubezpieczeń;
- osoba fizyczna lub prawna dystrybuuje tylko niektóre produkty ubezpieczeniowe, uzupełniające dany towar lub usługę;
- dane produkty ubezpieczeniowe nie obejmują ubezpieczenia na życie ani ryzyka z tytułu odpowiedzialności, chyba że ochrona taka jest uzupełnieniem dostarczanego towaru lub usługi świadczonej przez pośrednika w ramach jego głównej działalności zawodowej.

W tym miejscu należy wskazać na bardzo ważne rozróżnienie. Dyrektywa IDD przewiduje<sup>5</sup>, że nie stosuje się jej postanowień w odniesieniu do pośredników oferujących ubezpieczenia uzupełniające, jeżeli ubezpieczenie uzupełnia towar lub usługę dostarczaną przez dostawcę, w przypadku gdy takie ubezpieczenie obejmuje ryzyko zniszczenia, utraty lub uszkodzenia towaru dostarczonego przed tego dostawcą lub nieskorzystania ze świadczonej przez niego usługi lub też uszkodzenie lub utratę bagażu i inne rodzaje ryzyka związane z podróżą zarezerwowaną u tego dostawcy, a kwota składki z tytułu umowy ubezpieczenia nie przekracza 600 EUR, obliczanej proporcjonalnie w wymiarze rocznym (a w przypadku ubezpieczeń uzupełniających usługę krótkoterminową nieprzekraczającą trzech miesięcy, kwota składki płaconej od osoby nie przekracza 200 EUR)<sup>6</sup>.

Analiza powyższych zapisów prowadzi do wniosku, że w zakresie dystrybucji ubezpieczeń uzupełniających istnieją dwie kategorie pośredników – podlegający i niepodlegający dyrektywie. Jak wskazano wyżej, w dotychczasowym stanie prawnym podmioty zajmujące się sprzedażą ubezpieczeń jako działalnością dodatkową mogły ją prowadzić albo jako podmioty niepodlegające dyrektywie IMD (z wszelkimi ograniczeniami co do zakresu), albo jako agenci wyłączni. Dzisiaj pośrednicy oferujący ubezpieczenia dodatkowe mają swój własny, przedstawiony wyżej zakres działalności, z których najważniejsza wydaje się możliwość sprzedaży ubezpieczeń na życie oraz odpowiedzialności cywilnej jako uzupełnienie każdego dostarczanego towaru lub usługi<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Podobne rozwiązanie w stosunku do osób świadczących usługi pośrednictwa przewiduje dyrektywa IMD – zob. art. 1 ust. 2 dyrektywy IMD.

<sup>6</sup> Należy tu wskazać, że na zakłady ubezpieczeń lub pośredników ubezpieczeniowych dystrybuujących ubezpieczenia poprzez pośrednika oferującego ubezpieczenia uzupełniające zostały jednak nałożone pewne obowiązki informacyjne wobec klienta – zob. art. 1 ust. 4 dyrektywy IDD.

<sup>7</sup> Dotychczas, zgodnie z dyrektywą IMD, sprzedaż ubezpieczeń na życie oraz odpowiedzialności cywilnej mogła być prowadzona przez podmioty niepodlegające dyrektywie tylko w zakresie

Kolejną istotną sprawą odnoszącą się do podmiotów oferujących ubezpieczenia dodatkowe jest fakt, że wyłączono z tego kręgu instytucje kredytowe lub firmy inwestycyjne. Oznacza to, że kanał dystrybucji tzw. *bancassurance* może być prowadzony wyłącznie przez pośredników ubezpieczeniowych. Jest to rozwiązanie bardzo istotne i właściwe z punktu widzenia zabezpieczenia interesów klientów banków, potwierdzające dotychczasowe poglądy środowisk pośredników ubezpieczeniowych, przeciwstawiających się sztucznemu i niemającemu uzasadnienia w obowiązujących przepisach „wyróżnianiu” oraz specjalnemu traktowaniu kanału *bancassurance*.

### **3. Podział pośredników ubezpieczeniowych**

W zakresie podziału pośredników ubezpieczeniowych dyrektywa IDD utrzymuje dotychczasową koncepcję podziału na pośredników zależnych i niezależnych. Jednak w tym zakresie dokonuje bardzo ważnego – z punktu widzenia polskiego prawa – uściślenia i rozróżnienia. W dotychczas obowiązującej dyrektywie IMD<sup>8</sup> zależnym pośrednikiem ubezpieczeniowym jest każda osoba, która prowadzi działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz i w imieniu jednego lub większej liczby zakładów ubezpieczeń, w przypadku produktów ubezpieczeniowych niebędących wobec siebie konkurencyjnymi. Tak więc z punktu widzenia polskiego prawa zależnymi pośrednikami byli tylko agenci wyłączni. Spowodowało to wątpliwości doktrynalne co do charakteru multiaгентów, gdyż wykształcone w doktrynie sformułowanie, wywiedzione *a contrario*, że pozostali pośrednicy to „pośrednicy niezależni” stawiało ich obok brokerów. Dyrektywa IDD przecina spory doktrynalne. Zgodnie z motywem 17 preambuły pośrednikami zależnymi (*tied insurance intermediaries*) są pośrednicy ubezpieczeniowi mający umowny obowiązek prowadzenia działalności z zakresu dystrybucji ubezpieczeń wyłącznie na rzecz jednego lub większej liczby zakładów ubezpieczeń. W związku z powyższym należy uznać, że pośrednikami zależnymi w polskim systemie prawnym są agenci, multiağenci oraz pośrednicy oferujący ubezpieczenia uzupełniające, a pośrednikami niezależnymi są brokerzy ubezpieczeniowi.

Konsekwencją przyjętego w dyrektywie IDD podziału na pośredników zależnych i niezależnych jest brak regulacji w zakresie możliwości występowania pośrednika w danej roli. Zgodnie z europejskim prawem, ważne jest jedynie, aby pośrednik przystępując do dokonania czynności określił, w jakim charakterze występuje. Oznacza to, że ustawodawca europejski dopuszcza przedmiotowy podział pośredników ubezpieczeniowych, zależny od charakteru relacji z ubezpieczycielem i klientem w danym stosunku ubezpieczenia. Polski ustawodawca implementując dyrektywę IMD do polskiego porządku prawnego pozostał jednak przy podziale podmiotowym pośredników, przy-

---

uzupełniającym do ryzyk uszkodzenia lub utraty bagażu i pozostałych ryzyk związanych z podróżą zarezerwowaną u danego dostawcy – zob. art. 1 ust. 2 lit. e) dyrektywy IMD.

<sup>8</sup> Por. art. 2 pkt 7 dyrektywy IMD.

mując tradycyjny i wynikający z dotychczasowych przepisów podział na agentów, multiagentów i brokerów, zakazując brokerom prowadzenia działalności agencyjnej i pozostawania w stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń<sup>9</sup>. Należy w tym miejscu stwierdzić, że przyjęta w Polsce koncepcja jest koncepcją dobrą, sprawdzoną, a przede wszystkim korzystną dla klientów. Nie ulega wątpliwości, że to właśnie podział przedmiotowy pośrednictwa obowiązuje w Unii Europejskiej spowodował konieczność uściślenia i zwiększenia obowiązków informacyjnych wobec klientów. Przyjęcie koncepcji podziału podmiotowego pośredników w Polsce i ich ścisłego „przyporządkowania” do danej strony stosunku ubezpieczeniowego powoduje, że obowiązki informacyjne w tym zakresie wobec polskich klientów mogą zostać ograniczone do minimum, gdyż w przeciwieństwie do swoich zachodnioeuropejskich odpowiedników, mają oni pewność co do statusu prawnego obsługującego go pośrednika. Polski ustawodawca przewiduje więc o wiele dalej idącą ochronę interesów klientów niż rozwiązania wynikające z podziału przedmiotowego pośredników funkcjonujące powszechnie w krajach Unii.

Wydaje się również, że na gruncie dyrektywy IDD nie ma także żadnego powodu dla utrzymywania zobowiązania brokera, by wykonywał swą działalność z poszanowaniem interesów stron umowy ubezpieczenia<sup>10</sup>. Cała dyrektywa skupia się na wzmocnieniu i zabezpieczeniu interesów klienta. Dyrektywie podlegają wszystkie kanały dystrybucji. Pośrednikiem niezależnym pozostał wyłącznie broker ubezpieczeniowy. Dlaczego nie iść o krok dalej i powrócić do rozwiązania obowiązującego w Polsce przed akcesją i pełnego związania interesu klienta z brokerem ubezpieczeniowym? Postulat ten jest tym bardziej uzasadniony, iż zgodnie z art. 17 ust. 1 dyrektywy IDD państwa członkowskie zapewniają, aby dystrybutorzy ubezpieczeń, świadcząc dystrybucję ubezpieczeń, zawsze postępowali uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem swoich klientów.

Mając powyższe na uwadze należy stwierdzić, że podstawowym postulatem *de lege ferenda* jest to, aby przy okazji implementacji dyrektywy IDD utrzymać dotychczasowy podział podmiotowy na brokerów i agentów (multiagentów), a także podjąć zdecydowane kroki w celu przywrócenia zachwianych proporcji wynikających z nie zawsze właściwej implementacji dotychczasowych rozwiązań unijnych i powrócić do poprzedniego klarownego systemu związania brokera z klientem. W rezultacie polscy klienci będą daleko bardziej chronieni niż klienci zachodnioeuropejscy. Aby to osiągnąć, wystarczy nie wprowadzać przepisów zmuszających brokerów do działania w interesie ubezpieczycieli, a następnie – w celu ochrony polskiego porządku prawnego – dokonać minimalnej harmonizacji z dyrektywą IDD w zakresie odnoszącym się do zabezpieczenia interesów finansowych klientów, takim jak obowiązkowe ubezpieczenie

<sup>9</sup> Zob. art. 24 ust. 1 pkt. 1 i 2 z zastrzeżeniem art. 24 ust. 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z dnia 22 maja 2003 r. (Dz.U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154, z późn. zm.).

<sup>10</sup> Por. art. 26 ust. 1 pkt 6 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

odpowiedzialności cywilnej brokera, a także zabezpieczenie w zakresie ewentualnego przekazywania kwot składek i odszkodowań<sup>11</sup>.

#### 4. Obowiązki informacyjne i konflikt interesów

Prace nad dyrektywą IDD od początku zmierzały do tego, aby poprzez odpowiednią informację zapewnić klientom komfort w podejmowaniu decyzji w zakresie zakupu produktu ubezpieczeniowego w ramach danego kanału dystrybucji.

Obowiązki informacyjne dystrybutora ubezpieczeń przewidziane w dyrektywie IDD można podzielić na:

- przekazanie informacji ogólnych o dystrybutorze oraz dotyczących charakteru, w jakim występuje on wobec klienta i zakładu ubezpieczeń, w tym czy prowadzi on doradztwo;
- przekazanie informacji związanych z zarządzaniem konfliktem interesów i transparentnością, w tym czy udziela on porady;
- przekazanie poszerzonych informacji w przypadku dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych;
- określenie na podstawie informacji otrzymanych od klienta wymagań i potrzeb klienta oraz podanie klientowi w zrozumiałej formie obiektywnych informacji na temat produktu ubezpieczeniowego, aby umożliwić temu klientowi podjęcie świadomej decyzji;
- przekazanie stosownych informacji na temat produktu ubezpieczeniowego, które dla ubezpieczeń majątkowych muszą przybrać formę „Dokumentu zawierającego informacje o produkcie ubezpieczeniowym”.

Jak wskazano wyżej, w Polsce wprowadzanie rozbudowanych obowiązków informacyjnych o dystrybutorze nie jest konieczne, gdyż korzystając z brokerskiego bądź agencyjnego kanału dystrybucji klient ma pewność co do umiejscowienia tego pośrednika w systemie i charakteru łączących go stosunków z ubezpieczycielem. Dodatkowo, do czasu częściowego i niespójnego przyjęcia rozwiązań unijnych, klient miał też pewność, że broker działa wyłącznie w jego interesie.

W ramach transparentności i zapobiegania konfliktowi interesów, przekazywane informacje powinny dotyczyć ewentualnych powiązań kapitałowych pośrednika z zakładem ubezpieczeń i charakteru wynagrodzenia otrzymywanego przez pośrednika oraz przez pracowników zakładu ubezpieczeń. Ważnym elementem wskazywanym przez dyrektywę jest informacja o fakcie udzielania porady, przy czym podkreślić należy, że w polskiej rzeczywistości podziału pod-

---

<sup>11</sup> Przewidziane przez art. 10 ust. 6 lit. a) dyrektywy IDD zabezpieczenie w postaci przepisów przewidzianych prawem, według których sumy pieniędzy wpłacone przez klienta pośrednikowi traktuje się jako wpłacone zakładowi, natomiast sumy pieniędzy wypłaconych przez zakład pośrednikowi nie traktuje się jako wypłaconych klientowi do czasu, kiedy klient faktycznie je otrzyma, jest wystarczające dla ochrony klientów przed niezdolnością pośrednika ubezpieczeniowego, reasekuracyjnego lub pośrednika oferującego ubezpieczenia uzupełniające do przekazania składki do zakładu ubezpieczeń lub do przekazania kwoty roszczenia lub zwrotu składki ubezpieczonemu. Takie rozwiązanie przewiduje także obecnie obowiązujący art. 6a ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym.



miotowego pośredników, udzielenie rekomendacji jest i powinno być obowiązkiem brokera.

Obowiązek przekazania specjalnego, poszerzonego pakietu informacji dyrektywa IDD nakłada na dystrybutorów ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych<sup>12</sup>. Najważniejsze obowiązki to informacje w zakresie okresowej oceny odpowiedniości i stosowności rekomendowanych klientowi rozwiązań, wskazówki oraz ostrzeżenia dotyczące ryzyka związanego z ubezpieczeniowymi produktami inwestycyjnymi oraz poszczególnymi proponowanymi strategiami inwestycyjnymi, jak również informacje o wszelkich kosztach i powiązanych opłatach, w tym w stosownym przypadku – kosztach doradztwa, kosztach ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego rekomendowanego lub sprzedawanego klientowi oraz sposobie zapłaty przez klienta, co obejmuje również wszelkie płatności stron trzecich.

Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta oraz podanie klientowi w zrozumiałej formie obiektywnych informacji na temat produktu ubezpieczeniowego ciąży na każdym dystrybutorze ubezpieczeń. Dyrektywa wymaga jednocześnie, aby każda proponowana umowa była zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ubezpieczenia.

Dokument zawierający informacje o produkcie ubezpieczeniowym jest sporządzany przez twórcę produktu ubezpieczeniowego innego niż ubezpieczenie na życie i musi być krótkim i odrębnym dokumentem, zawierającym na górze pierwszej strony tytuł „Dokument zawierający informacje o produkcie ubezpieczeniowym”; o przejrzystym układzie i strukturze ułatwiającej jego czytanie, a wielkość użytej czcionki musi sprawiać, że jest czytelny. Jeżeli w oryginale został sporządzony w kolorze – musi być nie mniej zrozumiały w przypadku wydrukowania lub skopiowania go w wersji czarno-białej, a także musi być napisany w języku urzędowym, lub w innym języku, jeżeli zostanie to uzgodnione między klientem i dystrybutorem. Poza tym musi być dokładny i nie może wprowadzać w błąd oraz musi zawierać stwierdzenie, że pełne informacje podawane przed zawarciem umowy i informacje umowne dotyczące produktu podane są w innych dokumentach. Jednocześnie wymagany przez dyrektywę IDD<sup>13</sup> zakres informacji, które muszą się znaleźć w dokumencie, prowadzi do wniosku, że aby wypełnić nałożone zobowiązania, dokument musi zawierać praktycznie tę samą treść co ogólne warunki ubezpieczenia. Wydaje się, że będzie bardzo trudno pogodzić wymogi nałożone przez dyrektywę w tym zakresie – trzeba będzie zmieścić treść o.w.u. w krótkim i przejrzystym dokumencie.

Należy w tym miejscu wskazać, że zarówno określenie potrzeb i wymagań klienta, jak i przekazanie stosownych informacji na temat produktu ubezpieczeniowego nie stanowią części umowy ubezpieczenia. Jednak sporządzenie ich i przekazanie klientowi należy do obowiązków dystrybutora czy też twórcy produktu i z tego punktu widzenia, działania te będzie trzeba oceniać z punktu widzenia wykonania zobowiązań kontraktowych.

---

<sup>12</sup> Por. art. 29 i 30 dyrektywy IDD.

<sup>13</sup> Por. art. 20 ust. 8 dyrektywy IDD.

W zakresie implementacji obowiązków informacyjnych przewidzianych przez dyrektywę IDD należy wskazać, że zakres tych obowiązków jest zakresłony bardzo szeroko. Przywołując wskazane wyżej odrębności polskiego porządku prawnego należy opowiedzieć się za harmonizacją minimalną. Ważne jest takie ukształtowanie wymaganych obowiązków, aby były przede wszystkim użyteczne dla klienta. Należy unikać obciążania klienta informacjami, których ani nie jest on w stanie przeczytać, ani zrozumieć. Jednocześnie należy wykorzystać stworzone przez przepisy dyrektywy IDD<sup>14</sup> możliwości ograniczenia obowiązków informacyjnych tylko do obrotu konsumenckiego. Praktyka dowodzi, że w obrocie profesjonalnym, z uwagi m.in. na większą stałość stosunków, określone obowiązki informacyjne są niepotrzebne, natomiast wymagania klientów w odniesieniu do prezentacji przez dystrybutora produktów ubezpieczeniowych są dostosowane do ich indywidualnych potrzeb i w niektórych aspektach przekraczają wymogi dyrektywy.

Dodatkowo należy wskazać, że w dzisiejszych czasach rozwoju technik komunikacyjnych, za przeżytek należy uznać zobowiązanie do komunikacji między stronami umowy ubezpieczenia wyłącznie na piśmie. To prawda, że forma pisemna nadal pozostaje podstawową formą przewidzianą przez dyrektywę, niemniej jednak dopuszcza ona przekazywanie informacji na trwałym nośniku informacji innym niż papier<sup>15</sup> lub też za pomocą strony internetowej<sup>16</sup>. Wydaje się, że warunki, pod jakimi można przekazać klientom informacje w innej formie niż na piśmie są tak rozbudowane, że nie może być mowy o jakimkolwiek zagrożeniu dla klientów w dostępie do informacji. Poza tym klient zawsze ma prawo zażądać przekazania informacji na piśmie.

### 5. Rekomendacja (porada) brokerska

Przedmiotowy podział działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego występujący w państwach Unii powoduje, że z punktu widzenia charakteru działania pośrednika jedynym rozróżnieniem pomiędzy pośrednikiem zależnym i niezależnym (brokerem ubezpieczeniowym) jest fakt udzielania tzw. porady (rekomendacji). Zgodnie z art. 20 ust. 1 *in fine* i ust. 2 dyrektywy IDD w przypadku świadczenia doradztwa przed zawarciem każdej konkretnej umowy dystrybutor ubezpieczeń udziela klientowi zindywidualizowanej rekomendacji, wyjaśniając, dlaczego dany produkt najlepiej spełnia wymagania i potrzeby klienta, a informacje te dostosowuje się do stopnia złożoności proponowanego produktu ubezpieczeniowego oraz rodzaju klienta. Natomiast zgodnie z art. 20 ust. 3 dyrektywy IDD, w przypadku gdy pośrednik ubezpieczeniowy informuje klienta,

---

<sup>14</sup> Por. art. 22 ust. 1 dyrektywy IDD.

<sup>15</sup> Jeżeli wykorzystanie trwałego nośnika jest właściwe w związku z transakcją i klient wybrał informacje na trwałym nośniku.

<sup>16</sup> Jeżeli są skierowane osobiście do klienta lub jeżeli przekazanie tych informacji jest właściwe w związku z transakcją, klient wyraził zgodę na przekazanie mu tych informacji za pośrednictwem strony internetowej, klient został powiadomiony drogą elektroniczną o adresie strony internetowej oraz miejscu na tej stronie, gdzie można znaleźć te informacje, a także zapewnił dostępność tych informacji na stronie internetowej tak długo, jak długo klient może w normalnych okolicznościach mieć potrzebę się z nimi zapoznać.



że prowadzi działalność doradczą na podstawie rzetelnej i zindywidualizowanej analizy, świadczy tę działalność doradczą na podstawie wystarczającej liczby umów ubezpieczeń dostępnych na rynku, umożliwiającej mu sformułowanie – zgodnie z kryteriami zawodowymi – zindywidualizowanej rekomendacji dotyczącej umowy ubezpieczenia, która w najwłaściwszy sposób spełniałaby potrzeby klienta. Jak więc widać, obowiązki dotyczące porady ustawodawca ukształtował bardzo ogólnie i przy użyciu nieostrych pojęć. Z drugiej jednak strony daje to brokerom dosyć dużą swobodę w kształtowaniu charakteru oraz zakresu porady. Swobodę decyzji przyznanej brokerowi w tym zakresie podkreśla fakt, że ustawodawca unijny dopuszcza różnicowanie zakresu porady w zależności od zakresu umowy ubezpieczenia będącej przedmiotem analizy. Trzeba podkreślić fakt, że analiza będąca podstawą porady może być dokonana właściwie na każdym etapie wykonywanej usługi, na podstawie praktyki w zakresie zawierania umów ubezpieczenia danego rodzaju.

Należy w tym miejscu wskazać, że podobne rozwiązania w zakresie porady przewidywała dyrektywa IMD<sup>17</sup>. Implementacja do polskiego systemu prawnego przewidzianego powyżej obowiązku udzielania porady przez brokerów ubezpieczeniowych odbyła się jednak w sposób, który w żaden sposób nie odzwierciedla celów przyświecających regulacjom unijnym. Zgodnie z art. 26 ust. 1 pkt 2 ustawy o pośrednictwie, broker ubezpieczeniowy jest obowiązany przed zawarciem umowy ubezpieczenia udzielić na piśmie porady, w oparciu o rzetelną analizę ofert w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy ubezpieczenia oraz pisemnie wyjaśnić podstawy, na których opiera się rekomendacja. Polskie rozwiązanie ogranicza więc moment udzielenia porady wyłącznie do okresu między zebraniem ofert a zawarciem umowy ubezpieczenia. Takie rozwiązanie w bardzo wielu przypadkach nie przystaje do praktyki, zawęża ochronę klienta w stosunku do rozwiązań unijnych, a uproszczenie z jednej strony i zbytni formalizm z drugiej powodują, że rekomendacja brokerska w polskim wydaniu co do zasady nie spełnia swojej roli. W tym miejscu należy także odnotować brak przyjęcia przez polskiego ustawodawcę warunków urealnających praktykę w zakresie porady. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym nie zawiera przepisu racjonalizującego zakres porady w zależności od skomplikowania zawieranej umowy.

Mając powyższe na względzie należy stwierdzić, że obecna regulacja rekomendacji brokerskiej jako niezgodna z unijnym prawem powinna zostać zmieniona w procesie implementacji i dostosowana do przepisów dyrektywy.

### **6. Doskonalenie zawodowe**

Bardzo istotną kwestią, wpływającą wprost na rynek dystrybutorów, jest zapisanie wprost w dyrektywie IDD obowiązków w zakresie ustawicznego szkolenia i doskonalenia zawodowego<sup>18</sup> w celu utrzymania odpowiedniego poziomu świadczonych usług. Należy przy tym wprowadzić mechanizmy, pozwalające

<sup>17</sup> Por. art. 12 ust. 2 i ust. 3 dyrektywy IMD.

<sup>18</sup> Art. 10 ust. 2 dyrektywy IDD.

na skuteczną kontrolę oraz ocenę wiedzy i kompetencji, w trakcie co najmniej 15 godzin szkolenia lub doskonalenia zawodowego rocznie, z uwzględnieniem charakteru sprzedawanych produktów, rodzaju dystrybutora, pełnionej przez niego funkcji oraz działalności prowadzonej u dystrybutora ubezpieczeń lub reasekuracji. W związku z powyższym obowiązkiem nałożonym przez dyrektywę IDD, trzeba będzie przywrócić, i to w rozbudowanym zakresie, przepisy dotyczące szkoleń i doskonalenia zawodowego usunięte z polskiej ustawy o pośrednictwie tzw. ustawą deregulacyjną<sup>19</sup>. Z punktu widzenia środowiska pośredników ubezpieczeniowych po raz kolejny ważne jest to, aby obowiązki w zakresie doskonalenia zawodowego zostały implementowane z uwzględnieniem warunków pracy danego dystrybutora i ukształtowane w sposób przynoszący korzyść wszystkim uczestnikom rynku, zarówno pośrednikom, jak i ich klientom oraz partnerom z zakładów ubezpieczeń.

Jednocześnie z uwagi na to, że dyrektywa IDD przewiduje, iż państwa członkowskie pochodzenia mogą wymagać, aby pomyślne wypełnienie wymogu szkolenia i doskonalenia zostało potwierdzone uzyskaniem świadectwa, wydaje się, iż można rozważyć wprowadzenie swego rodzaju certyfikacji zawodowej. Dla brokerów ubezpieczeniowych funkcję tę z powodzeniem mogłyby pełnić organizacje samorządu zawodowego.

## **7. Broker jako zawód zaufania publicznego**

W dzisiejszym stanie prawnym nie ma regulacji wprost określającej zawód brokera ubezpieczeniowego, niemniej jednak nawet wspomniana wyżej ustawa deregulacyjna posługuje się sformułowaniem zawodu regulowanego. Także analiza przewidzianego przez przepisy prawa sposobu prowadzenia działalności skłania do wniosku, że broker ubezpieczeniowy to zawód.

Jednocześnie analiza przepisów dyrektywy IDD prowadzi do wniosku, że ustawodawca europejski cały czas próbuje znaleźć formułę umożliwiającą takie usytuowanie klienta wśród dostępnych dla niego kanałów dystrybucji ubezpieczeń, które zapewni mu jak najwięcej praw i zwolni go z wielu obowiązków. Zawsze w takich wypadkach powstaje problem granic ingerencji ustawodawcy w sposób wykonywania działalności przez podmioty rynku. Nadmiernie rozbudowane obowiązki informacyjne czy wkraczanie przez ustawodawcę wprost w kwestie związane z wzajemnymi stosunkami między przedsiębiorcami i pozostającymi poza sferą oddziaływania na klienta, prowadzą do wniosku, że mechanizmy proponowane przez państwo prowadzą do nadregulacji i uderzają w podstawowe zasady porządku prawnego. W związku z powyższym należy rozważyć możliwości oddania przez państwo części swej władzy w ręce samorządu zawodowego. Pomocnym może okazać się art. 17 ust. 1 Konstytucji RP<sup>20</sup>. To właśnie ten przepis jest podstawą do wyodrębnienia na polskim gruncie z grupy

---

<sup>19</sup> Por. art. 10 ustawy z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych (Dz. U z 2014 r. poz. 768).

<sup>20</sup> „W drodze ustawy można tworzyć samorządy zawodowe, reprezentujące osoby wykonujące zawody zaufania publicznego i sprawujące pieczę nad należytych wykonywaniem tych zawodów w granicach interesu publicznego i dla jego ochrony”.

wolnych zawodów, czy też zawodów regulowanych znanych w Unii Europejskiej. Przywołana w polskiej Konstytucji grupa zawodów zaufania publicznego nie została wprawdzie zdefiniowana w prawie, niemniej jednak poglądy doktryny na właściwości zawodu zaufania publicznego wskazują na szczególną doniosłość prawidłowego i zgodnego z interesem publicznym wykonywania zawodu, powierzanie informacji osobistych i dotyczących życia prywatnego klientów i uznawanie tych informacji za tajemnicę zawodową, korzystanie ze świadczeń oferowanych przez te zawody często w razie nastąpienia realnego albo choćby potencjalnego niebezpieczeństwa dla dóbr jednostki o szczególnym charakterze (np. życie, zdrowie, wolność, godność, dobre imię), a także występowanie sformalizowanej deontologii zawodowej oraz rękojmnia należytego i zgodnego z interesem publicznym wykonywania zawodu, gwarantowana z jednej strony przez wysokie bariery dostępu do wykonywania każdego z zawodów zaufania publicznego, obejmujące nie tylko wymóg ukończenia odpowiedniego szkolenia, lecz również reprezentowanie odpowiedniego poziomu etycznego, z drugiej – sprawowaną w interesie publicznym pieczęć organów samorządu zawodowego.

Działalność brokera ubezpieczeniowego spełnia prawie wszystkie warunki przedstawione powyżej – brakuje jedynie wymaganego przez przepis Konstytucji powszechnego samorządu zawodowego.

Nadmierna i nie odnosząca się do specyfiki danej profesji regulacja z poziomu państwowego nie jest pomysłem dobrym. Właściwą alternatywą przewidzianą zarówno przez polską Konstytucję, jak i prawo unijne jest samorząd zawodowy wyposażony w możliwość kształtowania „deontologii” zawodu, co umożliwiłoby prawidłowy rozwój zarówno poszczególnych brokerów, jak i całego rynku ubezpieczeniowego, a klientom zapewniłoby optymalny poziom ochrony ich interesów.

### **8. Podsumowanie**

Przedstawione powyżej kwestie są najistotniejsze z punktu widzenia praktyki wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego przez brokerów ubezpieczeniowych. Postanowienia dyrektywy w wielu kwestiach wprowadzają cały rynek ubezpieczeniowy na obszary dotąd nieznanne. Polska implementacja dyrektywy IDD wymaga szeroko zakrojonej dyskusji i podjęcia prac zmierzających do stworzenia spójnej koncepcji sposobu wykonywania zawodu przez brokerów, tak aby przyjęte rozwiązania zapewniały klientom odpowiedni poziom usług przy zachowaniu równości praw stron uczestniczących w procesie zakupu ubezpieczeń.

**Łukasz Zoń**

*Prezes Zarządu Stowarzyszenia Polskich Brokerów  
Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych*

## Implementation of the Insurance Distribution Directive and Brokerage Practice – *de lege ferenda* notes

The Directive of 20 January 2016 on insurance distribution has introduced a number of new solutions to protect the interests of consumers. The principle of the equal treatment of all distribution channels in terms of their obligations towards consumers, postulated by insurance intermediaries *inter alia*, has been adopted. In accordance with the preamble to the directive, a major role in the distribution of these products is played by insurance and reinsurance intermediaries. Besides, the article discusses the extensive information requirements imposed by the directive on insurance distributors in the field of information provided to consumers, including investment products. Emphasizing the special features of Polish legal regime, the author advocates a minimum harmonisation of the directive. The required obligations should be designed to be useful for the client. In addition, the issues relating to the professional development of brokers, their status and the role of professional self-government have been discussed in this text.

**Keywords:** Insurance Distribution Directive, distribution channels, categories of insurance intermediaries, dependent and independent intermediary, information requirements, brokerage recommendation, professional training, professional self-government.