

BARTOSZ KUCHARSKI

<https://doi.org/10.33995/wu2021.1.2>

## Prawo do kurtażu w razie zmiany brokera ubezpieczeniowego

*Artykuł dotyczy pytania, któremu brokerowi należy się kurtaż od zawartej umowy ubezpieczenia, jeżeli przed podpisaniem umowy broker, który ją wynegocjował, został zastąpiony nowym, ewentualnie nowy broker pojawił się już po zawarciu umowy. W doktrynie oraz orzecznictwie dominuje stanowisko, że kurtaż co do zasady przypada brokerowi, który nadał kształt zawartej umowie, natomiast sam podpis pod polisą ma jedynie znaczenie formalne. W praktyce zgłaszany jest jednak postulat, uzasadniany przede wszystkim względami utylitarnymi, że decydować powinien nie wkład pracy, ale podpis. Pojawiają się ponadto wnioski, by w razie zmiany brokera po zawarciu umowy lub na etapie jej przedłużenia prowizję otrzymywał nowy broker. Autor krytykuje te postulaty, zgadzając się z poglądem tradycyjnym, i wskazuje, że właśnie takie stanowisko powinno znaleźć odzwierciedlenie w nowej redakcji Zasad dobrej praktyki oraz współpracy między brokerami a zakładami ubezpieczeń.*

**Słowa kluczowe:** broker ubezpieczeniowy, pośrednictwo ubezpieczeniowe, prowizja, kurtaż, umowa ubezpieczenia, dystrybucja ubezpieczeń.

### Wprowadzenie

Tytułowa kwestia wydaje się rodzić największe chyba kontrowersje w obszarze stosunków między brokerami a zakładami ubezpieczeń. Wywołuje ona nie tylko spory sądowe brokerów z zakładami ubezpieczeń, ale również spory brokerów z klientami i – choć rzadziej – brokerów między sobą. W praktyce często zdarza się, że po udzieleniu brokerowi zlecenia i rozpoczęciu przezeń negocjacji z zakładami ubezpieczeń, ewentualnie w trakcie trwania umowy ubezpieczenia zawartej przy udziale brokera, klient podejmuje decyzję o zmianie brokera, wypowiadając dotychczasowemu brokerowi zlecenie lub pełnomocnictwo, lub, nie wypowiadając zlecenia ani pełnomocnictwa dotychczasowemu brokerowi, udziela zlecenia innemu. Zmiana brokera jest przy tym częściej podyktowana arbitralną decyzją zarządu zleceńdawcy niż przyczynami merytorycznymi.

Uprzedzając tok dalszych wywodów, wskazać można, że spory wynikają w dużej mierze stąd, że podstawowym źródłem prawa w zakresie kurtażu brokerskiego jest wciąż zwyczaj. Szczególny sposób wynagradzania brokera – który, mając obowiązek działać w interesie ubezpieczającego, otrzymuje kurtaż od ubezpieczyciela – wynika właśnie ze zwyczaju<sup>1</sup>. W sądzie oczywiście udowodnienie istnienia określonego zwyczaju spoczywa na stronie, powołującej się na ów zwyczaj. W analizowanym przypadku często wymaga dowodu z opinii biegłych sądowych, którzy wypowiadając się na okoliczność treści obowiązującego zwyczaju, stają się *de facto* biegłymi co do prawa. Zagadnienie kurtażu jest tradycyjnie przedmiotem debat na kolejnych kongresach brokerów ubezpieczeniowych. Dobrą okazją do podjęcia tematu są dyskusje toczące się nad nową wersją Zasad dobrej praktyki oraz współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń<sup>2</sup>.

Wprowadzie brokerzy nie mają obowiązkowego samorządu zawodowego<sup>3</sup>, jednak obowiązkowe jest członkostwo zakładów ubezpieczeń w Polskiej Izbie Ubezpieczeń. Wszelkie rekomendacje przestrzegania konkretnych zasad, skierowane przez PIU do jej członków wpływają zatem na cały rynek usług brokerskich. W ten sposób zasady owe mogą stać się dla sądów podstawowym źródłem odniesienia przy ustalaniu treści zwyczaju w ewentualnych sporach dotyczących kurtażu brokerskiego<sup>4</sup>. Wypada zatem zastanowić się, w jaki sposób owe zasady powinny regulować kwestię prawa brokera do kurtażu w przypadkach zmiany brokera lub umocowania więcej niż jednego brokera.

## 1. Regulacje prawne dotyczące prawa brokera do kurtażu

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń<sup>5</sup> zawiera kilka przepisów dotyczących wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego. Zgodnie z art. 7 ust. 2 ustawy sposób wynagradzania dystrybutora nie powinien mieć wpływu na zarekomendowanie klientowi określonego produktu ubezpieczeniowego<sup>6</sup>.

1. E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker. Zakładanie firmy. Przepisy. Działalność*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie oddz. TNOiK, Bydgoszcz 1991, s. 67.
2. Do chwili obecnej, pomimo podejmowanych przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych w Polsce prób aktualizacji, w obrocie pozostają Zasady dobrej praktyki oraz współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń z roku 2000, przyjęte przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych w Polsce oraz przedstawicieli towarzystw ubezpieczeniowych reprezentowanych przez Komisję Ubezpieczeń Majątkowych Polskiej Izby Ubezpieczeń na III Kongresie Brokerów w Miłokajkach [dalej: *Zasady dobrej praktyki oraz współpracy*]. Mają one jednak bardzo ogólny charakter, wobec czego jedynie w niewielkim stopniu pomagają w rozstrzygnięciu sporów o kurtaż.
3. Wprowadzenie dla brokerów obowiązkowego samorządu zawodowego ma zwolenników od dłuższego czasu. Zob. np. E. Kowalewski, *Kim jest broker na rynku ubezpieczeniowym*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, [red.] M. Serwach, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 40; J. Kliszcz, *Samorząd brokerski – jego rozwój oraz prognozy i wyzwania na przyszłość*, [w:] *Broker w świetle prawa*, s. 48; K. Malinowska, I. Mosakowska, *Status zawodowy brokera ubezpieczeniowego a przemiany ustawodawcze w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2; s. 17, Ł. Zoń, *Implementacja dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń a praktyka działalności brokerskiej – uwagi de lege ferenda*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2, s. 30–31; B. Kucharski, *Broker ubezpieczeniowy jako wolny zawód*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2, s. 54.
4. B. Kucharski, *Znaczenie kodeksów etycznych w ubezpieczeniach*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 4, s. 24.
5. Ustawa z 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń [tekst jedn. Dz. U. 2019, poz. 1881; dalej: ustawa albo u.d.u.
6. M. Ziemiak, *Wynagrodzenie pośrednika ubezpieczeniowego w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia wybrane*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2019, nr 2, s. 37.

Oczywiście sam zwyczaj wynagradzania brokera przez zakład ubezpieczeń rodzi pewien konflikt interesów, bowiem broker może mieć pokusę rekomendowania klientowi produktu tego ubezpieczyciela, który zapewni mu większą prowizję. Kierowanie się interesem klienta zamiast własnym jest w związku z powyższym podstawową zasadą etyczną obowiązującą brokerów. Podejmowanie w niektórych krajach próby wyeliminowania tego inherentnego konfliktu poprzez wprowadzenie zasady wynagradzania brokera przez klienta doprowadziły niemal do eliminacji zawodu brokera z rynku<sup>7</sup>. Dodać można, że upowszechnienie się wśród ubezpieczycieli w miarę podobnych stawek kurtażu w odniesieniu do określonych rodzajów ubezpieczeń dodatkowo zniechęca brokerów do działań nieetycznych.

Z kolei art. 14 ustawy wprowadza zasadę, że sumy pieniężne przekazane brokerowi przez klienta uznaje się za wpłacone ubezpieczycielowi, natomiast sumy przezywane brokerowi przez ubezpieczyciela uważa się za wpłacone klientowi<sup>8</sup>. Z góry należy powiedzieć, że norma powyższa została wprowadzona wyłącznie w interesie klientów i nie powinna mieć wpływu na kwestie powstania prawa brokera do prowizji. Innymi słowy, jeżeli składka miałaby być płacona przez klienta na rzecz brokera (co może budzić wątpliwości z uwagi na to, że w opisanej sytuacji broker inkasujący składkę staje się *de facto* reprezentantem ubezpieczyciela), prawo do kurtażu nie powinno powstać dopóki broker nie przekaże składki zakładowi ubezpieczeń<sup>9</sup>.

Dla przedmiotu niniejszego artykułu podstawowe znaczenie ma art. 30 ust 2 pkt 2 u.d.u., zgodnie z którym zakaz pozostawiania brokera w stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń nie dotyczy umowy w przedmiocie sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich w zakresie ubezpieczeń. Podobna regulacja pojawiła się już w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Wynika z niej jedynie, że ustawodawca dostrzega możliwość – czy też potrzebę – istnienia tzw. porozumienia prowizyjnego. Przepis nie wyjaśnia jednak charakteru prawnego takiego porozumienia ani nawet konieczności jego zawarcia dla powstania prawa brokera do prowizji<sup>10</sup>. Wydaje się, że porozumienie, o którym mowa, będzie miało charakter zbliżony do umowy o pośrednictwo, uregulowanej kiedyś w Kodeksie zobowiązań, a obecnie stanowiącej umowę nienazwaną, do której na mocy odesłania z art. 750 k.c. zastosowanie znaleźć mogą przepisy o zleceniu, co nie wyklucza sięgania do przepisów o agencji, jako bardziej podobnej<sup>11</sup>.

Z kolei w myśl art. 32 ust. 1 pkt 7 u.d.u. broker ma informować klienta o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia. Regulacja

7. Podaje się tu w szczególności przykład Finlandii, zob. np. M. Wojtkowiak, *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4, s. 62–63.

8. J. Pokrzywniak, [w:] *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, [red.] J. Pokrzywniak, Wolters Kluwer, Warszawa 2018, s. 201. Rozwiązanie to, choć ma kilkunastoletnią historię, bywa krytykowane. Zob. K. Malinowska, *Broker a ubezpieczyciel*, [w:] *Broker w świetle prawa*..., s. 145, J. Pokrzywniak, *Materiałnoprawne skutki uiszczenia przez ubezpieczającego składki brokerowi ubezpieczeniowemu*, [w:] *Umowa ubezpieczenia, aktualne problemy prawne*, [red.] A. Koch, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005, s. 116.

9. Por. art. 761<sup>3</sup> k.c.

10. B. Kucharski, [w:] M. Fras i in., *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 269.

11. E. Rott-Pietrzyk, *Pośrednictwo jako element charakterystyczny niektórych umów o świadczenie usług*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, [red.] B. Gnela, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 197; J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2005, s. 188–190; J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do kurtażu*, „Prawo Asekuracyjne” 2012, nr 4, s. 39–40.

ta pozostaje w związku z powołanym wcześniej art. 7 ust. 2 u.d.u.<sup>12</sup> Wynika z niej przede wszystkim obowiązek wyjaśnienia klientowi, że mimo iż broker ma obowiązek działania w jego interesie, to kurtaż otrzymuje od ubezpieczyciela (chyba że broker umawia się z klientem również o tzw. *fee*, co w polskich realiach stanowi rzadką sytuację)<sup>13</sup>, nie wynika zaś – nakaz podania wysokości uzyskiwanego kurtażu. Ta druga kwestia może budzić wątpliwość wtedy, gdy klient wyraźnie zapyta o wysokość kurtażu. Z pewnością broker powinien wskazać, że wysokość kurtażu jest w umowie ubezpieczenia elementem cenotwórczym, tj. wpływającym na wysokość składki. W związku z tym pozostaje również wynikający z art. 32 ust. 2 ustawy obowiązek podania klientowi wysokości wskaźnika kosztów dystrybucji. Zgodnie z dobrą praktyką rynkową, utrwaloną w dotychczas obowiązujących Zasadach dobrej praktyki oraz współpracy, umowa ubezpieczenia zawarta przy pośrednictwie brokera nie może być droższa od umowy zawartej bez udziału pośrednika.<sup>14</sup>

Ekonomicznym uzasadnieniem prawa do kurtażu brokerskiego jest zaoszczędzenie kosztów dystrybucji przez ubezpieczyciela. W slipie brokerskim brokerzy identyfikują potrzeby klienta i nadają kształt umowie ubezpieczenia<sup>15</sup>. Gdyby nie udział brokera, zakład ubezpieczeń musiałby tego dokonać przy udziale swego pracownika lub agenta. Kwestia nabiera podstawowego znaczenia w związku z wprowadzonym ustawą o dystrybucji ubezpieczeń, a dotyczącym do wszystkich dystrybutorów, obowiązkiem przeprowadzenia analizy wymagań i potrzeb klienta oraz dostosowania zawieranej umowy do tych wymagań i potrzeb<sup>16</sup>.

Jak łatwo zauważyć, żaden z przytoczonych przepisów nie daje odpowiedzi na pytanie, któremu brokerowi powinien przypaść kurtaż, jeżeli w zawarciu konkretnej umowy ubezpieczenia brało udział kilku brokerów. Znacznie więcej wskazówek w omawianej kwestii można znaleźć w przepisach Kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej. Ich zastosowanie do relacji między brokerem a ubezpieczycielem może być jednak dyskusyjne z uwagi na podstawowe różnice między umową agencyjną a porozumieniem kurtażowym. Różnice te można streścić w czterech punktach:

- 1) broker nie jest strażnikiem interesów strony, która go wynagradza, ale przeciwnej strony zawieranej umowy;
- 2) interes ubezpieczyciela realizowany jest niejako przy okazji wykonania zlecenia uzyskanego od klienta;
- 3) działanie brokera w interesie konkretnego ubezpieczyciela nie może mieć charakteru stałego, ale odbywa się *ad hoc*, gdy za wyborem tego ubezpieczyciela przemawia interes klienta;
- 4) rolą porozumienia kurtażowego jest jedynie uregulowanie wysokości kurtażu oraz kwestii technicznych związanych z jego wypłaceniem<sup>17</sup>.

Zdaniem autora żadna z powyższych różnic nie wyklucza *a limine* zastosowania do porozumienia kurtażowego przepisów o agencji w sytuacji, gdy stanowią one jedyną kompleksową regulację

---

12. M. Ziemiak, *op. cit.*, s. 43–44.

13. K. Malinowska, *op. cit.*, s. 153.

14. Por. punkt 9 Zasad dobrej praktyki oraz współpracy.

15. Co do tej kwestii zob. np. P. Narloch, J. Nawracała, *Rola slipu brokerskiego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia*, „Prawo Asekuracyjne” 2000, nr 2,

16. Zob. szerzej.: B. Wojno, A. Tarasiuk, *Analiza wymagań i potrzeb klienta w procesie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2018, nr 3, s. 3 i nast.; M. Orlicki, *Analiza potrzeb klienta – rzeczywista, czy pozorna?*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 2, s. 23 i nast.; D. Maśniak, [w:] M. Fras i in., *Dystrybucja ubezpieczeń*, s. 127 i nast.

17. B. Kucharski, [w:] M. Fras i in., *Dystrybucja ubezpieczeń...*, s. 268–269.

dotyczącą prowizyjnego sposobu wynagradzania pośrednika. Oczywiście przepisy o agencji mogłyby być stosowane do porozumienia kurtażowego będącego umową nienazwaną jedynie *per analogiam*, co nakazuje jeszcze większą ostrożność niż stosowanie przepisów odpowiednio. Z rezerwą, ale w kierunku stosowania przepisów o agencji do relacji między ubezpieczycielem a brokerem, wypowiedział się Sąd Najwyższy, wskazując, że taka możliwość uzależniona jest od istnienia luki w prawie<sup>18</sup>. Wydaje się jednak, że ani w doktrynie, ani w orzecznictwie sama dopuszczalność stosowania tych przepisów nie powinna budzić wątpliwości<sup>19</sup>. Konkluzja ta w dużej mierze wyznacza treść dalszych rozważań, które w wielu miejscach odnoszą się będą do przepisów o agencji.

Jak wskazywano na wstępie, podstawowym źródłem prawa do kurtażu jest zwyczaj. Będzie on miał wpływ na relację między brokerem a ubezpieczycielem, skoro zgodnie z Kodeksem cywilnym wpływa na treść czynności prawnej (art. 56), wykładnię jej postanowień (art. 65), jak również sposób jej wykonania (art. 354 k.c.). Wykazanie zwyczaju przez stronę wywodzącą z jego istnienia skutki prawne może być kłopotliwe. Zazwyczaj w sporach o kurtaż każda ze stron sporu próbuje przekonać sąd co do istnienia odmiennego zwyczaju. Dopuszczalność i zasadność dopuszczania dowodów z opinii biegłych, będących często prawnikami, może być wątpliwa, zaś dowody z opinii biegłych powoływanych spośród przedstawicieli praktyki mogą rodzić wątpliwość co do ich obiektywizmu. W tych okolicznościach treść postanowień określonych w Zasadach dobrej praktyki i współpracy rekomendowanych przez PIU może mieć podstawowe znaczenie dla przyjęcia istnienia określonego zwyczaju. Nadmienić jednak trzeba, że zasady te w zasadzie powinny petryfikować zwyczaj istniejący, nie zaś go zmieniać. W razie wątpliwości nie można zatem wykluczyć dowodów przeciwko istnieniu zwyczajowej reguły wynikającej z zasad. Zasady dobrej praktyki będą raczej stwarzać swego rodzaju domniemanie faktyczne.

## 2. Pojęcie efektu brokerskiego

W nauce polskiej wzorem prawa niemieckiego sformułowano cztery następujące przesłanki nabycia przez brokera roszczenia o kurtaż (akceptowane przez orzecznictwo):

- 1) Działalność pośrednicząca brokera przy zawieraniu umowy ubezpieczenia musi wynikać z udzielonej przez ubezpieczającego zlecenia;
- 2) Musi dojść do efektywnego zawarcia umowy ubezpieczenia;
- 3) Pomiędzy działalnością brokera a zawarciem umowy ubezpieczenia musi istnieć związek przyczynowy;
- 4) Musi nastąpić zapłata składki przez ubezpieczającego w całości lub części<sup>20</sup>.

Z powyższego można wysnuć wniosek odnośnie do sytuacji, gdy pomimo zaangażowania brokera w negocjacje dotyczące kształtu konkretnej umowy, do jej zawarcia ostatecznie nie dochodzi. Zasada wynagradzania brokera za rezultat i brak ekonomicznego efektu pracy brokera po stronie ubezpieczyciela przemawiają w tej sytuacji przeciwko nabyciu prawa do kurtażu. Podobne konkluzje

18. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 2012 r., sygn. IV CSK 215/11.

19. Por. przypis 11.

20. E. Kowalewski, M. Serwach, *Wynagrodzenie brokera*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2, s. 13; M. Serwach *Umowa brokerska*, [w:] *System Prawa Prywatnego. Tom 9. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, [red.] W.J. Katner, CH Beck, Warszawa 2018, s. 742.

płyną z analogicznego stosowania do stosunku kurtażowego art. 761 § 1 k.c., zgodnie z którym agent może żądać prowizji od umów, do których zawarcia doszło w wyniku jego działalności. W komentarzach do tego przepisu wskazuje się, że niedojście do skutku negocjowanej umowy stanowi ryzyko zawodowe agenta<sup>21</sup>. To samo można powiedzieć o brokerze.

Bardziej skomplikowana jest sytuacja, gdy w negocjacje dotyczące zawarcia umowy zaangażowany był więcej niż jeden broker, w szczególności, gdy inny broker podpisał polisę za ubezpieczającego, a inny umowę negocjował. Powoływani już Eugeniusz Kowalewski oraz Małgorzata Serwach wskazują, że efekt brokerski polega nie tyle na złożeniu podpisu pod polisą, ile na nadaniu kształtu umowie. Dlatego też, jeżeli broker, który czynił zabiegi w celu zawarcia umowy, został następnie zastąpiony innym brokerem i dopiero ten ostatecznie zawarł umowę, kurtaż należy się pierwszemu brokerowi, jeżeli zawarcie ubezpieczenia nastąpiło na stworzonej przezeń podstawie. Samo podpisanie ma charakter formalny, decydujący jest wpływ konkretnego brokera na kształt zawieranej umowy ubezpieczenia. Gdyby znaczenie przypisywać złożeniu podpisu pod polisą, ubezpieczający mógłby – korzystając z efektów pracy konkretnego brokera – pozbawić tego ostatniego prawa do kurtażu poprzez wypowiedzenie mu zlecenia przed samym zawarciem umowy<sup>22</sup>.

Niektórzy przedstawiciele praktyki wysuwają jednak postulat odmiennego uregulowania omawianej kwestii. Wskazują oni, że prawo do kurtażu powinno w całości przysługiwać brokerowi, który ostatecznie zawarł umowę ubezpieczenia, tj. złożył podpis pod polisą, niezależnie od tego, ilu brokerów i na jakich etapach było zaangażowanych w dotyczące jej negocjacje. Stanowisko to można wyrazić dobitnie, wskazując, że skoro zawarcie umowy jest niezbędnym warunkiem nabycia przez brokera prawa do prowizji, to wszystko, co miało miejsce przed jej zawarciem, jest tylko historią. Zdaniem osób proponujących omawiane rozwiązanie przemawia za nim szereg argumentów. Po pierwsze, wpływa ono na uproszczenie obrotu oraz istotnie ułatwia zakładowi ubezpieczeń rozstrzygnięcie, któremu brokerowi należy się kurtaż. Po drugie, sytuacja brokera różni się od sytuacji agenta tym, że kurtaż płaci mu ubezpieczyciel, podczas gdy decyzję o nawiązaniu i rozwiązaniu współpracy z konkretnym brokerem podejmuje klient. Spory o kurtaż należy zatem przenieść na stosunki między brokerem a klientem, ewentualnie na stosunki między poprzednim a następnym brokerem, ograniczając w ten sposób liczbę procesów. Po trzecie, niemal każdy broker podejmuje próby przejęcia klienta, obsługiwanego wcześniej przez innego brokera i nie należy ograniczać konkurencji między brokerami.

Zdaniem autora ostatecznie należy poprzeć stanowisko Eugeniusza Kowalewskiego oraz Małgorzaty Serwach. W doktrynie pogląd ten podzielają również wyraźnie Jakub Pokrzywniak<sup>23</sup> i Jakub Nawracała<sup>24</sup>. Stanowisko to zostało także zaakceptowane w orzecznictwie. W sposób bardzo wyraźny odwołał się do niego Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 3 czerwca 2016 roku<sup>25</sup>,

---

21. Zob. np. T. Wiśniewski, *Komentarz do art. 761 k.c., teza 6*, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom V. Zobowiązania. Część szczegółowa*, [red.] J. Gudowski, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.

22. E. Kowalewski, M. Serwach, *op. cit.*, s. 11; M. Serwach, *Umowa brokerska*, s. 743–744. Argument, że wypowiedzenie zlecenia pozbawia brokera prawa do kurtażu, wydaje się jednak wątpliwy. Co do tej kwestii zob. np. J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa...*, s. 45.

23. J. Pokrzywniak, *Rozliczenia między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2, s. 65.

24. J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa...*, s. 43.

25. Sygn. I ACa 1188/15, LEX nr 2087859.

w którym uwzględniono apelację powodowego brokera, zasądzając na jego rzecz od ubezpieczyciela oraz klienta *in solidum* kwotę odpowiadającą utraconej prowizji. W sprawie działało kilku brokerów, przy czym powodowy broker nadał kształt umowom ubezpieczenia zawartym ostatecznie przez innego brokera. Pogląd Eugeniusza Kowalewskiego i Małgorzaty Serwach jest również cytowany bez zastrzeżeń w wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 3 kwietnia 2020 roku<sup>26</sup> oraz w wyroku Sądu Okręgowego w Białymstoku z dnia 23 maja 2014 roku<sup>27</sup>. Z kolei w wyroku Sądu Rejonowego dla Łodzi – Śródmieścia z dnia 30 maja 2018 roku<sup>28</sup> wskazano, że jeżeli do ubezpieczenia doszło dzięki łącznemu działaniu i zabiegom kilku brokerów, należy się jeden kurtaż brokerski, rozdzielony według zasad o zobowiązaniach podzielnym. Wyraźnie wyrażono przy tym pogląd, że zasada ta może znajdować zastosowanie także w wypadku, gdy w miejsce pierwotnej umowy została zawarta inna umowa, o ile realizuje ona ten sam cel gospodarczy.

Jak już wskazano, naturalny punkt odniesienia przy rozstrzygnięciu, komu należy się kurtaż, stanowią przepisy o agencji, zawierające jedyną kompleksową regulację prawa do prowizji i – zdaniem autora – znajdujące *per analogiam* zastosowanie do stosunku kurtażowego. Na gruncie przepisów o agencji powszechnie przyjmowany jest pogląd, że dla przyznania agentowi prawa do prowizji wystarczający jest związek przyczynowy między zawarciem konkretnej umowy a działaniem agenta<sup>29</sup>. Nikt jednak nie proponuje stanowiska, według którego w sytuacji następującego po sobie działania dwóch agentów przed zawarciem umowy, prawo do prowizji powinno służyć wyłącznie temu, który w sposób formalny podpisał umowę, niezależnie od wkładu pracy poprzednika.

Również okoliczność, że agent działa na własne ryzyko (ponieważ otrzymuje prowizję jedynie w razie zawarcia umowy, natomiast w przypadku niedojścia umowy do skutku nie może liczyć na prowizję, choćby jego wysiłki i nakład pracy zmierzające do zawarcia umowy były znaczne) nie przesądza o trafności rozważanego postulatu. Argumentacja tych komentatorów, którzy zwracają uwagę na opisywaną okoliczność, dotyczy bowiem jedynie sytuacji, gdy pomimo wysiłków agenta do zawarcia umowy w ogóle nie doszło, nie zaś sytuacji, gdy umowa została zawarta przez innego agenta<sup>30</sup>. Wydaje się, że w tej ostatniej sytuacji rozważać można co najwyżej analogiczne stosowanie art. 761<sup>2</sup> k.c. *in fine*, który przewiduje podział prowizji między obu brokerów, gdy przemawiają za tym względy słuszności.

Uzupełniając wysuwany przez Eugeniusza Kowalewskiego i Małgorzatę Serwach argument, że tylko przez przyznanie prawa do kurtażu brokerowi, który nadał kształt zawartej umowie można uzasadnić nabycie prawa do kurtażu od ubezpieczyciela, wypada zauważyć, że zaoszczędzony przez ubezpieczyciela koszt dystrybucji, będący ekonomicznym uzasadnieniem wypłaty wynagrodzenia brokerowi, obejmuje przede wszystkim koszt przeprowadzenia analizy wymagań i potrzeb klienta oraz nadania umowie kształtu dostosowanego do tych wymagań i potrzeb. Koszt samego złożenia podpisu wydaje się znikomym składnikiem zaoszczędzonych kosztów, choćby do zawarcia umowy miało dojść bez udziału środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość,

26. Sygn. VII Aga 191/ 18, LEX nr 3069817.

27. Sygn. VII Ga 86/14, LEX nr 1722300.

28. Sygn. XIII GC 2696/17, LEX nr 2668316.

29. T. Wiśniewski, *Komentarz do art. 761 k.c., teza 7*, [w:] *Kodeks cywilny...*; D. Bucior, *Komentarz do art. 761 k.c., teza 14*, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom IV. Zobowiązania. Część szczególna [art. 535–764(9)]*, [red.] M. Frasz, M. Habdas, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

30. T. Wiśniewski, *Komentarz do art. 761 k.c., teza 6*, [w:] *Kodeks cywilny...*

a podpis pod polisą miałby być złożony w sposób tradycyjny<sup>31</sup>. Rola brokera polega zresztą przede wszystkim na wybraniu najwłaściwszej umowy i przedstawieniu klientowi rekomendacji jej zawarcia (art. 32 ust. 1 pkt 4 u.d.u.).

Odnosnie do przytoczonych argumentów na rzecz stanowiska, że o prawie do prowizji decydować powinno jedynie to, który broker ostatecznie zawarł umowę, należy zaś wskazać, co następuje. Argument dotyczący pewności obrotu oraz interesów ubezpieczycieli jest oczywiście słuszny, nie może on jednak przemawiać za przyjęciem proponowanego rozwiązania, ponieważ to właśnie ubezpieczyciel jest najlepiej przygotowany merytorycznie do decydowania o tym, któremu brokerowi należy się prowizja. To samo dotyczy przygotowania do prowadzenia ewentualnych negocjacji i sporów sądowych o prowizję.<sup>32</sup>

Argument drugi, dotyczący różnic między brokerem oraz agentem oraz redukcji liczby procesów o kurtaż, również nie wydaje się słuszny. Przeniesienie sporów o kurtaż na stosunki między klientami a ubezpieczycielami, ewentualnie między samymi brokerami nie prowadziłoby wcale do zmniejszenia globalnej liczby procesów. Roszczenia brokerów byłyby wysuwane częściej względem klientów niż względem zakładów ubezpieczeń, inna byłaby też ich podstawa. Skoro broker ma chronić interesy klienta, a podmiotem wypłacającym kurtaż jest ubezpieczyciel, właśnie ten ostatni powinien być źródłem roszczeń w tym zakresie. Roszczenia odszkodowawcze za utracony kurtaż kierowane do klienta mogłyby mieć podstawę w art. 746 k.c. Wymaga to jednak twórczej wykładni, bowiem przepis ten nakłada na zlecniodawcę wypowiadającego umowę obowiązek naprawienia szkody, jeżeli zlecenie jest odpłatne, a jego wypowiedzenie nastąpiło bez ważnego powodu. Umowa brokerska jest wprawdzie dla klienta formalnie nieodpłatna jednak klient doskonale wie, że broker działa w celu uzyskaniu kurtażu, i nie powinien bez ważnych powodów podejmować działań skutkujących utratą wynagrodzenia przez brokera<sup>33</sup>. Dlatego, zdaniem autora, odpowiednie stosowanie tego przepisu do zlecenia brokerskiego winno prowadzić do przyznania brokerowi roszczenia odszkodowawczego. W praktyce sądowej kwestia ta może jednak rodzić wątpliwości.

Argument trzeci, dotyczący rozwiązań prokonkurencyjnych, wydaje się bałamutny. Przyznanie prawa do prowizji brokerowi, który nadał kształt zawartej umowie ubezpieczenia, zamiast brokerowi, który złożył podpis pod polisą, nie ogranicza swobody ubezpieczającego co do podjęcia decyzji w przedmiocie zmiany brokera ani konkurencji między brokerami. Ogranicza jedynie praktyki wątpliwe z punktu widzenia ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a polegające na namawianiu klienta do rezygnacji ze współpracy z innym brokerem, albo do zawarcia umowy bez jego pośrednictwa, choćby to on nadał kształt zawieranej umowie<sup>34</sup>.

---

31. Por. art. 43 ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn. Dz. U. 2020, poz. 895).

32. J. Pokrzywniak, wskazuje wyraźnie, że zakłady ubezpieczeń nie mogą umywać rąk od rozstrzygania sporów o prowizji przez przrzucanie problemu na relacje między brokerem a klientem, zob. J. Pokrzywniak, *Rozliczenia...*, s. 65.

33. Sz. Byczko, B. Kucharski, *Obowiązek lojalności mocodawcy wobec brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne” 2018, nr 4, s. 7.

34. Por. art. 12 ust. 2 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. 2020, poz. 1913).

### 3. Zmiana brokera po zawarciu umowy ubezpieczenia

Powyższe rozważania dotyczące efektu brokerskiego w pewnym zakresie wyznaczają odpowiedź na pytanie o to, komu należy się kurtaż w przypadku zmiany brokera na etapie trwania umowy albo jej przedłużenia. *Prima facie* wydaje się, że przynajmniej w sytuacji, gdy warunki umowy nie ulegają istotnej zmianie, kurtaż powinien uzyskać pierwszy broker. Jednakże w dyskusji dotyczącej postulowanego kształtu nowych zasad dobrej praktyki i współpracy między brokerami a zakładami ubezpieczeń pojawia się pogląd, że skoro klient zdecydował się nie kontynuować współpracy z poprzednim brokerem (na przykład dlatego, że ten nie przeprowadził należytej analizy rynku), to prowizję powinien otrzymać nowy broker.

Ostatnie stanowisko jest w pewnym zakresie konsekwencją lansowanej przez jego zwolenników koncepcji decydującego znaczenia podpisu pod polisą. Uzasadnia się zatem również przede wszystkim względami utylitarnymi. Wskazuje się też, że skoro broker ma reprezentować interes klienta i to klient decyduje, z którym brokerem chce współpracować, byłoby niesprawiedliwe, gdyby kurtaż w całości przypadał brokerowi, z którego usług klient zrezygnował z uwagi na nienależyte wywiązanie się przezeń z obowiązków, albo z uwagi na generalnie wyższą jakość usług oferowanych przez nowego brokera. Poza tym, jak w przypadku pierwszej sytuacji, powoływany jest argument wolnej konkurencji, która powinna dawać brokerom możliwość przejmowania klientów dotąd współpracujących z innymi brokerami.

Moim zdaniem tego ostatniego pomysłu również nie da się obronić na gruncie obowiązujących przepisów. Przede wszystkim: nawet jeżeli broker nie przeprowadził należytej analizy rynku, a wybrany przezeń produkt ubezpieczeniowy jest najlepszym, jaki można było zaoferować klientowi – niejako przez przypadek – klient nie będzie mógł stawiać zarzutu niedostosowania produktu do jego potrzeb. Ponadto, dla ubezpieczyciela, który jest płatnikiem kurtażu, liczy się, by broker wybrał jego ofertę, nie ma zaś zasadniczego znaczenia, czy była ona rzeczywiście najodpowiedniejsza dla klienta spośród dostępnych na rynku. Niezależnie od powyższego w doktrynie powszechne jest stanowisko, że w sytuacji, gdy w zawarciu umowy brał udział więcej niż jeden dystrybutor, za jej dostosowanie do potrzeb klienta odpowiada ten, kto miał bezpośredni kontakt z klientem<sup>35</sup>. Udział brokera będzie zatem zwykle zwalniał ubezpieczyciela z odpowiedzialności za niedostosowanie produktu ubezpieczeniowego do potrzeb klienta.

Jeżeli nowy broker nie jest w stanie wynegocjować umowy, której warunki w sposób istotny odbiegałyby na korzyść klienta od warunków umowy zawartej przez poprzednika, trudno postawić pierwszemu brokerowi zarzut nienależytego rozpoznania rynku. Broker taki zawsze może bronić się, wskazując, że znane mu były warunki ubezpieczenia oraz sposób prowadzenia negocjacji przez różnych ubezpieczycieli oferujących konkretny rodzaj ubezpieczenia i na podstawie swojej wiedzy słusznie wykluczył możliwość zawarcia ubezpieczenia na lepszych warunkach przez innego ubezpieczyciela. Poza tym w umowie brokerskiej istotny jest rezultat w postaci efektu polegającego na udzieleniu rekomendacji i zawarciu najlepszej dostępnej na rynku umowy ubezpieczenia. Skoro efekt taki został osiągnięty, okoliczność niedokładnego przeprowadzenia analizy rynku wydaje się pozostawać bez znaczenia dla prawa pierwszego brokera do prowizji.

35. Tak. przykł. J. Pokrzywniak, [w:] *Nowe zasady...*, s. 39; D. Maśniak, *op. cit.*, s. 129.

Rozwiązanie, w myśl którego prowizję od umowy mógłby otrzymać broker, który nie miał udziału w jej zawarciu, albo którego udział sprowadzał się do czysto formalnej czynności polegającej na podpisaniu umowy, pozostawałoby w jaskrawej sprzeczności z przepisami o umowie agencyjnej. Te zaś w opisanej sytuacji wyraźnie preferują dotychczasowego agenta, dopuszczając przy tym podział prowizji między obu agentów, jeżeli przemawiają za tym względy słuszności (art. 761<sup>2</sup> k.c.). Nadto przepisy o agencji przyznają agentowi prawo do prowizji od umów, w których zawarciu nie miał udziału i w odniesieniu do klientów, których nie pozyskał, jedynie w sytuacji zastrzeżenia w umowie agencyjnej klauzuli wyłączności (art. 761 k.c.). Moim zdaniem okoliczność, że rola brokera polega na działaniu na rzecz osoby poszukującej ochrony ubezpieczeniowej, z którą broker związany jest umową, i fakt, że osoba ta może w każdym momencie zdecydować o zakończeniu współpracy, nie uzasadnia stanowiska odmiennego.

Argument o niedopuszczalności ograniczania wolnej konkurencji między brokerami również wydaje się nietrafny. Przyznanie kurtażu co do zasady brokerowi, który nadał kształt zawartej lub przedłużanej umowie, nie wyklucza podziału kurtażu w sytuacji, gdy jest to uzasadnione poprawą warunków ubezpieczenia na korzyść klienta przez nowego brokera, lub przyznania nowemu brokerowi kurtażu w całości w przypadku zawarcia przezeń umowy na nowych warunkach. Wziąwszy pod uwagę realne interesy klientów, nie zaś pozamerytoryczne preferencje kolejnych zarządów, prokonkurencyjne jest właśnie tradycyjne rozwiązanie.

Podkreślić należy raz jeszcze, że proponowane w niniejszym artykule analogiczne stosowanie do stosunku kurtażowego przepisów o agencji oznacza stosowanie tych przepisów ostrożnie. Jeżeli wymaga tego charakter prawny stosunku kurtażowego, reguły dotyczące agencji podlegać mogą modyfikacji albo – nawet wyłączeniu. W szczególności wykluczone wydaje się stosowanie do stosunku kurtażowego art. 761 § 1 *in fine* k.c., który przyznaje agentowi prawo do prowizji także od nowych umów zawartych z pozyskanymi przez tego agenta klientami. W moim przekonaniu zawarcie przez nowego brokera nowej – tzn. w istotny sposób zmienionej na korzyść klienta – umowy z ubezpieczycielem, którego wybrał poprzedni broker, powinno prowadzić do przyznania prowizji nowemu brokerowi. Problemem może być oczywiście rozstrzygnięcie, na ile istotne powinny być modyfikacje dotychczasowej umowy, by można było mówić o zawarciu umowy na nowo. Innymi słowy: cezura między przypadkami, w których kurtaż należy się dotychczasowemu brokerowi, w których należy dopuścić podział kurtażu stosownie do art. 761<sup>1</sup> k.c., oraz w których kurtaż winien przypaść w całości nowemu brokerowi, może być niekiedy trudna do przeprowadzenia.

Dodać należy, że w wyjątkowych przypadkach nawet zawarcie niezmienionej istotnie umowy z dotychczasowym ubezpieczycielem powinno prowadzić do przyznania prawa do kurtażu nowemu brokerowi. W tym zakresie wypada przywołać raz jeszcze wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 2012 roku<sup>36</sup>. Dotyczył on sporu między nowym brokerem a agentem, który wcześniej zawarł umowę ubezpieczenia na podobnych warunkach. Sąd Najwyższy wskazał, że interpretowanie art. 761 k.c. jako nakazującego w każdej sytuacji przyznanie prowizji pierwszemu agentowi, naruszałoby zasady uczciwej konkurencji na rynku usług ubezpieczeniowym, a ponadto prowadziłyby łatwo do ograniczenia lub wręcz zamknięcia tego rynku dla pośredników dopiero rozpoczynających swoją działalność. Następnie Sąd Najwyższy orzekł, że prowizja należy się brokerowi, ponieważ nowo zawarta umowa wynika z opracowanego przezeń programu ubezpieczeniowego i nie pozostaje w związku z działaniami wcześniej działającego agenta.

---

36. Sygn. IV CSK 215/11, LEX nr 1144661.

Wydaje się, że ciężar dowodu dwóch ostatnich wskazanych przez Sąd Najwyższy okoliczności winien obciążać ubezpieczyciela lub nowego brokera, choćby powodem w sprawie był dotychczasowy broker. Roszczenie tego ostatniego jest uzasadnione, jeżeli tylko wykaże on, że warunki nowo zawartej umowy nie odbiegają od zapisów umowy, do której zawarł on doprowadził. Obrona przed tym roszczeniem wymaga zaś wykazania przez ubezpieczyciela, przy współpracy z nowym brokerem, okoliczności powołanych przez Sąd Najwyższy, tj. objęcia zawartej umowy programem przygotowanym przez nowego brokera oraz braku związku przyczynowego między działaniami pierwszego brokera a zawartą umową.

## Zakończenie

Powyższe, bardzo ograniczone ramami artykułu uwagi pozwalają sformułować zaskakujące spostrzeżenie. Względę wolnej konkurencji, utilitaryzmu, uproszczenia i pewności obrotu, interesy samych ubezpieczycieli oraz największych graczy na rynku usług brokerskich prowadzić mogą do promowania zasady, w myśl której kurtaż należy się brokerowi, który ostatecznie zawarł umowę ubezpieczenia, niezależnie od tego, czy to właśnie ten broker czy też inny ustalił jej treść. Ubezpieczyciele nie chcą zastanawiać się, komu powinien przypaść kurtaż i uczestniczyć w sporach z tym związanych, dlatego najchętniej przyjęliby wskazaną wyżej zasadę. Najwięksi brokerzy również zaakceptowaliby ją w dążeniu do maksymalizacji zysków, a dodatkowo wprowadziliby regułę pozwalającą w wypadku przejścia klienta uzyskać kurtaż od trwającej umowy zawartej przez innego brokera. Wydaje się, że właśnie te względy i dążenia w pewnej mierze przyczyniają się do upowszechnienia się na rynku usług brokerskich zachowań wątpliwych etycznie, rodzących spory o kurtaż, oraz utrudniają ustalenie zasad umożliwiających ich opanowanie.

Jak wskazywano, spory o kurtaż w razie zmiany brokera stanowią punkt zapalny w relacjach wszystkich podmiotów uczestniczących w zawarciu umowy z udziałem brokera, a także samych brokerów między sobą. Nie budzą zatem zdumienia starania brokerów, ukierunkowanie na opracowanie zasad pozwalających na ograniczenie tych sporów oraz łatwe ich rozstrzygnięcie. Dyskusje dotyczące wątpliwych etycznie zachowań związanych z rosnącą konkurencją na rynku dystrybucji ubezpieczeń toczą się od dłuższego czasu. Można tu w szczególności wskazać zjawiska nakłaniania klienta do udzielenia pełnomocnictwa kolejnemu brokerowi bez informowania o tym dotychczasowego brokera, ewentualnie do zerwania współpracy z dotychczasowym brokerem przy wykorzystaniu różnego rodzaju metod (wykorzystanie określonych znajomości, powoływanie się na wpływy, dzielenie się kurtażem z klientem itp.).

Dążenie do wyeliminowania tych zjawisk nie powinno ograniczać konkurencji jako takiej. Nie należy też lekceważyć względów utilitaryzmu i pewności obrotu, starając się wyważyć interesy wszystkich uczestników rynku ubezpieczeniowego – w szczególności zaś brokerów, ubezpieczycieli oraz ubezpieczających. Z istoty ubezpieczenia jako umowy handlowej jednostronnie kwalifikowanej wynika, że rynek ubezpieczeniowy istnieje dzięki ubezpieczycielom. Przede wszystkim ubezpieczyciele, jako podmioty o największym potencjale ekonomicznym i zawodowym, uczestniczą w kształtowaniu się określonych zwyczajów, będących często źródłem prawa.

Wątpliwe etycznie praktyki są w pewnej mierze prowokowane przez ubezpieczycieli. To oni bowiem wprowadzają w porozumieniach kurtażowych postanowienia, w myśl których kurtaż należy się wyłącznie brokerowi aktualnie posiadającemu pełnomocnictwo ubezpieczającego albo ma być

podzielony: na część za doprowadzenie klienta oraz na część za obsługę. Dopuszczalność tego rodzaju postanowień jest wątpliwa<sup>37</sup>. Uzależnienie prawa do kurtażu od ważnego pełnomocnictwa może bowiem prowadzić do obchodzenia zwyczajowych reguł dotyczących efektu brokerskiego jako podstawy kurtażu oraz przepisów o agencji zawierających jedyną kompleksową regulację wynagrodzenia prowizyjnego. Podział kurtażu na dwie części prowadzi zaś w istocie do przyznaniu brokerowi wynagrodzenia za czynności przedsięwzięte na rzecz ubezpieczyciela oraz stymuluje próby pozamerytorycznego przejmowania klientów, co pozwala liczyć nowemu brokerowi przynajmniej na kurtaż za obsługę<sup>38</sup>. Zagadnienia te nie mogą być jednak szczegółowo przeanalizowane w ramach niniejszego opracowania z uwagi na jego ramy.

Zdaniem autora kwestie prawa do kurtażu w razie zmiany brokera winny być rozstrzygane przy uwzględnieniu wkładu konkretnego brokera w nadanie kształtu zawartej umowie oraz w oparciu o stosowane analogicznie przepisy o agencji, które w pewien sposób uprzywilejowują dotychczasowego agenta. Proponowana zasada nie wyklucza w niektórych sytuacjach podziału kurtażu, a także przyznania kurtażu nowemu brokerowi, zależnie od istotności zmian w stosunku do zaproponowanej przez pierwszego brokera umowy. Przyjęcie wyżej wskazanych zasad zmniejsza atrakcyjność prób przejęcia klienta w sytuacjach, gdy wybór nowego brokera miałby mieć charakter pozamerytoryczny, to jest nieuzasadniony niską jakością usług dotychczasowego brokera.

W dyskusji nad kształtem nowych zasad dobrej praktyki i współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń należy pamiętać, że przejawy samoregulacji rynku polegające na formułowaniu przez określone jego podmioty zasad dobrej praktyki i współpracy mogą mieć istotne znaczenie i są pożądane, jeżeli odwołują się do deontologii, to jest etyki wykonywania określonego zawodu. Właśnie na tym polega zresztą ich sens, co często wyraża się w samych nazwach: *kodeksy etyki, zasady deontologii zawodowej* itp. Fakt, że przeciętny broker często występuje w roli tego, który próbuje przejąć klienta innego brokera, nie może uzasadniać wprowadzania do zasad współpracy między brokerami i zakładami ubezpieczeń reguł, które stymulowałyby zachowania nieetyczne. Projektowanie nieetycznych zasad etyki byłoby oczywistym nonsensem.

Nawet jeżeli odwoływanie się do moralności i etyki może zostać odebrane jako mało nowoczesne, nieżywcowe albo nawet śmieszne, istota przejawów samoregulacji rynku, podobnych do zasad współpracy, polega właśnie na kształtowaniu zachowań pożądanych z punktu widzenia etyki rynkowej. Takimi zachowaniami nie będą działania nakierowane na przejęcie klienta w sytuacji, gdy decyzja klienta nie może być uzasadniona nienależytym wywiązaniem się z obowiązków przez dotychczasowego brokera. Właśnie opisywane próby przejmowania klientów generują procesy sądowe o prowizje, a wielu wypadkach mogą również być sprzeczne z zasadami uczciwej konkurencji (vide np.: art. 12 ust 2, 14 i 15 u.z.n.k.). Odchodzenie od pryncypiów etycznych w przejawach samoregulacji rynku mogłoby również rodzić wątpliwości odnośnie do zgodności tych przejawów z ustawą o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (art. 11 u.z.n.p.r.).

---

37. Por. J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa...*, s. 48.

38. Przeciwno dopuszczalności dzielenia kurtażu J. Pokrzywniak, *Kilka uwag o podziale kurtażu*, „Dziennik ubezpieczeniowy” 31 maja 2011 r., nr 2755. Podział taki dopuszcza natomiast J. Nawracała, zob. J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa...*, s. 44.

## Wykaz źródeł

- Byczko Sz., Kucharski B., *Obowiązek lojalności mocodawcy wobec brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne” 2018, nr 4.
- Fras M. i in. *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2020.
- Kluszcz J., *Samorząd brokerski – jego rozwój oraz prognozy i wyzwania na przyszłość*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Kodeks cywilny. Komentarz. Tom IV. Zobowiązania. Część szczególna (art. 535–764{9})*, Fras M., Habdas M. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2018.
- Kodeks cywilny. Komentarz. Tom V. Zobowiązania. Część szczegółowa*, Gudowski J. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
- Kowalewski E., *Kim jest broker na rynku ubezpieczeniowym*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Kowalewski E., *Makler ubezpieczeniowy. Broker. Zakładanie firmy. Przepisy. Działalność*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie oddz. TNOiK, Bydgoszcz 1991.
- Kowalewski E., Serwach M., *Wynagrodzenie brokera*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2.
- Kucharski B., *Broker ubezpieczeniowy jako wolny zawód*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2.
- Kucharski B., *Znaczenie kodeksów etycznych w ubezpieczeniach*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 4.
- Malinowska K., *Broker a ubezpieczyciel*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, Serwach M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Malinowska K., Mosakowska I., *Status zawodowy brokera ubezpieczeniowego a przemiany ustawodawcze w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2.
- Narloch P., Nawracała J., *Rola slipu brokerskiego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia*, „Prawo Asekuracyjne” 2000, nr 2.
- Nawracała J., *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do kurtażu*, „Prawo Asekuracyjne” 2012, nr 4.
- Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, Pokrzywniak J. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2018.
- Orlicki M., *Analiza potrzeb klienta – rzeczywista, czy pozorna?*, „Prawo Asekuracyjne” 2019, nr 2.
- Pokrzywniak J., *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005.
- Pokrzywniak J., *Materialnoprawne skutki uiszczenia przez ubezpieczającego składki brokerowi ubezpieczeniowemu*, [w:] *Umowa ubezpieczenia, aktualne problemy prawne*, Koch A. [red.], Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Poznań 2005.
- Pokrzywniak J., *Rozliczenia między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń w świetle orzecznictwa sądowego w kontekście prac nad nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 2.
- Rott-Pietrzyk E., *Pośrednictwo jako element charakterystyczny niektórych umów o świadczenie usług*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, Gnela B. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Serwach M., *Umowa brokerska*, [w:] *System Prawa Prywatnego. Tom 9. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Katner W.J. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

Wojno B., Tarasiuk A., *Analiza wymagań i potrzeb klienta w procesie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 2018, nr 3.

Wojtkowiak M., *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2017, nr 4.

Ziemiak M., *Wynagrodzenie pośrednika ubezpieczeniowego w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia wybrane*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2019, nr 2.

Zoń Ł., *Implementacja dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń a praktyka działalności brokerskiej – uwagi de lege ferenda*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2.

## **Insurance broker's right to commission in case of change of the broker**

*The article refers the issue which broker is entitled to the commission from the insurance contract when broker who negotiated the contract was replaced by another broker before signing it or when new broker appeared after the conclusion of the insurance contract. In legal doctrine and judicature predominates the view that the commission shall as a rule be due to the broker who gave shape to the concluded insurance contract. However in practice a proposition, justified by utilitarian arguments, is submitted that solely the signature under the insurance policy shall be decisive and that in case of change of a broker in due course of the concluded insurance contract or at the stage of its extension for new period the commission should fall to the new broker. The author criticises such postulates approving the traditional opinion and indicates that this opinion shall be mirrored in the new version of the Principles of good practice and cooperation of insurance brokers and insurers.*

**Key words:** *insurance broker, insurance intermediation, commission, courtage, insurance contract, insurance distribution.*

**DR HAB. BARTOSZ KUCHARSKI, PROF. UŁ** – Katedra Prawa Gospodarczego i Handlowego Uniwersytetu Łódzkiego, adwokat.

e-mail: bkucharski@wpia.uni.lodz.pl

ORCID: 0000-0002-3413-6817