

JAROSŁAW W. PRZYBYTNIOWSKI

Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji *insurance mediation directive* z 2002 roku

*Pomimo różnic w funkcjonowaniu rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w Niemczech i Polsce intencją ustawodawców było nie tylko dostosowanie rodzimych przepisów prawnych do wymogów UE, ale także daleko idąca ochrona konsumenta. Dzięki implementacji dyrektywy *insurance mediation directive* na europejskim rynku ubezpieczeniowym wzmocniona została pozycja konsumenta. Wprowadzenie nowych przepisów prawnych i poprzedzających je okresów przejściowych miało także na celu umożliwienie podmiotom dotychczas zajmującym się pośrednictwem ubezpieczeniowym dostosowanie do nowych warunków prowadzenia działalności. Szczególnie wprowadzenie obowiązku posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej dla pośredników niezależnych i prowadzących działalność na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń stało się istotną przyczyną zmian liczebności tej grupy pośredników.*

1. Zagadnienia wstępne

Nowa koncepcja pośrednictwa ubezpieczeniowego, z wszelkimi jej konsekwencjami została zapisana w Dyrektywie Unii Europejskiej (UE) z 9 grudnia 2002 roku¹ (dyrektywa *IMD-insurance mediation directive*). Polska stworzyła jednolity system prawny w formie pakietu ustaw regulujących funkcjonowanie rynku ubezpieczeń gospodarczych dostosowanych do wymogów UE już w 2003 roku².

1. Dyrektywa 2002/92/EC z dnia 9 grudnia 2002 w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, weszła w życie 15 stycznia 2005 roku

2. 1 stycznia 2004 roku wszedł w życie pakiet ustaw ubezpieczeniowych, wprowadzający nowe uregulowania dotyczącego polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych. Pakiet czterech ustaw: Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1151z późn. zm.; Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1152 z późn. zm.; Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1153 z późn. zm.; Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

Rozwiązania prawne na terenie państwa niemieckiego³ obowiązujące od 22 maja 2007 roku⁴ związane z funkcjonowaniem pośrednictwa ubezpieczeniowego są wynikiem na nowo podjętej próby całościowego unormowania problematyki związanej z dystrybucją usług ubezpieczeniowych zarówno od strony podmiotowej (kategorie podmiotów wykonujących pośrednictwo), jak i od strony przedmiotowej (sprecyzowanie, czym jest pośrednictwo ubezpieczeniowe i na czym polegają tzw. czynności pośrednika ubezpieczeniowego). Podobnie jak polskie rozwiązania legislacyjne stanowią one implementację dyrektywy IMD.

Celem opracowania jest zaprezentowanie wybranych zagadnień związanych z funkcjonowaniem pośrednictwa ubezpieczeniowego w Niemczech i Polsce. Wybór tematu wynika po pierwsze ze zmienności rynku wspólnotowego, a po drugie z potrzeby wypełnienia luki informacyjnej w wiedzy w zakresie funkcjonowania dystrybucji ubezpieczeń w UE. Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i Niemczech jest istotna ze względu na bliskie, geograficzne sąsiedztwo obu państw oraz nowe możliwości rozwoju ekonomicznego pośrednictwa dzięki zbliżonym regulacjom prawnym (usługi transgraniczne).

Wspólny rynek podlega nieustannym zmianom i przystosowuje się do nowych warunków. Musi sprostać wyzwaniom⁵: globalizacji, zmianom strukturalnym, rosnącemu znaczeniu usług w gospodarce, a także coraz bardziej zróżnicowanej UE, która ze Wspólnoty 12 państw przekształciła się w Unię liczącą 27 członków.

2. Jednolity Rynek Ubezpieczeniowy

Proces kształtowania rynku wewnętrznego w dziedzinie ubezpieczeń zasadniczo został zakończony. Zakłady ubezpieczeń działające na terenie Unii podlegają systemowi oficjalnych zezwoleń oraz nadzorowi ostrożnościowemu prowadzonemu przez państwo członkowskie, na terenie którego znajduje się główna siedziba zakładu. Jednolity system pozwala zakładom ubezpieczeniowym na prowadzenie działalności w całej UE, poprzez swobodę przedsiębiorczości lub gwarancję swobody świadczenia usług.⁶

Wprowadzenie podstawowych swobód, w tym w szczególności swobody osiedlenia się, świadczenia usług i swobody przepływu kapitału było warunkiem koniecznym dla powstania wspólnego rynku⁷. Osoba chcąca podjąć działalność gospodarczą

3. Goerz D., Henseler Ch., Perschke R., *Versicherungsvermittlergesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittlerrichtlinie*, Mit allen Änderungen ab 22. 05. 2007 LexisNexis

4. Das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts

5. Zob. Jędrzejczyk I., *Catastrophic risk and a necessity of using an insurance protection*, [w] (red.) Jędrzejczyk I., Bożyk-Węglarz S., *The insurance of catastrophic risk in the European Union and the Global Changes*, Publisher of the Karol Adamiński University of Economics in Katowice, Katowice 2007, ss. 9-10

6. ECO, EFICOM oraz Hogan & Hartson - EuropeAid/113506/D/SV/PL – Parlamentarne Procedury Legislacyjne Zamówienie Nr 059: *Regulacje prawne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej* (Niemcy, Francja, Wielka Brytania) realizowane na rzecz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE), 29 sierpnia 2003

7. Zob. [w:] (red.) Monkiewicz J., *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*, Poltext, Warszawa 2002, ss.51 i nast.

w innym państwie członkowskim może skorzystać ze swobody przepływu osób albo ze swobody świadczenia usług. Rozróżnienie tych dwóch swobód ma znaczenie kluczowe ze względu na obowiązki nakładane na przedsiębiorcę przez prawo wewnętrzne państwa przyjmującego⁸.

Swoboda przepływu osób⁹ – rozumiana jest jako prawo obywateli UE do swobodnego przemieszczania się bez konieczności posiadania wiz i zezwoleń, osiedlania się¹⁰, podejmowania działalności gospodarczej i pracy, jak i korzystania z pomocy socjalnej w każdym z państw Wspólnoty.

W zakresie ubezpieczeń oznacza to, że przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe z siedzibą w jednym z państw członkowskich ma prawo prowadzić, w formie oddziału lub przedstawicielstwa działalność ubezpieczeniową na terenie innego państwa członkowskiego, zapewniając jednocześnie możliwość działania na zasadach narodowego traktowania bądź zasadach równego traktowania podmiotów.

Swoboda świadczenia usług¹¹, to prawo do zakupu zagranicznych usług oferowanych przez zagraniczne przedsiębiorstwa z krajów Unii, jak i prawo do sprzedaży tychże usług. Pozwala przedsiębiorstwu ubezpieczeniowemu z siedzibą lub oddziałem w jednym z państw członkowskich na prowadzenie działalności w innym kraju członkowskim, bez konieczności tworzenia tam własnej placówki organizacyjnej, na takich samych warunkach jak rodzime zakłady ubezpieczeń.

3. Rynek ubezpieczeniowy w Polsce i Niemczech. Podstawowe wskaźniki

Niemiecki rynek ubezpieczeniowy należący do kategorii rynków wysoko rozwiniętych, jest drugim co do wielkości rynkiem UE i czwartym (po USA, Japonii i Wielkiej Brytanii) pod względem rozmiarów rynkiem na świecie¹². Z kolei polski rynek ubezpieczeniowy jest rynkiem rozwijającym się.

Zasadniczo udział Polski w europejskim rynku ubezpieczeń (mierzony wysokością zbioru składki ubezpieczeniowej) wzrasta. Na koniec 2007 r. z udziałem 1 proc. Polska zajmowała 22 miejsce w Europie. W Dziale I z udziałem 0,8 proc. zajęła 17 miejsce (liderem w tym dziale z udziałem 27,8 proc. była Wielka Brytania). Natomiast w Dziale II uplasowała się na 15 pozycji z udziałem 1 proc. (udział lidera – Niemiec wyniósł 21,4 proc.) (Tabela 2.).

8. Jędrzejczyk I., Przybytniowski J.W., *Transfrontier Insurance Services as Homogenous European Market Development Direction*, VÝVOJOVÉ TRENDY V POISŤOVNÍCTVE II. Progressive Trends in Insurance Industry – II, 11 - 12 June 2008, Senec, Slovakia, www.speednet.sk/users/cerco/zbornik

9. Art. 43 - 48 TWE

10. Orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości wydane w sprawie nr C – 213 /89 Factortame

11. Sodolska E. *Prawo ubezpieczeń w świetle postanowień Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* [w:] (red.) Brodecki Z., Serwach M., *Prawo Ubezpieczeń Gospodarczych*. Komentarz., Zakamycze, Gdańsk 2005, s. 1282

12. W. Piaskowski, *Niemiecki rynek ubezpieczeniowy*, [w:] (red.) J. Monkiewicz, *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa, 2005, s. 235; CEA Statistics No 34 and 36, European Insurance in Figures, July 2007 and October 2008; Word Insurance in 2007, Sigma No 3/2008

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące rynek polski i niemiecki

Wyszczególnienie		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Niemcy	Ludność (w tys.)	81 539	81 818	82 012	82 057	82 037	82 164	82 260	82 440	82 537	82 539	82 501	82 438	82 401
	Zatrudnienie w zakładach ubezpieczeń (w tys.)	245 600	241 700	239 300	238 800	239 600	240 200	245 400	248 100	244 300	241 900	233 300	225 700	219 900
	Liczba zakładów ubezpieczeń	766	719	715	719	725	706	694	690	703	677	670	655	642
	% udział w rynku w składce przypisanej brutto	24,6	21,9	20,5	19,3	18,3	16,5	16,3	16,7	17,1	16,2	15,9	14,9	14,7
Polska	Ludność	38 581	38 609	38 639	38 660	38 667	38 654	38 644	38 633	38 219	38 191	38 174	38 157	38 518
	Zatrudnienie w zakładach ubezpieczeń (w tys.)	26 000	26 000	26 500	28 261	29 516	32 764	32 595	31 199	30 537	28 000	28 500	28 474	30 251
	Liczba zakładów ubezpieczeń	34	39	42	50	54	60	65	71	72	77	72	71	67
	% udział w rynku w składce przypisanej brutto	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CEA Statistics No 34 and 36, European Insurance in Figures, July 2007 and October 2008; Word Insurance in 2007, Sigma No 3/2008

Tabela 2. Składka przypisana brutto ogółem i z podziałem na działy w Polsce i w Niemczech (w mln euro)

Wyszczególnienie		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Niemcy	Ogółem, w tym:	120,569	118,129	117,835	121,191	127,830	131,800	136,124	141,340	147,110	150,400	157,800	161,600	163,200
	Dział II	73,388	69,484	67,871	68,686	69,081	70,595	72,837	76,272	79,454	82,200	85,203	86,900	87,825
	Dział I	47,181	48,645	49,964	52,505	58,749	61,225	63,287	65,068	67,656	68,200	72,597	74,700	75,375
Polska	Ogółem, w tym:	1,710	2,372	3,141	3,980	4,450	5,199	6,358	6,834	5,646	6,679	7,764	9,629	11,580
	Dział II	1,126	1,563	2,090	2,607	2,805	3,119	3,727	3,911	3,108	3,633	3,952	4,213	4,837
	Dział I	584	808	1,051	1,373	1,645	2,079	2,631	2,923	2,538	3,046	3,812	5,416	6,743

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CEA Statistics No 34 and 36, European Insurance in Figures, July 2007 and October 2008; Word Insurance in 2007, Sigma No 3/2008

4. Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Polsce i Niemczech

Powołując się na wyrok sądu (BGH 22.05.1985 - IVa ZR 190/83), przyjmuje się w ustawodawstwie niemieckim, że pośrednikiem ubezpieczeniowym jest ten, kto na mocy umowy zlecenia podejmując się czynności prawnych dla kogoś innego, całkowicie lub częściowo uzyskuje, kształtuje i likwiduje ochronę ubezpieczeniową, sam nie będąc klientem lub ubezpieczycielem.

W polskich przepisach prawnych¹³ pośrednictwo ubezpieczeniowe jest definiowane jako wykonywanie przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Może być wykonywane wyłącznie przez agentów ubezpieczeniowych i brokerów ubezpieczeniowych.

IMD określa pośrednictwo ubezpieczeniowe, jako czynności związane z prezentacją, informowaniem, składaniem ofert lub wykonywaniem prac przygotowawczych do zawierania umowy lub zawarcie umowy ubezpieczenia, bądź udział w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, szczególnie w przypadku wydarzenia się szkody¹⁴. Wprowadza kategorię zależnych pośredników ubezpieczeniowych (*independent insurance mediary*), którzy prowadzą działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego dla/lub w imieniu jednego lub więcej zakładów ubezpieczeń w przypadku, gdy oferowane produkty ubezpieczeniowe nie są wzajemnie wobec siebie konkurencyjne.

Zarówno na rynku niemieckim, jak i polskim występuje podział pośredników ubezpieczeniowych na agentów i brokerów.

Na rynku niemieckim broker (makler¹⁵) ubezpieczeniowy jest definiowany bardzo szeroko i oznacza tego, kto zarobkowo wykonuje dla zleceniodawcy (klienta) pośrednictwo w ubezpieczeniu lub zawarciu umowy ubezpieczeniowej, nie będąc do tego upoważnionym przez ubezpieczyciela lub przedstawiciela ubezpieczeniowego¹⁶. Brokera ubezpieczeniowego dotyczy obowiązek doradzenia klientowi w wyborze ofert oraz ich obiektywnej i wyważonej analizy. Warunkiem udzielenia porady i właściwego wyboru jest uzyskanie uzasadnionej liczby ofert. Wymagania wobec brokera odnośnie rodzaju i zakresu rozpoznania rynku, określają każdorazowo okoliczności danego przypadku, szczególnie sytuacji na rynku w tej dziedzinie ubezpieczeń, której dotyczy umowa z klientem. Głównym zadaniem brokera – i równocześnie wymaganiami – jest obiektywne i wyważone badanie rynku¹⁷. Natomiast agent ubezpieczeniowy związany

13. Ustawa z 16 lipca (Dz. U Nr 124, poz. 1154), ustawa z 18 lutego 2005 r. o zmianie ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym oraz niektórych innych ustaw z dnia 25 marca 2005 (Dz. U. Nr 48, poz. 447)

14. Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, art. 1 pkt. 3

15. Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler BDVM to organizacja skupiająca maklerów ubezpieczeniowych. Aby zostać jej członkiem należy udokumentować: doświadczenie zawodowe, niezależność od towarzystwa ubezpieczeniowego, posiadanie polisy ubezpieczeniowej OC o wartości 1,5 miliona euro, egzamin fachowy przed komisją związku BDVM, referencje

16. D. Kaiser, *Finanzintermediation durch Banken und Versicherungen. Die theoretischen Grundlagen der Bankassurance*, Gabler, Wiesbaden 2006, ss. 97 i nast.

17. D. Goerz, Ch. Henseler, R. Perschke, *Versicherungsvermittlergesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittlerrichtlinie*, LexisNexis, maj 2007, s. 15

jest z określoną firmą ubezpieczeniową, której produkty sprzedaje. Broker ubezpieczeniowy ma możliwość wyboru między produktami oferowanymi przez różne zakłady ubezpieczeń¹⁸.

Na rynku polskim broker jest pośrednikiem ubezpieczeniowym wykonującym czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej. Może nim być osoba fizyczna lub prawna, która po spełnieniu szeregu warunków określonych ustawowo¹⁹ posiada wydane przez organ nadzoru zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i jest wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych. Natomiast agentem ubezpieczeniowym jest przedsiębiorca, wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i wpisany do rejestru agentów ubezpieczeniowych²⁰. Przepisy prawne dopuszczają możliwość zawarcia przez agenta ubezpieczeniowego umowy agencyjnej z więcej niż jednym zakładem ubezpieczeń.

Tabela 3. Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Niemczech i w Polsce ogółem. Stan na koniec 31.12.2007 roku

Wyszczególnienie	Niemcy		Polska	
	2004	2007	2004	2007
Brokery ubezpieczeniowi	3 000	3 000	1 499	1 692
Agenci ubezpieczeniowi, w tym:				
· Zależni	60 000	60 000	28 000	24 000
· Niezależni	70 000	300 000	71 000*	110 100*
· Multiagenci	6 000	6 000	13 000	14 000

OWCA – osoba wykonująca czynności agencyjne dla jednego lub wielu agentów ubezpieczeniowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych, *Ubezpieczenia 2008*, PIU Warszawa 2008; CEA Statistics No 34 and 36, *European Insurance in Figures*, July 2007 and October 2008; Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, www.polbrokers.pl/navigation/legislacja

Obowiązkowi pozwolenia i rejestracji podlegają podmioty podejmujące czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego zarówno w Polsce (od 1 stycznia 2004 r.) jak i w Niemczech (od 22 maja 2007 r.). W Niemczech obowiązek rejestracji następuje niezwłocznie po rozpoczęciu działalności i istnieje niezależnie od tego czy pośrednik jest objęty obowiązkiem uzyskania pozwolenia, jest zwolniony na wniosek lub nie wymaga pozwolenia. Rejestr prowadzą Izby Przemysłowo-Handlowe (IPH). Wpis w rejestrze nie jest równoznaczny

18. ECO, EFICOM oraz Hogan & Hartson - EuropeAid/113506/D/SV/PL – Parlamentarne Procedury Legislacyjne Zamówienie Nr 059: *Regulacje prawne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej* (Niemcy, Francja, Wielka Brytania) realizowane na rzecz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE), 29 sierpnia 2003, s. 10

19. W art. 28 cytowanej wcześniej ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym zostały określone warunki, które musi spełnić osoba fizyczna lub prawna, która jest zainteresowana uzyskaniem zezwolenia na wykonywanie czynności brokerskich

20. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym art. 7

z uzyskaniem pozwolenia. Rejestr pośredników jest jawny, składa się z dwóch części: jednej ogólnie dostępnej i drugiej dostępnej tylko dla przedsiębiorstw ubezpieczeniowych. IPH wydaje pośrednikowi ubezpieczeniowemu zaświadczenie o wpisie do rejestru.

W Polsce rejestr pośredników ubezpieczeniowych prowadzi organ nadzoru. Rejestr składa się z dwóch części: rejestru agentów ubezpieczeniowych i rejestru brokerów ubezpieczeniowych. Jest jawny i dostępny dla osób trzecich. Wniosek o wpisanie podmiotu do rejestru agentów ubezpieczeniowych składa zakład ubezpieczeń, który zawarł z danym podmiotem umowę agencyjną niezwłocznie po zawarciu tej umowy, lecz nie później niż w terminie 7 dni.

Pośrednicy muszą spełnić niezbędne wymagania formalnoprawne, do których należy zaliczyć:

- 1) egzamin z umiejętności zawodowych,
- 2) rękojmia należytego wykonywania działalności,
- 3) wpis do rejestru pośredników,
- 4) ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanego zawodu,
- 5) obowiązek informowania, doradzania i dokumentacji.

Tabela 4. Obowiązek posiadania pozwolenia dla pośredników ubezpieczeniowych w Niemczech

Rodzaj pośrednika	Obowiązek pozwolenia	Wpis w rejestrze	Ubezpieczenie OC	Świadectwo wiedzy zawodowej (zdany egzamin)	Dobra opinia	Dobra opinia	Obowiązek doradczy i zapewnienia dokumentacji
Przedstawiciel zobowiązany do posiadania pozwolenia (<i>Erlaubnispflichtiger Vertreter</i>)	V	V	V	V	V	V	V
Broker ubezpieczeniowy (<i>Versicherungsmakler</i>)	V	V	V	V	V	V	V
Doradca (<i>Tippgeber</i>)							
Pośrednik okazjonalny (<i>Gelegenheitsvermittler</i>)							V
Drobny pośrednik, kasy oszcz.-budowlane i ich przedstawiciele, przedstawiciele ubezp. Splaty kredytu (<i>Bagatellvermittler, Bausparkassen und deren Vertreter von Restschuldversicherungen</i>)							V
Przedst. produktów dodatkowych (przy zwolnieniu na wniosek) (<i>Produktakzessorische Vermittler - bei, Befreiung auf Antrag</i>)		V		V	(V)	V	V
Pracownicy firm pośredniczących (<i>Angestellte von Vermittlerbetrieben</i>)					(V)	V	V
Pracownicy ubezpieczycieli (<i>Angestellte von Versicherern</i>)							
Wyłącznie pośrednicy (przy przejęciu odpowiedzialności przez ubezpieczyciela) (<i>Ausschließlichkeitsvermittler - bei, Haftungsübernahme durch Versicherer</i>)		V			(V)	V	V

Znak (V) oznacza, że wystarczy potwierdzenie przez stronę trzecią

Źródło: (zob.) Opracowanie własne na podstawie, Goerz D., Henseler Ch., Perschke R., *Versicherungsvermittlergesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittlerrichtlinie*, LexisNexis, maj 2007, ss. 8 i nast.

Niemiecki pośrednik ubezpieczeniowy zobowiązany do uzyskania pozwolenia musi złożyć przed IPH egzamin, w którym wykaże, że posiada niezbędną wiedzę zawodową z zakresu fachowych podstaw ubezpieczeń. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym zawiera katalog świadectw egzaminów, które są równorzędne z egzaminem umiejętności zawodowych IPH. W wielu przypadkach oprócz przedłożenia świadectwa zdanego egzaminu (ukończenia studium) wymagane jest wieloletnie praktyczne doświadczenie. Wnioskodawca, który może być osobą fizyczną lub prawną, dysponujący pracownikami, może delegować obowiązek posiadania umiejętności zawodowych z kierownictwa firmy, na inne osoby upoważnione (jako prokurent lub pełnomocnik handlowy) do nadzoru.

W Polsce pośrednik ubezpieczeniowy (zarówno agent, jak i broker) musi posiadać co najmniej średnie wykształcenie. Agent ubezpieczeniowy zobowiązany jest do odbycia szkolenia prowadzonego przez zakład ubezpieczeń, zakończonego egzaminem. Natomiast broker ubezpieczeniowy musi posiadać co najmniej trzyletnie doświadczenie zawodowe i zdać egzamin przed Komisją Egzaminacyjną dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. Dodatkowo pośrednicy ubezpieczeniowi zobowiązani są do stałego doskonalenia swoich umiejętności zawodowych poprzez określoną liczbę szkoleń.

Ponadto pośrednik musi dawać rękojmię należytego wykonywania działalności.

Brak rękojmi występuje z reguły wtedy, gdy pośrednik w ciągu ostatnich 5 lat przed złożeniem wniosku został prawomocnie skazany. Istotne są tu wyroki z powodu popełnienia przestępstwa, – czyli czyny karalne zagrożone wyrokiem od 1 roku. Równorzędny z prawomocnym wyrokiem jest prawomocny sądowy nakaz karny, kara grzywny lub aresztu.

Przy ocenie osoby starającej się o samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej pod uwagę nie bierze się tylko wnioskującego wykonującego działalność, ale także osoby, które mają kierować firmą lub filią (kierownik zakładu). Można, zatem wnioskować, że muszą być przedłożone następujące dowody: zaświadczenie o niekaralności, wyciąg z centralnego rejestru przedsiębiorstw, wyciąg z sądu o wpisach do spisu dłużników oraz w odpowiednich przypadkach wyciąg z rejestru handlowego.

Wszyscy pośrednicy ubezpieczeniowi muszą posiadać ubezpieczenie z tytułu prowadzenia działalności zawodowej obejmujące całe terytorium Wspólnoty lub inną porównywalną gwarancję odpowiedzialności za szkody wynikające z zaniedbania zawodowego.

W Niemczech, obowiązek ubezpieczeniowy, jako warunek uzyskania pozwolenia przez pośrednika ubezpieczeniowego wynika z § 34 d ust. 2 GewO. Gwarancji ubezpieczenia nie muszą posiadać m.in. przedstawiciele wyłączni, jeżeli dla nich zostało przedłożone nieograniczone przejęcie odpowiedzialności przez zakład ubezpieczeń. Niezależnie od tego, czy pośrednik ubezpieczeniowy działa na terenie czy poza granicami Niemiec, ubezpieczenie OC obowiązuje na całym terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EFTA), tj. na terenie UE i pozostałych krajów (EFTA) i musi być zawarte w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym, które jest dopuszczane, jako ubezpieczyciel na terenie Republiki Federalnej. Minimalna suma ubezpieczenia nie może być niższa niż 1 milion euro na każdy wypadek ubezpieczeniowy i 1,5 miliona euro na wszystkie

wypadki ubezpieczeniowe w jednym roku. Kwoty powinny być, co pięć lat rewaloryzowane. Towarzystwo ubezpieczeniowe, które udziela ochrony od odpowiedzialności cywilnej zawodowej, jest zobowiązana zgłosić niezwłocznie do właściwej IPH każde zakończenie umowy ubezpieczeniowej. W Polsce ubezpieczenie OC pośrednika ubezpieczeniowego wynika z ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym²¹ jak i rozporządzenia ministra finansów w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej²². Wymóg zawarcia umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przez brokera powstaje nie później niż w dniu złożenia wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności brokerskiej. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym reguluje także obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia OC w zakresie odpowiedzialności za szkody powstałe z tytułu wykonywania czynności agencyjnych. Agent ubezpieczeniowy działający na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w zakresie tego samego działu ubezpieczeń, zgodnie z załącznikiem do ustawy o działalności ubezpieczeniowej, podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu OC. Nie ma obowiązku posiadania takiej umowy agent wykonujący czynności na zasadzie wyłączności. Za czynności takiego agenta odpowiada zakład ubezpieczeń.

Ważnym elementem implementacji dyrektywy IMD jest obowiązek informowania, doradzania i dokumentacji. Obowiązki pośrednika w zakresie informowania odnoszą się do statusu pośrednika i zawieranej umowy ubezpieczenia.

Pośrednik ubezpieczeniowy musi przedstawić klientowi przy pierwszym kontakcie handlowym informacje: dotyczące przedsiębiorcy lub nazwę firmy, adres, wskazanie statusu pośrednika, wskazanie wpisu do rejestru pośredników oraz sposobu sprawdzenia wpisu, wskazania odnośnie bezpośrednich lub pośrednich udziałów firm ubezpieczeniowych w majątku własnym lub udziału pośrednika w firmach ubezpieczeniowych oraz adres instytucji rozjemczej dla pozasądowego rozstrzygania sporów (Tab. 5).

Jeżeli pośrednik ubezpieczeniowy doradza na podstawie ograniczonego wyboru ofert musi on również ujawnić klientowi podstawy udzielonej porady.

Tabela 5. Obowiązki informowania pośrednika ubezpieczeniowego w Niemczech

Obowiązki informowania	Przedstawiciel ubezpieczeniowy	Broker ubezpieczeniowy	Broker bezp. (ogranicz. wybór produktu)
Odnoszące się do statusu			
1. Nazwa, firma , adres			
2. Status (typ pośrednika)			
3. Dane kontaktowe rejestru pośredników	Tak	Tak	Tak
4. Udziały własne lub udziały ubezpieczycieli			
5. Instytucja rozjemcza			

21. Dz.U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154 z późn. Zm., art. 11 ust. 3 oraz art. 22.1

22. Dz.U. nr 122, poz. 1027 i 1028

Ciąg dalszy Tabeli 5 ze str. 159

Obowiązki informowania	Przedstawiciel ubezpieczeniowy	Broker ubezpieczeniowy	Broker bezp. (ogranicz. wybór produktu)
Odnoszące się do umowy			
1. Powołanie się na ograniczony wybór ubezpieczycieli lub umów			Tak
1. Sytuacja rynkowa i stan informacji			
2. Nazwa ubezpieczyciela, którego oferta jest podstawą rady	Tak		Tak
1. Nazwa firmy ubezpieczeniowej, dla której jest się pośrednikiem	Tak		
2. Informacja o wyłączeniach			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie, Goerz D., Henseler Ch., Perschke R., Versicherungsvermittlergesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittlerrichtlinie, LexisNexis, maj 2007, s. 27

Ponadto na pośredniku ciąży obowiązek doradzania i dokumentowania udzielonych porad. Przedstawiciel ubezpieczeniowy ma obowiązek doradzenia klientowi na podstawie uzyskanych informacji. Nie jest on – w przeciwieństwie do brokera ubezpieczeniowego – zobowiązany do szerokiej porady we wszystkich sprawach ubezpieczeniowych. Ponieważ przedstawiciel ubezpieczeniowy musi reprezentować interesy ubezpieczyciela lub firm ubezpieczeniowych, których jest przedstawicielem, nie jest on też zobowiązany do udzielenia rady na podstawie odpowiedniego badania rynku.

Przy ocenie, jaki zakres powinna obejmować porada, może być brany pod uwagę współmierny stosunek między nakładem pracy i wysokością potencjalnej stawki ubezpieczeniowej.

Polecając zawarcie określonej umowy ubezpieczenia pośrednik ubezpieczeniowy musi podać powody, dla których uznaje ją za optymalny wybór. Zakres uzasadnienia zależy m.in. od stopnia trudności oferowanego produktu ubezpieczeniowego, czyli jego rozbudowania i zrozumiałości.

Przedstawiciel ubezpieczeniowy, który reprezentuje wyłącznie jedną firmę ubezpieczeniową (wyłączny przedstawiciel), musi informować tylko o produkcie tej firmy i nie potrzebuje uzasadniać, dlaczego proponuje umowę ubezpieczeniową z tym przedsiębiorstwem.

Pośrednik ubezpieczeniowy ma obowiązek dokumentowania życzeń i potrzeb klienta, w tym stopniu, w jakim są mu znane od klienta lub w inny sposób, udzielonej przez siebie porady oraz jej podstaw. Pośrednik ubezpieczeniowy powinien uzyskać potwierdzenie kompletności i prawidłowości dokumentacji w formie podpisu klienta.

Tabela 6. Obowiązki doradzenia i dokumentacji dla różnych typów pośredników

Obowiązek	Przedstawiciel ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy z ograniczonym wyborem produktów	Broker ubezpieczeniowy
Pytania	<ol style="list-style-type: none"> Życzenia i potrzeby <ul style="list-style-type: none"> nazwane poznane w inny sposób Nie ma konieczności szczegółowego badania Uzasadnienie pytań jest konkretna okazja <ul style="list-style-type: none"> trudność w ocenie oferowanego ubezpieczenia osoba i sytuacja klienta 	<ol style="list-style-type: none"> Wyczerpująca analiza potrzeb i ryzyka
Doradztwo	<ol style="list-style-type: none"> Na podstawie pytań Zakres: <ul style="list-style-type: none"> nakład pracy stosowny do rozmiarów składki nie w przypadku całkowitego braku wiedzy o ubezpieczeniach Podstawa porady: tylko ograniczony wybór firm ubezpieczeniowych 	<ol style="list-style-type: none"> Wyczerpujące porady odnośnie wszystkich interesów ubezpieczeniowych (uzgodnionych w umowie brokerskiej) Bieżąca obsługa i obserwacja ryzyka Podstawy porad: dostateczna liczba oferowanych na rynku umów ubezpieczeniowych
Uzasadnienie	<ol style="list-style-type: none"> Dlaczego określony ubezpieczyciel lub produkt Zakres – wg stopnia trudności (prosty standardowy produkt lub skomplikowana umowa) Wyłącznie przedstawiciel: nie musi uzasadniać wyboru firmy 	<ol style="list-style-type: none"> Dokładne uzasadnienie wg nast. punktów: <ul style="list-style-type: none"> zalecenie wg fachowych kryteriów stosunek ceny do świadczenia inne kryteria decydujące dla klienta Zakres – wg stopnia trudności (prosty standardowy produkt lub skomplikowana umowa)
Dokumentacja	<ol style="list-style-type: none"> Treść: życzenia i potrzeby klienta o ile są znane, udzielona porada, powody Zakres: rodzaj, zakres i kompleksowość produktu ubezpieczeniowego 	<ol style="list-style-type: none"> Treść: życzenia i potrzeby klienta, udzielona porada, powody Zakres: odpowiadający rozszerzonym obowiązkom brokera

Źródło: Opracowanie własne na podstawie, Goerz D., Henseler Ch., Perschke R., *Versicherungsvermittlungsgesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittler-richtlinie*, LexisNexis, maj 2007, s. 30

Tabela 7. Formalności przy obowiązku informacji, porady i dokumentacji

Obowiązki pośrednika	Czas	Forma	Rezygnacja
Obowiązek informacji odnoszącej się do statusu	Przy pierwszym kontakcie handlowym	<ol style="list-style-type: none"> Jasna i zrozumiała Forma tekstowa 	1. Nie jest możliwa
Obowiązek informacji odnoszącej się do umowy	Przed złożeniem oświadczenia do umowy (wniosku ubezpieczeniowego)	<ol style="list-style-type: none"> Możliwa forma ustna: <ul style="list-style-type: none"> na życzenie klienta, przy natychmiastowej ochronie uzupełniającej po zawarciu umowy (nie dotyczy natychmiastowej ochrony w przypadku ubezpieczenia obowiązkowego) 	1. Odrębne pisemne oświadczenie
Obowiązek pytania, porady, uzasadnienia i dokumentacji	Przed zawarciem umowy; (przesłaniem polisy)		<ol style="list-style-type: none"> Odrębne pisemne oświadczenie Wskazanie na niekorzystne skutki dla dochodzenia odszkodowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie, Gderz D., Henseler Ch., Perschke R., *Versicherungsvermittlungsgesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittler-richtlinie*, LexisNexis, maj 2007, s. 32

Nałożenie na brokera ubezpieczeniowego obowiązku przekazywania informacji poszukującemu ochrony ubezpieczeniowej albo klientowi określiło jednocześnie formę realizacji tego obowiązku. Broker ma obowiązek przekazać informacje w sposób jasny, dokładny i zrozumiały w języku urzędowym państwa członkowskiego UE, w którym umowa jest zawierana lub innym języku, na który wyrażą zgodę strony umowy. Informacje powinny być przekazane pisemnie lub za pomocą innego trwałego nośnika informacji dostępnego dla poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub klienta. Kluczową sprawą jest pisemna forma informacji i rekomendacji. Rozwiązanie takie służy nie tylko klientom, ale także brokerom, którzy dzięki temu posiadają dokumentację, która w przypadkach rozstrzygnięć co do istnienia odpowiedzialności zawodowej za szkody wyrządzone klientowi, może mieć szczególne znaczenie.

Wnioski końcowe

Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Nowe rozwiązania legislacyjne nakładające na pośredników wymagania formalno-prawne, niezbędne do uzyskania pozwolenia na wykonywanie czynności agenta i brokera ubezpieczeniowego zbliżyły rynek polski i niemiecki.
2. Ujednoczenie rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w UE powoduje wzrost jego konkurencyjności, co w praktyce powinno skutkować zwiększeniem jakości usług i dbałości o klienta.
3. Szeroko stosowane w prawie polskim i niemieckim (a przejęte z dorobku wspólnotowego) przejawy troski o przejrzystość umownego stosunku ubezpieczenia, sprzyjają realizacji podstawowego prawa konsumenta do informacji.
4. Implementacja dyrektywy w praktyce czyni łatwiejszym podejmowanie i rozszerzanie działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego (usługi transgraniczne).
5. Wypełnienie luki informacyjnej, skutkuje wzrostem wiedzy teoretycznej i praktycznej, co przekłada się na wzrost świadomości ubezpieczeniowej i pozycji ekonomicznej pośredników ubezpieczeniowych.
6. Nowe wymagania wyeliminowały z rynku wielu pośredników (szczególnie tych, którzy byli nieprzygotowani, dla których dystrybucja ubezpieczeń stanowiła czynność dodatkową po godzinach pracy zasadniczej). Zainicjowały proces konsolidacji i łączenia firm brokerskich i agencji ubezpieczeniowych.

Dr JAROSŁAW W. PRZYBYTNIOWSKI jest pracownikiem naukowym Instytutu Zarządzania Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego w Kielcach. Recenzenci: prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk, prof. dr hab. Kazimierz Ortyński.

Wykaz źródeł

Goerz D., Henseler Ch., Perschke R., *Versicherungsvermittlergesetz. Praxis-Leitfaden für den ungebundenen Versicherungsvertrieb zur EU-Vermittlerrichtlinie, Mit allen Änderungen ab* LexisNexis, 2007

Jędrzejczyk I., *Catastrophic risk and a necessity of using an insurance protection*, [in:] Jędrzejczyk I., Bożyk-Węglarz S. (red.), *The insurance of catastrophic risk in the European Union and the Global Changes*, Publisher of the Karol Adamiński University of Economics in Katowice, Katowice 2007

Monkiewicz J. (red.), *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*, Poltext, Warszawa 2002

Piaskowski W., *Niemiecki rynek ubezpieczeniowy*, [w:] (red.) J. Monkiewicz, *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa, 2005

Sodolska E. *Prawo ubezpieczeń w świetle postanowień Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* [w:] Brodecki Z., Serwach M. (red.), *Prawo Ubezpieczeń Gospodarczych. Komentarz*, Zakamycze, Gdańsk 2005

Jędrzejczyk I., Przybytniowski J.W., *Transfontier Insurance Services as Homogenous European Market Development Direction*, VÝVOJOVÉ TRENDY V POISĚOVNÍCTVE II. Progressive Trends in Insurance Industry-II, 11 - 12 June 2008, Senec, Slovakia, www.speednet.sk/users/cerco/zbornik

Dyrektywa 2002/92/EC z dnia 9 grudnia 2002 w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.)

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1152 z późn. zm.)

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

Ustawa z 18 lutego 2005 r. o zmianie ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2005 r. Nr 48, poz. 447)

Orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości wydane w sprawie nr C - 213 /89 Factortame

CEA Statistics No 34 and 36, European Insurance in Figures, July 2007 and October 2008
ECO, EFICOM oraz Hogan & Hartson – EuropeAid/113506/D/SV/PL – Parlamentarne Procedury Legislacyjne Zamówienie Nr 059: Regulacje prawne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej (Niemcy, Francja, Wielka Brytania) realizowane na rzecz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE), 29 sierpnia 2003

Word Insurance in 2007, Sigma No 3/2008

Legal and economic aspects of the functioning of insurance market in Poland and Germany after implementing the Insurance Mediation Directive of 2002

– Summary

In spite of differences in the functioning of insurance mediation in Poland and Germany, the intention of legislators was not only the transposition of the national legal regulations aimed at harmonizing them with EU legal requirements, but also a far-reaching protection of consumers. Consumer's position on the European insurance market has been strengthened due to implementation of Insurance Mediation Directive. Certainly, the introduction of the new legal regulations and transition periods was also aimed at enabling the insurance mediation entities to match to the new business circumstances. Especially, the introduction of compulsory TPL insurance for independent agents and for the agents working for several insurers, has become a significant reason of quantitative changes among such intermediaries.