

MACIEJ BALCEROWSKI

Coverholder i jego rola w dystrybucji ubezpieczeń

Przedmiotem artykułu są kluczowe zagadnienia dotyczące funkcjonowania coverholdera jako pośrednika ubezpieczeniowego w polskim porządku prawnym. Autor zwraca uwagę na problematykę funkcjonowania rozwiązań wykształconych na gruncie rynku Lloyds w polskich realiach prawnych. W treści omówione zostały kwestie związane z wykonywaniem klasycznych czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, jak również działaniami takimi jak organizacja i administrowanie siecią dystrybucji czy likwidowanie szkód ubezpieczeniowych.

Słowa kluczowe: coverholder, rynek Lloyds, pośrednictwo ubezpieczeniowe, dystrybucja ubezpieczeń.

Wprowadzenie

Polski rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego cechuje się istotną dynamiką rozwoju oraz zróżnicowaniem modeli i form, w ramach których funkcjonują pośrednicy ubezpieczeniowi. Przez model funkcjonowania pośredników ubezpieczeniowych należy rozumieć w tym miejscu rozwiązania organizacyjne związane ze współpracą pośredników ubezpieczeniowych, mające służyć zwiększeniu ich efektywności.

Działanie na wspólnym rynku usług ubezpieczeniowych umożliwia z jednej strony funkcjonowanie na rynku krajowym pośrednikom zagranicznym, z drugiej zaś co raz powszechniejsze staje się nawiązywanie współpracy przez podmioty krajowe z ubezpieczycielami zagranicznymi. W założeniu ma to służyć pozyskaniu szerszej oferty ubezpieczeniowej, nie tylko w zakresie „atrakcyjności” warunków ubezpieczenia, ale także ochrony ryzyk nieoferowanych na rynku polskim. Poza współpracą z klasycznymi zakładami ubezpieczeń istotną rolę w kreowaniu polskiego rynku ubezpieczeniowego odgrywa współpraca z rynkiem Lloyds realizowana przez wyspecjalizowane podmioty określane mianem coverholderów.

1. Coverholder w polskim stanie prawnym

Mówiąc o coverholderze, należy mieć na myśli niezależnego pośrednika ubezpieczeniowego świadczącego usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego w imieniu i na rzecz działającego na rynku Lloyds syndykatu lub syndykatów¹. Przyjęte w doktrynie pojęcie niezależności coverholdera może budzić pewne wątpliwości odnośnie znaczenia tego terminu. Coverholder jest nadzorowany przez syndykat, na rzecz którego działa, co zbliża jego sytuację, na gruncie prawa polskiego, do agenta ubezpieczeniowego². Pojęcia niezależności coverholdera nie należy także odnosić do rozumienia, w jakim występuje w dyrektywie IMD³. Nie ma bowiem przeciwwskazań, aby coverholder działał wyłącznie na rzecz jednego syndykatu Lloyds, a więc mógłby być klasyfikowany jako pośrednik zależny w rozumieniu art. 2 pkt 7 IMD. Wyjaśnienia pojęcia niezależności coverholdera należy przede wszystkim upatrywać na gruncie praktyki rynkowej w świetle której coverholderami zazwyczaj są brokerzy ubezpieczeniowi. Rozwiązanie takie nie jest jednak możliwe na gruncie prawa polskiego, gdyż w świetle art. 24 ust. 1 pkt 2 u.p.u. broker nie może pozostawać w trwałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń, a więc także z syndykatem Lloyds.

Przyjmując, że współpraca pomiędzy coverholderem oraz syndykatem ma charakter trwały,⁴ należy uznać, że w roli coverholdera będą, na gruncie prawa polskiego, działać agenci ubezpieczeniowi. Dopuszczalne jest występowanie w tej roli zarówno agentów wyłącznych, jak i multiagentów. Multiagentami mogą w takim przypadku być zarówno podmioty świadczące swoje usługi na rzecz syndykatów Lloyds (więcej niż jednego), jak i podmioty świadczące swoje usługi zarówno na rzecz syndykatów oraz „klasycznych” zakładów ubezpieczeń. W związku z faktem, iż praktyką rynkową jest ograniczona odpowiedzialność syndykatów za działania coverholderów, zazwyczaj w ich roli działają multiagenci.

Niezależność coverholderów należy odnosić także do faktu, iż występują oni jako niezależni przedsiębiorcy, niepoddani bezpośrednio „kierownictwu” ze strony syndykatu. Niezależność ta przejawia się w relatywnej swobodzie prowadzenia dystrybucji ubezpieczeniowej oraz kreowania sieci dystrybucji. W różnym zakresie występuje natomiast swoboda coverholderów w zakresie underwritingu⁵ oraz tzw. likwidacji szkód ubezpieczeniowych. Takie ukształtowanie pozycji coverholdera wynika z faktu, iż funkcjonuje on w swoistej formie podwójnego umocowania. Z jednej

1. Zob. M. Balcerowski, *Coverholder, nowa forma dystrybucji ubezpieczeń w Polsce*, [w:] *Ubezpieczenia i finanse – nowe perspektywy. Tom IV*, [red.] K. Łyskawa, P. Majewski, D. Walczak, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Toruń 2015, s. 36.
2. Szerzej: E. Wieczorek [w:] *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz. Tom I. Komentarz do przepisów prawnych o funkcjonowaniu rynku ubezpieczeń*, [red.] Z. Brodecki, M. Serwach, M. Glicz, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 1149.
3. Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 roku w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. Urz. UE. L 2003 Nr 9, str. 3).
4. Przez trwałość współpracy pomiędzy coverholderem a syndykatem należy rozumieć, że nie ma ona charakteru okazjonalnego lub wyłącznie doraźnego. Nie oznacza to jednak, że jest ona nawiązywana na czas nieoznaczony.
5. Przez czynności underwritingowe, na gruncie niniejszego artykułu, należy rozumieć czynności związane z oceną ryzyka ubezpieczeniowego, jego selekcją oraz wyceną. O właściwym underwritingu należy mówić w przypadku oceny ryzyka niestandardowego, a więc nieujętego w taryfach ubezpieczeniowych.

strony działa bowiem w interesie klientów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, z drugiej – pozyskuje składkę ubezpieczeniową dla syndykatu.

2. Zakres czynności wykonywanych przez coverholdera – uwagi ogólne

Zakres działania coverholdera wyznacza umowa określana mianem *binding authority agreement*. Umowę taką można uznać za formę umowy agencyjnej, cechuje się ona jednak pewnymi odrębnościami. Podobnie jak w przypadku umów agencyjnych zawieranych na polskim rynku pomiędzy zakładami ubezpieczeń a agentami ubezpieczeniowymi, głównym przedmiotem umowy jest umocowanie coverholdera do wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz syndykatu w zakresie związanym z zawieraniem lub doprowadzaniem do zawarcia umowy ubezpieczenia. W przeciwieństwie do praktyki rynku polskiego *binding authority agreement* zawierają umocowanie coverholdera do wykonywania czynności underwritingowych, rozpatrywania roszczeń ubezpieczeniowych wynikających z zawarcia umów ubezpieczenia oraz tworzenia sieci dystrybucji. W zależności od konkretnej umowy ubezpieczenia zakres swobody coverholdera w ramach wskazanych wyżej czynności może być zróżnicowany, a w pewnych przypadkach może dojść do wyłączenia uprawnienia, np. do rozpatrywania roszczeń ubezpieczeniowych. Działania takie należy jednak uznać za wyjątki od generalnej reguły, w świetle której syndykat ceduje na coverholdera zdecydowaną większość czynności związanych z zawieraniem oraz wykonywaniem umów ubezpieczenia⁶.

Cechą charakterystyczną *binding authority agreement*, odróżniającą ją od zwykłej umowy agencyjnej, jest to, że jej elementem koniecznym jest wypracowanie przez coverholdera oraz syndykat produktu ubezpieczeniowego oferowanego przez coverholdera w ramach danej umowy. Warunki ubezpieczenia, obejmujące także taryfę ubezpieczeniową, stanowią element *binding authority agreement*. Odmienne niż w przypadku klasycznych umów agencyjnych, gdzie agent uzyskuje uprawnienie do oferowania umów ubezpieczenia na warunkach jednostronnie opracowanych przez zakład ubezpieczeń, coverholder musi podjąć działania związane z wypracowaniem nowego produktu. Z tym faktem łączy się bezpośrednio umocowanie do wykonywania czynności underwritingowych przez coverholdera.

Binding authority agreement stanowi podstawę stałej współpracy pomiędzy coverholderem oraz syndykatem, co upodabnia ją do umowy agencyjnej. Jednak w przeciwieństwie do umowy agencyjnej nie jest ona zawierana na czas nieokreślony. Specyfika rynku Lloyds, polegająca na corocznym zawiązywaniu syndykatów, łączy się z koniecznością zawierania *binding authority agreement* na analogiczny okres, na jaki zawierana jest umowa syndykatu. Umowy takie są zazwyczaj odnawiane, co pozwala także na przedłużanie okresu funkcjonowania *binding authority agreement*⁷.

6. W skrajnych przypadkach można uznać, że syndykat jedynie przyjmuje odpowiedzialność za szkody, natomiast pozostałe czynności wykonywane są przez coverholdera.

7. Zob. A. Załęski, *Syndykat na rynku Lloyd's*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2015, nr 10, s. 38.

3. Zawieranie umów ubezpieczenia

Podstawowym zadaniem coverholdera jest oczywiście podejmowanie działań mających na celu doprowadzenie do zawarcia umów ubezpieczenia pomiędzy poszukującym ochrony ubezpieczeniowej oraz syndykatem, na rzecz którego coverholder działa. W ramach tego aspektu pośrednictwa jest zazwyczaj upoważniony do podejmowania czynności prawnych oraz faktycznych związanych z zawieraniem umowy ubezpieczenia. Czynności te mogą być wykonywane przez niego samodzielnie, w ramach tzw. modelu *retailers*, lub też wspólnie z innym współpracującym z nim pośrednikiem ubezpieczeniowym. Czynności wykonywane przez coverholdera w ramach modelu *retailers* są zbliżone do czynności wykonywanych przez agentów ubezpieczeniowych. Podstawową różnicą pomiędzy działaniami agenta a coverholdera jest natomiast, zazwyczaj, zdecydowanie szersze umocowanie coverholdera w ramach czynności underwritingowych.

Obok omówionego wyżej modelu *retailers* coverholderzy prowadzą dystrybucję ubezpieczeń z wykorzystaniem tzw. modelu *wholesellers*. W takim przypadku coverholder kooperuje z innymi pośrednikami ubezpieczeniowymi. Czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego dzielone są zazwyczaj w ten sposób, że na pośredniku (innym niż coverholder) ciąży obowiązek wykonania czynności faktycznych związanych z doprowadzeniem do zawarcia umowy ubezpieczenia⁸, natomiast coverholder jest umocowany do składania oświadczeń woli w imieniu syndykatu, a więc odpowiada za zawarcie umowy ubezpieczenia.

W ramach modelu *wholesellers* coverholderzy współpracują zarówno z agentami, jak i brokerami ubezpieczeniowymi. W związku z faktem, iż współpraca dwóch agentów ubezpieczeniowych nie budzi zasadniczych wątpliwości w doktrynie ubezpieczeniowej, nie będzie ona przedmiotem dalszych rozważań na gruncie niniejszego artykułu. Kooperacja coverholdera i brokera na pierwszy rzut oka może budzić wątpliwości pod kątem dopuszczalności na gruncie regulacji polskich. Wątpliwości w powyższym zakresie wynikają przede wszystkim z wynikającej z treści przepisów rozbieżności interesów tych podmiotów. Precyzyjniej mówiąc, należy powiedzieć, że dochodzi nie tyle do różnicy w interesach tych podmiotów, co w interesach podmiotów, w imieniu których działają.

Pogodzenie sprzecznych interesów umożliwia fakt, iż w ramach kooperacji każdy z pośredników stanowi reprezentanta interesów swojego mocodawcy⁹. W przypadku współpracy coverholdera oraz brokera ubezpieczeniowego, pierwszy wykonuje zazwyczaj czynności underwritingowe, natomiast drugi – czynności akwizycyjne po stronie klienta. Coverholder jest ponadto umocowany do składania oświadczeń woli w imieniu i na rzecz syndykatu. Warto także odnotować, że powszechną praktyką jest ograniczanie się brokerów do wykonywania czynności faktycznych w ramach wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Oświadczenia woli są natomiast składane zazwyczaj przez poszukującego ochrony ubezpieczeniowej¹⁰.

Na gruncie polskiego stanu prawnego *de lege lata* pewne wątpliwości mogą dotyczyć wypłacania brokerowi wynagrodzenia przez coverholdera. W literaturze ubezpieczeniowej wskazuje się

8. W szczególności obejmuje to przedstawienie warunków ubezpieczenia.

9. Coverholder reprezentuje interesy syndykatu, z którym łączy go *binding authority agreement*, natomiast broker zobowiązany jest do reprezentowania interesów poszukującego ochrony ubezpieczeniowej.

10. Zob. P. Sukiennik, *Transparentność wynagrodzenia brokerskiego na tle prawa i praktyki rynkowe*, „Prawo Asekuracyjne” 2006, nr 4, s. 4.

zazwyczaj, że kurtaż brokerski wypłacany jest brokerowi bądź to przez zakład ubezpieczeń, bądź przez poszukującego ochrony ubezpieczeniowej. Na rynku polskim za ukształtowaną praktykę można uznać wypłacanie kurtażu przez zakłady ubezpieczeń¹¹. W przypadku kooperacji coverholderów praktyka ta zostaje w ten sposób zmodyfikowana, że płatnikiem kurtażu jest coverholder, natomiast broker nie ma zazwyczaj żadnego porozumienia kurtażowego z syndykatem. Rozwiązanie takie można tłumaczyć faktem, iż coverholder także na gruncie rozliczeń z pośrednikami ubezpieczeniowymi, a w tym i z brokerami, reprezentuje syndykat. Kurtaż brokerski wypłacany przez coverholdera stanowi zazwyczaj część prowizji coverholdera otrzymywanej od syndykatu z tytułu wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. W takim przypadku nie dochodzi do przekazu środków syndykatu, lecz wypłaty ze środków własnych coverholdera.

4. Zarządzanie siecią dystrybucji

Do charakterystycznych zadań coverholdera w zakresie dystrybucji ubezpieczeń należą organizacja sieci dystrybucji, zarządzanie nią oraz jej nadzorowanie. Wspomniane czynności dotyczą podejmowania działań mających na celu oferowanie przez innych pośredników ubezpieczeniowych ubezpieczenia stanowiącego element *binding authority agreement* łączącej coverholdera z syndykatem Lloyds. O sytuacji takiej można mówić w przypadku funkcjonowania coverholdera w ramach modelu *wholesellers*. Jak zostało to już wcześniej wskazane, model ten zakłada bowiem podział czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego pomiędzy coverholdera oraz innego pośrednika ubezpieczeniowego. W świetle polskiej regulacji do sieci dystrybucji coverholdera można zaliczyć wyłącznie agentów ubezpieczeniowych¹².

W klasycznym modelu *wholesellers* agenci ubezpieczeniowi stanowią subagentów coverholdera i nie łączy ich najczęściej żadna umowa z syndykatem Lloyds. Zarówno zasady wynagradzania agentów, jak i umocowanie do pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia wynikają z umowy zawartej z coverholderem. Wynagrodzenie subagenta stanowi natomiast część prowizji należnej coverholderowi od syndykatu.

Na gruncie prawa polskiego model klasyczny nie może jednak funkcjonować z uwagi na obowiązujący zakaz subagencji¹³ wynikający z treści art. 12 ust. 3 u.p.u. Zgodnie z treścią tego przepisu pełnomocnictwo udzielone przez zakład ubezpieczeń nie może zawierać upoważnienia do udzielania dalszych pełnomocnictw. W związku z funkcją, jaką wykonuje syndykat Lloyds, przepis ten powinien być wprost stosowany także do syndykatów. Oznacza to, że niedopuszczalne jest umocowanie do działania w imieniu i na rzecz syndykatu Lloyds subagenta przez coverholdera. Regulacji tej nie należy jednak wyklądać jako generalnego zakazu kooperacji agentów ubezpieczeniowych¹⁴, czy nawet podporządkowania organizacyjnego jednego agenta drugiemu. Przepis

11. E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, TN0iK, Bydgoszcz 1991, s. 68; E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2, s. 10.

12. Wyjątek stanowiłoby oferowanie ubezpieczeń przez pośredników zwolnionych z rygorów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym na podstawie art. 3 ust. 2 u.p.u.

13. Szerzej: E. Kowalewski, T. Sangowski, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2004, 414–415; P. Bałasz, K. Szaniawski, *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2005, s. 79–80.

14. Tutaj agentów ubezpieczeniowych.

ten wprowadza zakaz budowania tzw. pionowych struktur agencyjnych, a więc takich, w których umocowanie jednego pośrednika do działania wynika z umocowania agenta będącego wyżej w strukturze dystrybucyjnej. Możliwe jest natomiast funkcjonowanie tzw. poziomych struktur dystrybucyjnych, a więc takich, gdzie każdy z agentów posiada zawartą z syndykatem lub zakładem ubezpieczeń umowę, w ramach której ma „własne” pełnomocnictwo. Możliwe jest także umowne uregulowanie problematyki podległości jednego agenta drugiemu, np. w zakresie kompetencji do zawierania określonego typu umów.

5. Likwidacja szkód ubezpieczeniowych

Poza wykonywaniem działań z zakresu zawierania umów ubezpieczenia istotne znaczenie ma także działalność coverholdera w zakresie rozpatrywania roszczeń ubezpieczeniowych. Na gruncie stanu prawnego *de lege lata* czynność ta stanowi czynność pośrednictwa ubezpieczeniowego, co wynika z treści art. 2 ust. 1 w zw. z art. 4 pkt 1 u.p.u. Obsługa roszczeń ubezpieczeniowych korzystała także ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 13 w zw. z art. 43 ust. 37 uvat. Uchwalona 1 grudnia 2016 roku nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług¹⁵ wyłącza obecnie możliwość korzystania ze wskazanego wyżej wyłączenia przez podmioty świadczące usługi w zakresie obsługi roszczeń ubezpieczyciela (likwidacji szkód). Ponadto należy zwrócić uwagę, że w projektowanej ustawie o dystrybucji ubezpieczeń¹⁶ likwidacja szkód ma zostać wyłączona z zakresu dystrybucji ubezpieczeń¹⁷. Zmieniający się stan prawny może budzić wątpliwości w kontekście dotychczasowej praktyki obsługi roszczeń ubezpieczeniowych syndykatów przez coverholderów w Polsce.

Planowana nowelizacja regulacji dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego w zakresie dotyczącym wyłączenia z zakresu pojęcia dystrybucji ubezpieczeń likwidacji szkód ubezpieczeniowych nie wyklucza wprost wykonywania tego rodzaju działań przez pośredników ubezpieczeniowych¹⁸. Problem może natomiast stanowić istotne zmniejszenie rentowności takich rozwiązań. Ponadto wątpliwości może budzić w takim przypadku wypłacanie jednolitej prowizji z tytułu wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. W stanie prawnym *de lege lata* w dalszym ciągu mamy do czynienia z utrzymaniem pojęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego obejmującego czynności z zakresu likwidacji szkód, jednakże jedynie część z tych czynności korzysta ze zwolnienia z podatku VAT. W konsekwencji należałoby rozważyć podział wynagrodzenia coverholdera na część podlegającą pod podatek VAT oraz zwolnioną z tego podatku.

W przypadku przyjęcia ustawy o dystrybucji ubezpieczeń w dotychczas proponowanym kształcie za wydzieleniem wynagrodzenia przysługującego z tytułu prowadzenia obsługi roszczeń ubezpieczeniowych będzie przemawiało także wyłączenie likwidacji szkód z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego. Pozostawienie czynności likwidacji szkód ubezpieczeniowych poza zakresem

15. Ustawa z dnia 1 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. 2016, poz. 2024).

16. Stan na 23 marca 2017 r.

17. Patrz: art. 5 ust. 3 pkt 2 projektu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń z dnia 1 grudnia 2016 r.

18. Pośrednik ubezpieczeniowy może wykonywać także inne rodzaje działalności poza wykonywaniem czynności z zakresu pośrednictwa (dystrybucji) ubezpieczeniowego.

pośrednictwa ubezpieczeniowego uniemożliwiłoby przypisanie części wynagrodzenia z tytułu wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego na poczet likwidacji szkód. Niemożliwe byłoby natomiast stałe wykonywanie przez coverholdera będącego przedsiębiorcą nieodpłatnych usług na rzecz innego przedsiębiorcy.

6. Tworzenie produktu ubezpieczeniowego

Udział coverholdera w procesie tworzenia produktu ubezpieczeniowego stanowi jedną z cech charakterystycznych tej formy dystrybucji ubezpieczeń. W praktyce rynkowej można co prawda spotkać się z udziałem innych pośredników ubezpieczeniowych w procesie tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Zazwyczaj udział ten ma jednak charakter pośredni – w postaci konsultowania przez zakład ubezpieczeń planowanych zmian w warunkach ubezpieczenia ze współpracującymi z nim pośrednikami ubezpieczeniowymi lub negocjowania *ad casum* indywidualnych postanowień do umowy ubezpieczenia. Pomimo zmieniającej się w tym aspekcie praktyki do wyjątków można zaliczyć sytuacje, w których pośrednicy ubezpieczeniowi biorą aktywny i bezpośredni udział w kreowaniu produktu ubezpieczeniowego dla nieoznaczonej grupy klientów¹⁹. Użycie pojęcia tworzenia „produktu ubezpieczeniowego” stanowi nie tylko nawiązanie do coraz szerszego wprowadzania do polskiego języka prawnego terminologii ekonomicznej, ale także wskazanie na zakres działań coverholdera. Przez tworzenie produktu ubezpieczeniowego należy bowiem rozumieć zarówno tworzenie warunków ubezpieczenia czy taryf ubezpieczeniowych, jak i kształtowanie działań z zakresu marketingu czy planowanie strategii dystrybucji ubezpieczeń.

W przypadku coverholdera współtworzenie produktu wraz z syndykatem Lloyds stanowi *conditio sine qua non* współpracy, natomiast sam produkt stanowi jeden z podstawowych elementów *binding authority agreement*. Wynika to z praktyki funkcjonowania rynku Lloyds, gdzie z jednej strony występują underwriterzy syndykatu, a z drugiej – underwriterzy potencjalnego coverholdera zainteresowanego uzyskaniem oferty ubezpieczeniowej dla swoich obecnych lub potencjalnych klientów. Coverholder, niezależnie od statusu prawnego w państwie macierzystym, występuje więc w interesie podmiotów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej. W związku z powyższym należałoby przyjąć, że *de facto* działa on, według polskiej nomenklatury, w charakterze brokera ubezpieczeniowego. Ponadto należy zauważyć, że praktyką rynku Lloyds jest reprezentowanie coverholdera przez brokera Lloyds. A więc w przypadku polskich coverholderów dochodzi do sytuacji, w której agent ubezpieczeniowy jest reprezentowany przez brokera w relacjach z syndykatem (zakładem ubezpieczeń). Rozwiązanie takie wydaje się karkołomne na gruncie polskich przepisów, stanowiących zdecydowany rozdział czynności agencyjnych od czynności brokerskich oraz pośrednio wyrażonej rozbieżności interesów podmiotów. Można jednak przyjąć stanowisko, iż coverholder na etapie negocjowania konkretnego *binding authority agreement* nie jest jeszcze zobowiązany do działania w interesie syndykatu. Dopiero zawarcie umowy będzie wyznaczało moment, w którym coverholder będzie musiał kierować się interesem syndykatu. Ponadto można przyjąć, że wyrażony na gruncie art. 760 k.c. obowiązek lojalności należy odnosić do relacji z poszukującymi ochrony ubezpieczeniowej. Nie znajdowałby on natomiast zastosowania na gruncie relacji pomiędzy stronami w trakcie negocjowania lub renegegowania warunków umowy.

19. Najczęściej dotyczy to ubezpieczeń w ramach tzw. *bancassurance* lub *affinity*.

Podsumowanie

Jak wynika z powyższych rozważań, coverholderzy na gruncie prawa polskiego stanowią formę agentów ubezpieczeniowych. Od „zwykłych” agentów ubezpieczeniowych różnią się tym, że wykonują zdecydowanie szerszy zakres czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Działalności coverholderów na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego nie należy traktować jedynie w charakterze ciekawostki. Odgrywają oni bowiem istotną rolę w rozwoju tego rynku. – kreują nowe, często niedostępne na rynku krajowym produkty ubezpieczeniowe²⁰, a także tworzą wzorce nowych rozwiązań dla pośredników ubezpieczeniowych. Dotyczy to w szczególności nowych form współpracy z pośrednikami w ramach podziału czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Coverholderzy kreują także swego rodzaju nową jakość w postaci upowszechniania działalności agencji underwritingowych, które z kolei mogą w przyszłości wpływać pozytywnie na poziom innowacyjności polskich ubezpieczeń.

Podnoszonych na gruncie niniejszego artykułu wątpliwości odnośnie adekwatności regulacji prawnych dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego do instytucji coverholdera nie należy odczytywać jako stwierdzenia braku możliwości jej funkcjonowania w ramach polskiego reżimu prawnego. Obowiązująca ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym jest sformułowana w sposób dosyć ogólny, co z kolei pozwala na stosowanie relatywnie swobodnej wykładni jej postanowień. Należy jednak zwrócić uwagę, iż stan *de lege lata* nie sprzyja pewności prawa i uzasadnione wydaje się podniesienie postulatu *de lege ferenda* wprowadzenia regulacji odnoszących się wprost do coverholderów.

Wykaz źródeł

Balcerowski M., *Coverholder, nowa forma dystrybucji ubezpieczeń w Polsce* [w:] *Ubezpieczenia i finanse – nowe perspektywy. Tom IV*, Łyskawa K., Majewski P., Walczak D. [red.], Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Toruń 2015.

Bałasz P., Szaniawski K., *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2005.

Kowalewski E., *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, TNOiK, Bydgoszcz 1991.

Kowalewski E., Sangowski T., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2004.

Kowalewski E., Serwach M., *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2.

Sukiennik P., *Transparentność wynagrodzenia brokerskiego na tle prawa i praktyki rynkowe*, „Prawo Asekuracyjne” 2006, nr 4.

Wieczorek E. [w:] *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz. Tom I. Komentarz do przepisów prawnych o funkcjonowaniu rynku ubezpieczeń*, Brodecki Z., Serwach M., Glicz M. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2010.

Załęski A., *Syndykat na rynku Lloyd's*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2015, nr 10.

20. Np. ubezpieczenia dzieł sztuki lub koni rasowych.

The role of coverholders in insurance distribution.

The issue of the article is presentation of the crucial problems of coverholder operation as insurance mediator in the Polish legal system. Author concerns on the topic of functioning solutions which were created on the basis of Lloyds market experience. Article describes ways of providing regular insurance mediation activities by coverholder and other activities such as organizing and management of distribution network or claims handling.

Keywords: coverholder, Lloyds market, insurance mediation, insurance distribution.

DR MACIEJ BALCEROWSKI – absolwent studiów doktoranckich, Katedra Prawa Ubezpieczeniowego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu; underwriter w D.A.S. Towarzystwie Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A.

