



Dorota Maśniak

Uniwersytet Gdański

WYNAGRODZENIE POŚREDNIKA W UBEZPIECZENIACH MORSKICH I JEGO TRANSPARENTNOŚĆ W ŚWIETLE PROJEKTOWANYCH ZMIAN DYREKTYWY O POŚREDNICTWIE UBEZPIECZENIOWYM (IMD2)

Pośrednik pochodzi od łac. medius – środkowy, bezstronny. Nie przypadkiem tej problematyce został poświęcony artykuł w księdze pamiątkowej Profesora Wojciecha Adamczaka. Również nie przypadkiem samo powiązanie etymologii pośrednictwa i osoby Jubilata pozostawię bez komentarza, ponieważ właśnie brak zbędnych słów, działanie w spokoju, dyskretnie, bez rozgłosu i blasku wyróżnia jego osobę. Pośrednik, czyli osoba, która – będąc pomiędzy – spaja, łagodzi, skupia się na celu, a nie eksponowaniu własnej osoby. Dlaczego mowa o pośrednictwie morskim – też tłumaczyć nie trzeba.

Pomimo wyrażanego w doktrynie poglądu, iż „utrzymywanie tradycyjnej odrębności ubezpieczeń morskich w stosunku do innych ubezpieczeń majątkowych w zakresie ich ustawowego uregulowania, a częściowo także praktyki, jest anachronizmem”¹ oraz nowelizacji ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z dnia 8 lipca 2005² r. uchylającej przepis wyłączający stosowanie ww. ustawy do form pośrednictwa przewidzianego w kodeksie morskim, rynek ubezpieczeń morskich, a w tym rynek pośrednictwa, wykazują się nadal dużą specyfiką. Wynika ona przede wszystkim z dominującego międzynarodowego charakteru nawiązywanych stosunków prawnych oraz głębszych różnic kulturowych leżących u podstaw regulacji (kultura morska a kultura „alpejska”³). Rynek ubezpieczeń morskich ma niemal wyłącznie charakter profesjonalny, stąd nie mają przy jego analizie znaczenia mechanizmy ochrony konsumenta – tak istotne dla oceny regulacji dotyczących rynku ubezpieczeń w ogólności.

¹ Jan Łopuski, *Nowe prawo ubezpieczeniowe a ubezpieczenia morskie. Refleksje na temat kierunków rozwoju prawa ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne” 2004, nr 3.

² Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym z dnia 22 maja 2003 r. (Dz. U. Nr 124, poz. 1154 ze zm.)

³ A. Machnikowska, Z., Brodecki, *Zagadnienia ogólne*, [w:] *Wolność gospodarcza. Acquis communautaire*, red. Z. Brodecki, s. 76.

Kodeks morski posługuje się pojęciem agenta morskiego, który jest stałym przedstawicielem armatora w określonym porcie lub na określonym obszarze (art. 201 k.m.), uprawnionym do podejmowania w imieniu armatora zwykłych czynności związanych z uprawianiem żeglugi, do których należy m.in. zawieranie umowy ubezpieczenia. Analiza pozostałych przepisów kodeksu morskiego prowadzi do wniosku, że może on występować nie tylko w imieniu armatora (zawierając umowę ubezpieczenia statku czy OC), ale też innych osób związanych z uprawianiem żeglugi (zawierając umowę ubezpieczenia cargo)⁴. Nie można utożsamiać agenta morskiego z agentem ubezpieczeniowym w rozumieniu ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, który działa na rzecz zakładu ubezpieczeń. Szczególną cechą agenta morskiego jest możliwość działania przy zawieraniu umowy w imieniu armatora na rzecz drugiej strony umowy (za zgodą armatora). Dopuszczono reprezentowanie przez agenta interesów dwóch stron i otrzymywanie od obu stron wynagrodzenie⁵. Takie rozwiązanie otwiera możliwość łączenia funkcji agenta ubezpieczeniowego działającego w imieniu zakładu ubezpieczeń z funkcją agenta morskiego.

Drugą formą pośrednictwa morskiego jest makler, który w przeciwieństwie do agenta morskiego nie jest związany terytorialnym ograniczeniem działalności do „portu lub określonego obszaru”. Makler morski pośredniczy w zawieraniu umów ubezpieczenia morskiego na podstawie każdorazowego zlecenia podmiotu uczestniczącego w obrocie morskim (art. 208 § 1 k.m.). W praktyce ubezpieczeń morskich, obok wymienionych podmiotów, działają również przedsiębiorcy wielobranżowi, którzy działalność agenta lub maklera morskiego łączą z inną działalnością (przede wszystkim spedytora morski)⁶. Uchylenie wyłączenia w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym wydaje się przesądzać o stosowaniu tej ustawy również do pośredników morskich, o którym mowa w kodeksie morskim, z wszelkimi wynikającymi z tego faktu konsekwencjami. Ustawodawca krajowy przesądził, że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest wykonywane wyłącznie przez agentów ubezpieczeniowych lub brokerów ubezpieczeniowych. Jeśli agent morski lub makler morski w ramach swojej działalności pośredniczą w zawieraniu umowy ubezpieczenia, zobowiązani są do nabycia statusu pośrednika ubezpieczeniowego (brokera) poprzez spełnienie wymagań narzuconych ww. ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym, w tym spełnienia obowiązku ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej związanej z dokonywaniem czynności brokerskich czy zdania egzaminu przed właściwą komisją egzaminacyjną. Zgodnie z obowiązującym prawem, stanowiącym wyraz harmonizacji prawodawstw państw członkowskich, dokonywanie czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego za-

⁴ Z. Brodecki, *Prawo ubezpieczeń morskich*, Sopot 1999, s. 35.

⁵ D.Pyć, Komentarz do art. 202 kodeksu morskiego, Lex/el.2012.

⁶ E. Wieczorek, *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, [w:] *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz do przepisów prawnych o funkcjonowaniu rynku ubezpieczeń*, t. I, s. 1105–1106.

strzeżone zostało dla pośredników zarejestrowanych. Rejestry pośredników prowadzą organy nadzoru państw członkowskich.

Pośredniczenie w zawieraniu (i wykonywaniu) umów ubezpieczenia przez pośredników morskich bez konieczności nabycia statusu brokera ubezpieczeniowego (lub agenta ubezpieczeniowego) jest jedynie możliwe w przypadku łącznego spełniania warunków określonych w art. 3 ust. 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, który wyłącza stosowanie ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym w odniesieniu do tzw. działalności uzupełniającej. Jest to dopuszczalne przy założeniu, że zawierane przez maklera (agenta morskiego) umowy ubezpieczenia nie są umowami ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, wymagają wiedzy jedynie w zakresie oferowanej ochrony i są umowami zawieranyymi jako uzupełnienie dostarczanych przez przedsiębiorcę towarów lub świadczonych usług. Stanowiąca uzupełnienie działalności gospodarczej umowa dotyczy mogłaby ryzyka zniszczenia, utraty lub uszkodzenia towarów transportowanych drogą morską lub uszkodzenia (utrata) bagażu w podróży drogą morską. Wysokość rocznej składki należnej z tytułu umowy ubezpieczenia nie może przekraczać kwoty stanowiącej równowartość 500 euro, a czas trwania umowy ubezpieczenia nie przekracza 5 lat. Przepis ów jest wyrazem dostosowania krajowych norm prawnych do treści obowiązującej dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (art. 1 ust. 2. dyrektywy)⁷.

Obowiązujące normy unijne odnoszące się do pośredników ubezpieczeniowych nie narzucają form organizacyjno-prawnych, ograniczają się do przedmiotowego ujęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego. Tym samym każdy podmiot dokonujący czynności związanych z prezentacją, informowaniem o, składaniem ofert lub wykonywaniem prac przygotowawczych do zawierania umowy lub zawierania umowy ubezpieczenia, bądź udziału w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności w przypadku powstania szkody, o ile nie są podejmowane przez zakład ubezpieczeń lub jego pracowników, jest pośrednikiem ubezpieczeniowym (art. 2 pkt 3 dyrektywy). Na unijnym rynku ubezpieczeniowym spotkać możemy pośredników przyjmujących różnorodne formy. Polskie prawo krajowe ograniczyło swobodę pośrednikom chcącym zarejestrować swoją działalność w Polsce, narzucając dwie formy. Stąd podział polskiego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego pomiędzy brokerów i agentów ubezpieczeniowych. Pośredniczyć w zawieraniu umów ubezpieczenia morskiego mogą agenci lub brokerzy ubezpieczeniowi, którzy mogą ponadto pełnić rolę pośredników morskich (maklerów lub agentów morskich). W przypadku potraktowania pośrednictwa ubezpieczeniowego jako działalności uzupełniającej i spełnienia wymienionych przesłanek dopuścić należy możliwość działania pośredników morskich niebędących pośrednikami ubezpieczeniowymi. Trzecią grupę stanowią pośrednicy zarejestrowani w innych państwach. Jeżeli są to państwa członkow-

⁷ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, Insurance Mediation Directive – IMD.

skie Unii, to swobodnie mogą oni pośredniczyć w zawieraniu umów z podmiotami polskimi, korzystając z tzw. zasady otwartego okienka⁸.

Aktualnie jesteśmy świadkami dalece zakrojonych projektów zmian w regulacjach dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego. Projekt dyrektywy IMD2⁹ odzwierciedla rekomendacje Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej. Proponowane zmiany zmierzają w kierunku integracji podmiotów zajmujących się dystrybucją produktów ubezpieczeniowych i nie tylko. Dyrektywa IMD2 ma obejmować swym zakresem podmiotowym wszystkie osoby zajmujące się dystrybucją tzw. konsumenckich produktów ubezpieczeniowych¹⁰, w tym osoby zajmujące się sprzedażą bezpośrednią produktów ubezpieczeniowych (zakłady ubezpieczeń)¹¹, lub osoby wykonujące czynności pośrednictwa na zasadzie *outsourcingu*¹² oraz pośredników reasekuracyjnych¹³. Radykalnej zmianie ma też ulec koncepcja wyłączeń spod reżimu dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zakładająca objęcie reżimem IMD2 osoby dotychczas wyłączone spod reżimu IMD, takie jak: zajmujące się zawodowo zarządzaniem roszczeniami, wyceną szkód i rozpatrywaniem roszczeń biegłych¹⁴. Do tej grupy można by zaliczyć niektórych pośredników morskich, korzystających obecnie z obowiązującego wyłączenia spod działania przepisów dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Projekt dyrektywy zakłada zawężenie wyłączenia do umów ubezpieczenia stanowiących uzupełnienie dostarczanych przez przedsiębiorcę towarów pokrywających ryzyko zniszczenia, utraty lub uszkodzenia tych towarów (art. 1 ust. 2 dyrektywy IMD2). Zmieniona dyrektywa (IMD2) ma na celu zapewnienie równych zasad działania wszystkim uczestnikom zajmującym się oferowaniem ochrony ubezpieczeniowej oraz zwiększenie poziomu ochrony ubezpieczających/ubezpieczonych. Nadrzędnym celem zmiany jest zapewnienie niezakłóconej konkurencji, ochrony konsumentów i integracji rynku.

Przewidywana jest dalsza progresja w kierunku porównywalności wymogów stawianych pośrednikom ubezpieczeniowym i ubezpieczycielom z takiego kanału dystrybucji niekorzystającym (tzw. sprzedaż bezpośrednia). Nie kwestionując zasadności rozszerzenia zakresu obowiązków nakładanych na pośredników celem zrównania szans na rynku ubezpieczeniowym w myśl zasady wolnej konkurencji, poddawanie jednej regulacji dwóch różnych kanałów dystrybucji wydaje się niewłaściwe z punktu widzenia jasności i klarowności legislacji. Pośrednicy

⁸ D. Maśniak, *Prawo ubezpieczeń*, [w:] *Finanse. Acquis communautaire*, red. Z. Brodecki, Lexis Nexis, Warszawa 2004, s. 380 i n.

⁹ Bruksela, dnia 3.7.2012 r. COM(2012) 360 final 2012/0175 (COD).

¹⁰ Wyłączony został tzw. obrót profesjonalny, utożsamiany z dużymi ryzykami w rozumieniu dyrektywy 73/239/EWG oraz świadczenie ochrony na rzecz podmiotów profesjonalnych w rozumieniu dyrektywy IMD2.

¹¹ Rekomendacja 3 Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej.

¹² Rekomendacja 6 Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej.

¹³ . Rekomendacja 4 Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej.

¹⁴ Nie podlegają dyrektywie IMD2 takie osoby jak: eksperci podatkowi i księgowi świadczący usługi doradcze oraz osoby udzielające ogólnej informacji o produktach ubezpieczeniowych.

ubezpieczeniowi stanowią niezależne ogniwa rynku ubezpieczeniowego. Regulacja działalności ubezpieczeniowej przepisami tworzonymi z myślą o działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego prowadzić może do problemów w wykładni. Niekwestionując celowości zwiększenia ochrony konsumenta i większej spójności ujawnianych mu informacji niezależnie od kanału dystrybucji, lepszym rozwiązaniem jest wprowadzanie zmian odpowiednio dla danego kanału dystrybucji. Rozszerzenie wymagań wobec ubezpieczycieli w zakresie świadczenia ochrony ubezpieczeniowej (sprzedaży produktów ubezpieczeniowych), chociażby w drodze zmian do dyrektywy Solvency II¹⁵, wydaje się bardziej racjonalne. Nie zmienia to faktu, że ujednoclenie wymogów stawianych podmiotom świadczącym ochronę ubezpieczeniową i pośredniczącym w jej świadczeniu wiąże się ze wzrostem konkurencji na rynku, korzystnej dla klientów ubezpieczeniowych¹⁶.

Tendencja do usuwania w cień stosunków cywilnoprawnych związanych ze świadczeniem ochrony ubezpieczeniowej i eksponowanie instrumentów prawnofinansowych rynku wewnętrznego (w tym przede wszystkim wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych) w efekcie prowadzi do lekceważenia informacji dotyczącej ogólnych warunków ubezpieczeń¹⁷ (prawo wynikające z zawieranych umów) i utrwalania u klientów przeświadczenia, że najważniejsza jest cena, z którą wiąże się wynagrodzenie pośredników ubezpieczeniowych. Jest to w istocie niekorzystne dla ubezpieczonych.

Rozważenie zasadności wprowadzenia reżimu ujawniania wynagrodzenia przez pośredników ubezpieczeniowych wymaga zwrócenia uwagi na kategorie kryjące się pod tym pojęciem. Sprowadzają się one do różnic co do charakteru (*nature of remuneration*) i źródła (*source of remuneration*) wynagrodzenia. Opierając się na terminologii stosowanej na rynku brytyjskim¹⁸, wyróżnić można przede wszystkim: *fee*, *commission* i *contingent commission*. Najmniej popularnym, choć najprostszym sposobem wynagrodzenia jest opłata (*fee*) wynikająca w umowy zawartej pomiędzy pośrednikiem i klientem. Z uwagi na negocjacyjny charakter niesie ze sobą najmniej problemów. Najpopularniejszy sposób wynagrodzenia stanowi prowizja wypłacana przez ubezpieczyciela, skalkulowana w składce ubezpieczeniowej (*commission*). Najwięcej kontrowersji budzi dodatkowe wynagrodzenie wypłacane przez ubezpieczyciela z tytułu osiągnięcia określonej skali działalności lub uzgodnionych celów sprzedażowych (*contingent commission* (*placement service agreement/market service agreement*)), często będące formą zachęty

¹⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyplącalność II) L 335/1.

¹⁶ *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive...*, s. 8.

¹⁷ Por. Ch. Cassebaum, *Public hearing on the revision of the IMD – from IMD1 to IMD2*, 10 December 2010, s. 5.

¹⁸ A. Roberts, *Insurance broker remuneration: law and regulation*, <http://www.out-law.com>.

definiowanej jako wszelkie świadczenia dodatkowe oferowane celem osiągnięcia określonego sposobu działania.

Kwestia prowizji (*commission*), w szczególności „warunkowych” prowizji (*contingent commission*), stała się w ostatnich latach przedmiotem wątpliwości co do braku transparentności wynagrodzenia i potencjalnych konfliktów interesów pomiędzy brokerami i klientami. Jako na przedstawicielu ubezpieczającego, na brokerze ciąży powinność działania w interesie ubezpieczającego. Brak jasności co do charakteru wynagrodzenia stanowić może przyczynę utraty zaufania do konkretnego brokera, jak i całego samorządu brokerskiego. Pomocne w ocenie projektowanych zmian są doświadczenia państw członkowskich, które dobrowolnie, nie czekając na ingerencję organów UE, wprowadziły na krajowych rynkach reguły mające na celu zachowanie transparentności wynagrodzenia.

Przykład stanowi największy w UE rynek ubezpieczeniowy Wielkiej Brytanii¹⁹, będący od wieków centrum ubezpieczeń morskich. Ubezpieczeniowe Zasady Dobrej Praktyki (*Insurance Conduct of Business Sourcebook – ICOBS*), wsparte przez rekomendacje FSA²⁰, przewidują ujawnianie wynagrodzenia na żądanie klienta. W przypadku opłacania brokera przez klienta, broker jest zobowiązany przedstawić mu wszelkie szczegóły wynagrodzenia lub podstawę kalkulacji jego wysokości przed powstaniem odpowiedzialności z tytułu płatności ubezpieczającego lub przed zawarciem umowy ubezpieczenia, jeżeli doszło do niego wcześniej (ICOBS 4.3.1R). Takie wymogi dotyczą wszelkich opłat (*fees*) należnych w czasie obowiązywania umowy, z wyłączeniem składki i prowizji (*commission*).

Co do ujawniania wysokości prowizji (*commission*) ubezpieczającym przedsiębiorcom ICOBS, spełnienie obowiązku przez brokerów uzależnione jest od żądania klienta. W 2008 r. FSA poddała szerokiej dyskusji koncepcję reformy obejmującej obowiązek ujawniania wynagrodzenia. W wyniku badań przeprowadzonych wśród organizacji handlowych, ubezpieczycieli i pośredników wycofała się z tego projektu. W zamian w grudniu 2008 r. opracowano wytyczne dla brokerów mające na celu ulepszenie procedury ujawniania wysokości wynagrodzenia „na żądanie”. Opublikowane w kwietniu 2009 r., przyjęte zostały przez Brytyjskie Stowarzyszenie Brokerów (BIBA), Stowarzyszenie Londyńskich i Międzynarodowych Brokerów Ubezpieczeniowych (*London and International Insurance Brokers' Association*), Instytut Brokerów Ubezpieczeniowych (*Institute of Insurance Brokers*) i Stowarzyszenie Brytyjskich Ubezpieczycieli (ABI). Specjalny status wytycznych, rekomendowanych przez FSA oznacza, iż przed podjęciem jakichkolwiek działań przeciwko pośrednikowi brane jest pod uwagę to, czy działał on zgodnie z wytycznymi.

Proponowany wzór ujawniania wynagrodzeń określa charakter wynagrodzenia (uzgodniona opłata czy prowizja), jego wysokość i odpowiedź na pytanie,

¹⁹ *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive...*, s. 18.

²⁰ FSA, *Transparency, disclosure and conflict of interest in the commercial insurance market 08/2*, Discussion Paper, March 2008, s. 24 i n.

czy przewidywane jest dodatkowe wynagrodzenie prowizyjne z tytułu zorganizowania finansowania składki i/lub wynikające z treści umowy z ubezpieczycielem. Wymóg ujawnienia „na żądanie” dotyczy wszystkich form wynagrodzenia, w tym ustaleń dotyczących podziału zysku czy płatności związanych z wielkością sprzedaży (ICOBS 4.4). Szczególną uwagę poświęcono kwestii szybkości i precyzji informacji udzielanej na życzenie klienta oraz obowiązku informowania klientów o możliwości zażądania przez nich informacji o wynagrodzeniu (co najmniej raz na 12 miesięcy).

Natomiast pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia z konsumentami nie zostało objęte regulacją, co jest zgodne z intencją FSA. Poza zakresem przedmiotowym ICOBS pozostała ochrona świadczona konsumentom. Jeżeli konsument zażąda informacji na temat wynagrodzenia, broker nie jest zobowiązany w świetle prawa odpowiedzieć. Treść ICOBS przypomina jednak pośrednikom, iż obok reguł prawnych ciąży na nich zasady wynikające z charakteru działalności i występowania na rynku w interesie ubezpieczających. Zalicza się do nich zasada ujawniania, obejmująca obowiązek uwzględniania wszelkich ukrytych zysków i unikania konfliktów interesów.

Należy wyraźnie podkreślić, że rynek brytyjski jest najdojrzałszym rynkiem w UE, a wprowadzony reżim ujawniania wynagradzania cechuje ewolucyjny charakter, uwzględniający poziom świadomości ubezpieczeniowej wszystkich uczestników rynku. Ponadto ma on charakter reguł wprowadzanych za akceptacją środowiska pośredników ubezpieczeniowych (reprezentowanych przez zrzeszające ich organizacje) i jest ograniczony do pośrednictwa w imieniu przedsiębiorców i tylko „na żądanie”.

Inny przykład stanowi rynek fiński, gdzie wprowadzono obowiązek ujawniania wysokości wynagrodzenia. Wprowadzenie zakazu pobierania prowizji (omówionej niżej) zmusiło brokerów do zmian w kierunku działalności i przyjęcia modelu doradczego. Ułatwiło to wprowadzenie systemu wyceny netto do wykazywania kosztu produktu. Obecnie brokerzy są zobowiązani obciążać klientów niezależnie od składki ubezpieczeniowej, co wpływa na jasność wynagrodzenia. Można by mniemać, że dzięki takim rozwiązaniom ubezpieczyciele obniżyli koszty składki i kwotę prowizji płaconej pierwotnie. Jednak wbrew pozorom wielu ubezpieczycieli nie obniża składek z tytułu ochrony świadczonej za pośrednictwem brokerów, czego skutkiem kanał pośrednictwa w zakresie określonych produktów staje się droższy i mniej konkurencyjny²¹. Działający na fińskim rynku agenci nie są zobowiązani do ujawniania kwoty wynagrodzenia.

Spośród licznych badań przeprowadzonych na rynku brytyjskim na temat skutków ujawniania wynagrodzenia żadne nie udowodniło znaczących korzyści dla klienta. Wszystkie gremia badane w tej kwestii na zlecenie Komisji Europejskiej zgadzają się co do tego, że poznanie wysokości prowizji uzyskanej przez pośrednika ubezpieczeniowego przynosi bardzo niewielkie lub żadne korzyści kon-

²¹ Świadczyć o tym mogą wyniki dotyczące rynku brokerskiego w Finlandii w latach 1997–2010.

sumentom²². Skutkiem wprowadzenia reżimu może dojść do odrzucania przez klientów ochrony świadczonej w zamian za niskie składki ubezpieczeniowe przy jednoczesnych wysokich wynagrodzeniach bez względu na jakość uzyskiwanej ochrony. Generalne rozwiązania, które nie uwzględniają ani kontekstu, ani stopnia porównywalności produktów i gromadzonych informacji, mogą wywoływać skutki odwrotne od zamierzonych. W zależności od wymaganego zakresu ujawniania i charakteru rynku koszty wdrożenia reżimu ujawniania wynagrodzeń mogą być bardzo wysokie. Pośrednicy ubezpieczeniowi traciliby w stosunku do podmiotów wykorzystujących pozostałe kanały dystrybucji ubezpieczeń sprzedaż bezpośrednią czy *bancassurance*. Wynik porównania kosztów ponoszonych przy korzystaniu z różnych kanałów będzie na niekorzyść pośredników.

W odróżnieniu od ujawniania wysokości wynagrodzenia obowiązek ujawniania charakteru i źródła wynagrodzenia uznać należy generalnie za dopuszczalny i korzystny dla klientów. Kwestią kontrowersyjną pozostaje sposób egzekwowania nałożonego obowiązku. Bez wątplenia mniej uciążliwe dla pośredników byłoby uzależnienie go od żądania ujawnienia informacji przez potencjalnego ubezpieczającego. Takie rozwiązanie sprowadza obowiązek do uprawnienia klienta, co może ograniczać jego skuteczność. Trudno nie zgodzić się z wysuwaną tezą, że skala oddziaływania będzie ograniczona, jeśli do ujawniania będzie dochodzić jedynie „na żądanie”. W krajach o niskiej świadomości ubezpieczeniowej, do których z pewnością zalicza się Polska, zachodzi obawa, iż potencjalni ubezpieczający nie będą korzystać z przysługującego im uprawnienia.

Wprowadzenie takiego obowiązku informacyjnego zapewni większą transparentność charakteru wynagrodzenia pośrednika, ułatwi oddzielenie działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego od doradztwa – odrębnie wynagradzanego. Jest to istotne w przypadku pośredników morskich, których zakres kompetencji wykracza poza pośrednictwo ubezpieczeniowe, co przekłada się na zróżnicowanie wynagrodzenia. Mylące dla klienta może być natomiast ujawnienie kosztów dystrybucji. Stanowiłoby ponadto zbędny ciężar dla pośredników. Zagrożeniem jest jednak zróżnicowanie kanałów dystrybucji.

Z kwestią transparentności wynagrodzenia silnie wiąże się problem konfliktu interesów²³. Trudno bagatelizować fakt, że kwestia wynagrodzenia jest podstawowym źródłem konfliktów interesów w relacjach handlowych. Za takie relacje uznać należy również relacje na rynku ubezpieczeniowym, gdzie ochronę ubezpieczeniową traktować możemy jako towar uzyskiwany za określoną cenę. Problem narasta tam, gdzie pozornie rzetelne modele biznesowe w rzeczywistości takie nie są, jak również w sytuacjach niestandardowych, nietypowych. Z tymi

²² *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive...*, s. 8, BIPAR views on the revision of the IMD, October 2011, s. 12.

²³ Zob. Consultation document on the Review of the Insurance Mediation Directive (IMD) Commission Staff Working Paper, s. 9, Bruno Geiringer, IMD2: the review of the Insurance mediation Directive, <http://www.out-law.com/page-11652>, s. 3.

ostatnimi mamy do czynienia na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego. Działalność niezależnych pośredników ubezpieczeniowych, która implikuje nawiązanie relacji kontraktowej zarówno z ubezpieczycielem jak i ubezpieczającym, stanowić może ze swej natury źródło konfliktu interesów. Brak świadomości co do charakteru relacji pośrednik – ubezpieczyciel może być szkodliwy dla klienta. Fakt, że pośrednik może otrzymać dodatkowe prowizyjne wynagrodzenie (*contingent commission*), jeśli osiąga korzyści handlowe na rzecz ubezpieczyciela, prowadzi do potencjalnego konfliktu interesów pomiędzy jego interesami handlowymi i obiektywną poradą świadczoną na rzecz jego klienta. Mimo tych obaw badania przeprowadzone przez FSA dla rynku brytyjskiego wykazały, iż jedynie ok. 1,5% całkowitej kwoty przychodów pośredników stanowią wpływy z tytułu dodatkowej prowizji²⁴.

W toku prac nad reformą rynku ubezpieczeniowego brane są pod uwagę dwa potencjalne sposoby rozwiązywania problemu konfliktów interesów:

- wprowadzenie zakazu prowizji od sprzedaży produktów ubezpieczeniowych,
- wprowadzenie obowiązku ujawniania wszelkich konfliktów interesów wzorem rozwiązań wprowadzonych dyrektywą MIFID²⁵.

Zgadzać się z respondentami badanymi na zlecenie Komisji Europejskiej przez PwC²⁶, oba rozwiązania wydają się niewłaściwe. Uznać je można za zbyt daleko ingerujące w stosunki ubezpieczeniowe – niezgodnie z zasadą proporcjonalności.

Zakaz prowizyjnego wynagrodzenia stanowi skrajne rozwiązanie godzące w zasadę wolnej konkurencji, prowadząc do ograniczenia wyboru klientom ubezpieczeniowym. Doprowadziłoby ono do wycofania się z rynku ubezpieczeniowego większości pośredników lub przekwalifikowania w pracowników najemnych zakładów ubezpieczeń. Takie rozwiązanie utrudniłoby wejście na rynek obcym ubezpieczycielom. Pośrednicy ubezpieczeniowi stanowią bowiem wiodący kanał dystrybucji ubezpieczeń w działalności transgranicznej. Krajowi ubezpieczyciele wykorzystywaliby wyraźną przewagę nad ubezpieczycielami goszczącymi, co stoi w jawnej sprzeczności z zasadami unijnymi (swobody przedsiębiorczości i usług). Tym samym ubezpieczający miałyby ograniczony wybór produktów. Wprowadzenie zakazu prowadzić mogłoby również do obniżenia zakresu i/lub jakości ochrony ubezpieczeniowej dóbr osobistych i interesów mniej zamożnych warstw obywateli UE. Nie byłoby ich stać lub nie chcieliby przeznaczać ograniczonych środków pieniężnych na poradę. Koszty administracyjne pośredników

²⁴ A. Robverts, *Insurance broker remuneration...*, s. 5.

²⁵ Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID). Przepisy MiFID mają zastosowanie w odniesieniu do wszystkich podmiotów świadczących usługi w zakresie inwestycji lub związanych z instrumentami finansowymi będącymi przedmiotem dyrektywy. Przepisom dyrektywy MiFID podlegają więc banki, biura maklerskie i pośrednicy finansowi.

²⁶ *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive...*, s. 6.

wzrosłyby, ponieważ byłiby zobligowani do wystawienia oddzielnych rachunków z tytułu udzielenia porady.

Kolejną kwestię stanowią koszty szerokiej restrukturyzacji rynku, które w ostateczności obciążą klientów ubezpieczeniowych. Opuszczanie rynku przez niezależnych pośredników ubezpieczeniowych (brokerów/maklerów) i wchłanianie ich przez struktury zakładów ubezpieczeń skutkowałoby internalizacją kosztów stałych i zwiększaniem się wielkości takich kosztów ponoszonych przez ubezpieczycieli (z tytułu rozwoju sieci sprzedaży bezpośredniej). Z uwagi na to, że sektora sprzedaży bezpośredniej nie dotknąłby wprowadzany zakaz, zyskałby on na rozszerzenie zakresu działalności spowodowanej brakiem konkurencji i internalizacji (wchłonięciu) portfeli pośredników ubezpieczeniowych (niezależnych i zależnych). Należy mieć jednak na uwadze, że wzrost sprzedaży bezpośredniej nie może zrekompensować utraty aktywności generowanej przez pośredników ubezpieczeniowych.

Finlandia stanowi przykład rynku, na którym wprowadzono zakaz prowizji, rzekomo jako środek służący neutralizacji konfliktów interesów w relacjach pośredników działających w imieniu klientów i pośredników działających w imieniu ubezpieczycieli. Działający na fińskim rynku pośrednicy objęci są zakazem akceptowania jakichkolwiek płatności od ubezpieczycieli. Mogą być wynagradzani jedynie przez klientów, których interesy reprezentują (sekcje 26 i 29 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym²⁷). Unikając stosowania się do zakazu, wielu brokerów przekwalifikowuje się na agentów lub multiagentów. Agent (w odróżnieniu chociażby do rynku brytyjskiego) może działać zarówno w imieniu ubezpieczyciela, jak i ubezpieczającego. Dopuszczalna jest również działalność multiagentów działających na rzecz kilku ubezpieczycieli. Broker, przeciwnie, może działać jedynie na podstawie umowy zawartej z klientem. Stosowanie kontrowersyjnego zakazu spotkało się z negatywną opinią Komisji Europejskiej²⁸, której zdaniem zaostrzy on poważne problemy, w tym konflikty interesów na fińskim rynku ubezpieczeniowym. W 2009 r. Minister Spraw Społecznych i Zdrowia stwierdził w raporcie²⁹, że zakaz prowizji jest najbardziej problematyczną częścią ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z 2005 r. Zakaz doprowadził do koncentracji rynku. Fińscy brokerzy wycofują się z rynku konsumenckiego. Brokerzy pośredniczący w ochronie dużych ryzyk związanych z działalnością gospodarczą odnotowali gwałtowny spadek dochodów, niekiedy nawet o 75 %³⁰. Dochodzi do protekcjonizmu i ograniczania dostępu do rynku fińskiego ubezpieczycieli zagranicznych, z uwagi na uniemożliwienie dystrybucji przez niezależnych pośredników.

²⁷ Insurance Mediation Act 570/2005 (IMA), który wszedł w życie 1.9.2005.

²⁸ MARKT/H/2/TK/mfc (2009) 57074, FS/050.070/0008.

²⁹ 21 STM/3228/2007, Ministry of Social Affairs and Health, 15 June 2009.

³⁰ *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive...*, s. 36.

Rozważając zasadność wprowadzenie obowiązku ujawniania wszelkich sprzeczności interesów, należy mieć na uwadze sylwetkę potencjalnego klienta ubezpieczeniowego. Należy zastanowić się, jaki cel miałyby dostarczanie mu informacji niekoniecznie pomocnych w podejmowaniu decyzji o skorzystaniu z ochrony ubezpieczeniowej. W warunkach postępującej komodyzacji (utowarowienia) rynku ubezpieczeniowego obszerne ujawniania konfliktów interesów nie wydaje się korzystne dla klientów. Zwiększanie liczby i/lub złożoności dostarczanych mu dokumentów może okazać się szkodliwe z uwagi na zagrożenie czytania bez zrozumienia treści i/lub znaczenia.

Z drugiej strony gromadzenie i ujawnianie wszelkich informacji stanowi może ciężar niemożliwy do zniesienia przez pośredników zaliczanych do małych przedsiębiorców. W konsekwencji taki obowiązek może być trudny do wprowadzenia w praktyce i powiększy grupę „martwych” przepisów prawa, wpływając tym samym na jego jakość. Więksi pośrednicy skorzystaliby z efektu skali w administracji i zarządzaniu systemami informacyjnymi, a zatem odczuliby ciężar obowiązku w mniejszym stopniu. Wprowadzony reżim wygenerowałaby dodatkowe koszty, które odczuwalne byłyby w większym stopniu przez mniejszych pośredników, co stoi w sprzeczności z zasadą wolnej konkurencji i nie jest korzystne dla rozwoju rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, którego dywersyfikacja jest zaletą i przynosi korzyści klientom.

Harmonizacja prawa rynku ubezpieczeniowego na szczeblu unijnym uwzględniać powinna rozdrobniony charakter sektora i różnorodność ram prawnych przyjętych modeli biznesowych, a także poziomu dojrzałości państw członkowskich. Nadmierne szczegółowe ujawnianie danych dotyczących wynagrodzeń, kosztów dystrybucji czy konfliktów interesów przynieść może więcej szkody niż korzyści. Realizacja takiej polityki jest problematyczna, potencjalnie zakłócająca rynek i ostatecznie zbędna z punktu widzenia potrzeb klienta. We właściwy sposób implementowane i stosowane w praktyce obowiązujące przepisy dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD) dotyczące rekomendacji już dzisiaj mogą być skutecznym narzędziem w realizacji wyznaczonych celów.

Dostrzegając problem konfliktu interesów, skupić się należy na rozwiązaniach dotyczących obowiązków konkretnych, koniecznych, których uciążliwość nie rodzi większych kosztów niż oczekiwane korzyści. Za takie rozwiązanie uznawany jest obowiązek ujawniania charakteru i źródła wynagrodzenia (omówiony powyżej). Wydaje się przynosić najwięcej korzyści przy jednoczesnym zakłócaniu rynku w najmniejszym stopniu i ponoszeniu najmniejszych kosztów. Rozszerzenie treści rekomendacji o obowiązek ujawniania takich treści sprzyja niwelowaniu sprzeczności interesów i wzmacnianiu wiarygodności działań niezależnych pośredników ubezpieczeniowych.

Analizując projektowane zmiany w odniesieniu do pośrednictwa na rynku ubezpieczeń morskich, istotne wydaje się podjęcie próby rozbicia pośrednic-

twa na konsumenckie i korporacyjne, rozumiane jako pośrednictwo w zakresie ochrony ubezpieczeniowej przed skutkami realizacji tzw. dużych ryzyk. Z jednej strony rozszerzając zakres obowiązków informacyjnych ciążyących na pośrednikach (o czym mowa powyżej), prawodawca dał możliwość wyłączenia ich stosowania (*need not be given*) do umów ubezpieczenia dotyczących tzw. dużych ryzyk w rozumieniu pierwszej dyrektywy ubezpieczeniowej³¹. Zgodnie z definicją przyjętą w tej dyrektywie (art. 5 pkt d pierwszej dyrektywy) do „dużych ryzyk” zaliczono wszystkie typowe ryzyka dla żeglugi morskiej (grupa 6 obejmująca ubezpieczenie jednostek pływających w żegludze morskiej, grupa 7 obejmująca ubezpieczenie przedmiotów w transporcie morskim, grupa 12 obejmująca ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania jednostek pływających w żegludze morskiej). Projektowane zmiany są obecnie konsultowane. Krytycznie ocenić należy tak daleko idące różnicowanie w dostępie do informacji ubezpieczających. Powstaje pytanie o zasadność wyłączenia obowiązku ujawniania charakteru i źródła wynagrodzenia ubezpieczającym ryzyka uznane za duże.

Dorota Maśniak

SALARY OF A MARINE INSURANCE BROKER AND ITS TRANSPARENCY IN THE LIGHT OF THE PROPOSED REVISIONS TO THE INSURANCE MEDIATION DIRECTIVE (IMD2)

The article is devoted to the issues of marine insurance broking in the light of the proposed amendments of the EU regulations. The proposed revisions to the Insurance Mediation Directive, called IMD2, imply far-reaching changes in the insurance brokerage market due to the extension of the scope of channels allowing to access a customer. The biggest controversy concerns the proposal to introduce the obligation to reveal the amount of remuneration of intermediaries, which expresses the idea of transparency. Undertaking the attempt to answer the question about the legitimacy of the proposed revisions in general and of the individual responsibilities, the attention has been drawn to the solutions adopted in the jurisdictions of the selected Member States.

³¹ Pierwsza dyrektywa Rady z dnia 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie (73/239/EWG).