

JAKUB POKRZYWNIAK

UMOWA BROKERSKA JAKO UMOWA O CZYNNOŚCI POŚREDNICTWA UBEZPIECZENIOWEGO

Umowa brokerska, rozumiana jak umowa zawierana pomiędzy brokerm ubezpieczeniowym i ubezpieczającym lub szukającym ochrony ubezpieczeniowej zyskała niekwestionowane miejsce w praktyce obrotu i coraz częściej staje się przedmiotem dociekań naukowych. Samo pojęcie umowy brokerskiej używane jest jednak nieco intuicyjnie, brak bowiem precyzyjnych i jednoznacznych wyróżników tej umowy. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie, co należy rozumieć pod pojęciem umowy brokerskiej, przy czym w zasadzie należało by dodać, iż chodzi o umowę brokerską w zakresie ubezpieczeń (można bowiem mówić również o umowie brokerskiej w zakresie reasekuracji oraz w obrocie giełdowym¹; w dalszej części artykułu jednakowoż określenie „umowa brokerska” oznaczać będzie właśnie umowę z zakresu obrotu ubezpieczeniowego). Chodzi o wyróżnienie spośród umów występujących w obrocie, tych umów, których cechy pozwalają będą na określenie ich mianem „umowy brokerskiej”, przy czym istotne będzie zwłaszcza ustalenie, na czym polega świadczenie charakterystyczne dla tej umowy². Dążenie do nadania precyzyjnego znaczenia pojęciu umowy brokerskiej związane jest również z faktem, iż w doktrynie pojawiły się pierwsze próby dokonania jej kwalifikacji prawnej, jednakże nie poprzedzone ustaleniem jaka jest treść tej umowy. Bez tego zaś wszelkie wysiłki w celu określenia jej reżimu prawnego narażone są na niebezpieczeństwo nieporozumień i jałowych sporów terminologicznych. Celem artykułu nie jest jednak wyłącznie analiza czysto językowa, lecz również przybliżenie praktyki obrotu poprzez opisanie jej za pomocą pojęć zrozumiałych, mających ustalone znaczenie na terenie prawa cywilnego.

Założeniem metodologicznym artykułu jest, że ustalenie cech charakterystycznych umowy brokerskiej wymaga analizy zarówno praktyki obrotu, która wykształciła ów typ umowy, jak i uregulowania działalności brokerskiej zawartego w ustawie z dn. 28.07.1990 o działalności ubezpieczeniowej³, które stworzyło ramy dla funkcjonowania tej praktyki. Obowiązująca regulacja ustawowa działalności brokerskiej, chociaż w niewielkim stopniu ma charakter cywilistyczny, normując głównie status zawodowy

¹ Art. 37g ust. 2 ustawy z dn. 28.07.1990 o działalności ubezpieczeniowej, art. 34 ustawy z dn. 21.08.1997 Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz. U. Nr 118, poz. 754).

² Charakterystyka odnosi się w zasadzie do typu zobowiązania kreowanego przez umowę brokerską, zważywszy jednak na powszechną konwencję językową, a także potrzebę pewnej skrótości, w dalszej części mowa będzie o „umowie brokerskiej”.

³ Ustawa wskazana w przypisie 1.

brokera, pozwala na opis działalności brokerskiej – a w konsekwencji i samej umowy brokerskiej – za pomocą pojęć mających ustalone znaczenie na terenie prawa cywilnego. Z tego powodu, charakteryzując umowę brokerską, konieczne jest nie tylko uwzględnienie funkcjonowania praktyki, lecz również analiza dogmatycznoprawna.

Artykuł stanowi próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy można w ogóle mówić o „umowie brokerskiej” (mogłaby przecież powstać wątpliwość, czy nie trafniej byłoby mówić o „umowach brokerskich”, które nie wykazują ze sobą związków na tyle bliskich, by można było obejmować je jednym uniwersalnym pojęciem). Zakładając jednak, że praktyka obrotu pozwala na wyróżnienie umowy brokerskiej, jako osobnego typu umowy, rozstrzygnąć należy, czy jest to bardziej umowa z grupy umów o pośrednictwo, czy raczej umowa o usługi doradcze. Nie stanowi przedmiotu zainteresowania niniejszych rozważań – ze względu na ograniczoną ich objętość – kwestia kwalifikacji prawnej tej umowy. Przyjęte założenie, że stanowi ona nowy, osobny typ umowy, nie przesądza, czy chodzi o umowę nienazwaną, czy np. szczególną odmianę zlecenia.

ZAKRES USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Źródłem informacji o praktyce obrotu mogą być m.in. opracowania naukowe oraz wypowiedzi osób zajmujących się działalnością brokerską. Zacząć należy od opisu zawartego w „nieoficjalnym podręczniku” osób przygotowujących do egzaminu brokerskiego w Polsce – *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednictwa ubezpieczeniowego)*, pod redakcją T. Sangowskiego⁴. W jego świetle, broker rozpoczyna świadczenie swojej usługi od „analizy aktualnego stanu ochrony ubezpieczeniowej klienta”, następnie przechodzi do analizy „rzeczywistego zapotrzebowania klienta na ochronę ubezpieczeniową”, aby na tej podstawie ustalić „program ubezpieczeniowy”, z uwzględnieniem możliwości w zakresie „kontrolni własnej” ryzyk, dalej przystępuje do negocjacji z zakładami ubezpieczeń, po zakończeniu których „wprowadza i instaluje program ubezpieczeniowy”, wykonuje „obsługę polisową” ubezpieczeń objętych programem, zarządza „portfelem ubezpieczeniowym klienta”, prowadzi bieżące doradztwo ubezpieczeniowe i kontrolę w zakresie formułowania roszczeń odszkodowawczych. Warto też zwrócić uwagę na portal internetowy poświęcony ubezpieczeniom www.ryzyko.pl, na którym zamieszczono podobne opracowanie analizujące katalog zadań brokera. W zbliżony sposób, choć mniej szczegółowo rzecz ujmuje B. Kucharski⁵. Analiza powyższego katalogu, mimo iż sformułowany został w żargonie ubezpieczeniowym, uzupełniona o spostrzeżenia oparte na obserwacji praktyki obrotu, pozwala wyróżnić następujący zakres usług świadczonych przez brokera ubezpieczeniowego na rzecz szukającego ubezpieczenia: pracę brokera rozpocząć powinna analiza sytuacji przyszłego ubezpieczającego,

⁴ Wyd. 4, Poznań 2000, s. 177 i n.

⁵ *Poza pośrednictwem handlowym*, PUSiG 1999/6, s. 36.

polegająca na określeniu ryzyk⁶ dotyczących jego osoby, posiadanego majątku lub wykonywanej przezeń działalności; następnie broker powinien przeprowadzić analizę aktualnych umów ubezpieczenia, w celu określenia, czy obecna ochrona ubezpieczeniowa w sposób adekwatny pokrywa ujawnione ryzyka; na tej podstawie broker opracowuje pożądany kształt umowy lub umów ubezpieczenia; następnie prowadzi on rokowania lub bierze udział w rokowaniach z zakładem ubezpieczeń prowadzonych przez przyszłego ubezpieczającego. Na podstawie rokowań broker zawiera umowę lub zespół umów ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego lub asystuje ubezpieczającemu przy zawieraniu przez niego umowy ubezpieczenia, sprawdza również poprawność dokumentów ubezpieczenia. Po samym zawarciu umowy ubezpieczenia, do obowiązków brokera należy uczestnictwo w wykonywaniu umowy ubezpieczenia, polegające w szczególności na aktualizowaniu w miarę potrzeby jej postanowień, pomocy w tzw. „likwidacji szkód”, ewentualnie na dochodzeniu roszczeń od zakładu ubezpieczeń. Broker najczęściej także zobowiązuje się do czuwania nad ciągłością ochrony ubezpieczeniowej, tj. nad zawarciem na czas nowych umów ubezpieczenia lub przedłużeniem dotychczasowych. Usługi te zarazem stanowią świadczenie z tytułu umowy zawieranej pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a ubezpieczającym (szukającym ubezpieczenia) i wstępnie charakteryzują tę umowę.

Jeśli chodzi natomiast o normatywne ujęcie istoty działalności brokerskiej, to zgodnie z art. 37d ust. 2 i 3 ustawy o działalności ubezpieczeniowej, przedmiotem działalności brokera ubezpieczeniowego jest pośrednictwo ubezpieczeniowe, które polega na „wykonywaniu czynności faktycznych lub prawnych związanych z zawarciem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia”, przy czym regulację tę uszczegółowia art. 37g ust. 1 cyt. ustawy, wskazując, że działalnością brokerską jest „zawieranie i wykonywanie umów ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego lub pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia na rzecz ubezpieczonego”. Wskazać należy, iż definicja „pośrednictwa ubezpieczeniowego” z ustawy o działalności ubezpieczeniowej, choć redakcyjnie nie w pełni doskonała, merytorycznie wydaje się zgodna z zakresem usług świadczonych w praktyce przez brokerów, a wymienionych powyżej – szczegółowo opisane tam czynności mieszczą się bowiem w syntetycznej formule ustawy. Ponieważ trwają prace nad nową ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym, godzi się dodać, iż poprzedni projekt z 18.04.2000⁷ zawierał bardzo podobną definicję „pośrednictwa ubezpieczeniowego”, ponadto jeszcze osobno definiował „czynności brokerskie”, a linię tę kontynuuje z niewielkimi zmianami projekt 6.06.2002⁸. Aby jednakże potwierdzić tezę o zgodności definicji ustawowych z praktyką obrotu ubezpieczeniowego, należy na chwilę zatrzymać się nad pojęciem pośrednictwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego w prawie polskim.

⁶ Przez „ryzyko” rozumie się tutaj stan, w którym istnieje możliwość straty – por. E. Kowalewski, *Wprowadzenie do teorii ryzyka ubezpieczeniowego*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej* (2), pod red. A. Wąsiewicza, Bydgoszcz 1994, s. 18.

⁷ Druk sejmowy 1860 z 2001 r.

⁸ Druk sejmowy 585 z 2002 r.

POŚREDNICTWO UBEZPIECZENIOWE, A POŚREDNICTWO CYWILNE I HANDLOWE

Poniższe rozważania dotyczą pojęcia pośrednictwa w aspekcie cywilistycznym. Analiza definicji „pośrednictwa” wypracowanych w doktrynie pokazuje bowiem, że w ich definiensie podawany jest różny rodzaj. „Pośrednictwo” traktowane jest więc albo jako określenie czynności mających doprowadzić do powstania stosunku prawnego między innymi osobami (a zatem chodzi o pewnego typu usługę), albo jako określenie umowy o wykonanie takich usług, albo wreszcie jako określenie działalności polegającej na wykonywaniu takich usług. I tak przykładowo T. Świerczyński stwierdza: „pośrednictwo w szerokim tego słowa znaczeniu jest to działalność zmierzająca do wymiany gospodarczej świadczeń pomiędzy dwiema stronami”⁹ (pośrednictwo w tym ujęciu jest to zatem działalność określonego typu). Z kolei M. Romanowski, który posługuje się podobną definicją, podaje jednocześnie inne definicje „pośrednictwa” i raz stwierdza, że jest to „zdarzenie faktyczne i prawne”, a innym razem zauważa, że „cechą charakterystyczną pośrednictwa odróżniającą ten stosunek od innych umów jest fakt, iż bezpośrednią przyczyną zawarcia bezpośrednio lub pośrednio umowy są działania pośrednika”¹⁰ („pośrednictwo” oznacza tu umowę o pośrednictwo, tak jak np. umowę agencyjną określa się skrótowo „agencją”, a umowę zlecenia, nazywa się „zleceniem”). W konsekwencji również termin „pośrednik” oznaczać może osobę, która zobowiązana jest na mocy umowy wykonać usługi polegające na występowaniu między dwiema innymi osobami w celu spowodowania powstania stosunku prawnego między nimi (tak jak np. „przyjmujący zlecenie”, czy „komisant”), albo na określenie rodzaju prowadzonej działalności, nawet jeśli w danym momencie osoba taka żadnych czynności pośrednictwa nie wykonuje (np. „pośrednik ubezpieczeniowy”). Rozróżnienie to ma walor nie tylko teoretyczny, ponieważ mieszanie poszczególnych znaczeń określenia „pośrednictwo” prowadzi nie-raz do nieporozumień, których przykłady zostaną podane w dalszej części artykułu. Rysuje się ono wyraźnie zwłaszcza w tych wypadkach, gdy usługi np. pośrednictwa ubezpieczeniowego wykonuje podmiot, który nie prowadzi i nie ma uprawnień, by prowadzić działalność w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego (jest to zresztą zabronione pod rygorem sankcji karnych). W doktrynie zdarza się, że z faktu, iż dany typ usługi w praktyce świadczony jest przez podmioty posiadające status zawodowy pośrednika ubezpieczeniowego, wywodzi się, iż zaliczyć należy je do czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, co z kolei prowadzi do zafałszowania tego pojęcia. Zdarza się również, że wyróżnienie poszczególnych typów pośrednictwa (np. cywilnego i handlowego) następuje na podstawie różnych kryteriów – odnoszących się w jednym wypadku do treści stosunku prawnego (np. poprzez wskazanie na umocowanie do działania w imieniu zleceniodawcy), a w drugim – do statusu zawodowego pośrednika i cech charakteryzują-

⁹ *Charakter prawny umowy o pośrednictwo*, PPH 1999/1, s. 15.

¹⁰ *Umowa o pośrednictwo w obrocie giełdowym (zlecenie maklerskie)*, Warszawa 2000, s. 11.

cych prowadzoną przezeń działalność (np. poprzez podkreślenie jej stałego i zarobkowego charakteru). Dlatego też, mimo że rozróżnienie pośrednictwa jako działalności i jako typu stosunku zobowiązaniowego może wydawać się nieco płynne, bo przecież pośrednictwo jako działalność polega na wykonywaniu usług, które są przedmiotem stosunku pośrednictwa, to jednak uznać należy, że jest ono użyteczne.

Pojęcie pośrednictwa w aspekcie cywilistycznym nie jest jednoznaczne. Posługiwał się nim już kodeks zobowiązań regulujący umowę o pośrednictwo, który zresztą rozróżniał „pośrednictwo” i „pośredniczenie”, opierając się na założeniu, że pierwsze ma szerszy zakres znaczeniowy, niż drugie (przy czym żadne z nich nie oznaczało wykonywania czynności prawnych)¹¹. Konwencja ograniczająca znaczenie „pośredniczenia” do czynności faktycznych utrzymana została w kodeksie cywilnym (art. 758), jednakże ustawodawca odszedł od niej w szeregu bardziej wyspecjalizowanych aktów prawnych¹². Kwestia, czy „pośrednictwo” oznacza wyłącznie wykonywanie czynności faktycznych, czy również czynności prawnych jest również źródłem kontrowersji w doktrynie¹³. Dla poniższych rozważań jednakże szczególnie istotne jest, jakie czynności wchodzi w zakres pośrednictwa. Należy sięgnąć tu do wypowiedzi doktryny, która już na gruncie kodeksu zobowiązań przedstawiła różnorodność poglądów w tym zakresie – warto więc przytoczyć najbardziej znaczące wypowiedzi. I tak, L. Domański zauważył „pośrednictwo może występować dwojakiego rodzaju, a mianowicie może polegać tylko na następcaniu sposobności do zawierania umowy z inną osobą bądź na pośredniczeniu przy zawieraniu takiej umowy”¹⁴. Cytowany Autor wyjaśnił, że następcanie sposobności do zawarcia umowy z inną osobą polega na wskazaniu potencjalnego kontrahenta, ułatwieniu spotkań i rokowań, natomiast pośredniczenie zakłada udział pośrednika w rokowaniach i oddziaływanie na strony. Rozróżnił on zatem, wbrew odruchowi płynącemu z potocznej intuicji językowej, lecz zgodnie z brzmieniem przepisu, pojęcia pośrednictwa i pośredniczenia, nadając pierwszemu z nich znaczenie szersze, po drugie wyróżnił dwie formy pośrednictwa, różniące się stopniem aktywności pośrednika. Inaczej rozumieli różnicę między następcaniem sposobności do zawarcia umowy, a pośredniczeniem

¹¹ Art. 517 „Kto przyrzeka drugiemu wynagrodzenie za następcanie sposobności do zawarcia umowy z inną osobą, albo za pośredniczenie przy zawarciu takiej umowy, obowiązany jest zapłacić wynagrodzenie tylko wtedy, gdy umowa zostanie zawarta wskutek zabiegów pośrednika”.

¹² Dobrym przykładem jest tu kodeks morski (zarówno ustawa z dnia 1.12.1961, Dz. U. Nr 58, poz. 318 z późn. zmianami, jak i ustawa z dn. 18.09.2001), który regulując działalność maklera morskiego nazywa ją „pośredniczeniem” (art. 204 dawnego k.m. i art. 208 § 1 nowego k.m.), mimo, że polega na zawieraniu umów i wykonywaniu innych czynności w imieniu dającego zlecenie (art. 205 dawnego k.m. oraz art. 209 nowego k.m.), chyba że umowa wyraźnie wyłącza prawo maklera do działania na imieniu dającego zlecenie w całości lub w części (W. Adamczak w: *Prawo morskie*, pod red. J. Łopuskiego, Bydgoszcz–Toruń 2000, t. II, s. 39).

¹³ Zwolennikami wąskiego rozumienia „pośrednictwa” ograniczonego do czynności faktycznych jest A. Calus, przeciwstawiającej je „przedstawicielstwu” (*Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, Warszawa 1985, s. 178). Nieco szerzej „pośrednictwo” rozumie J. Kufel, wyróżniający pośrednictwo *sensu stricto*, ograniczone do czynności faktycznych oraz pośrednictwo *sensu largo* obejmujące również wykonanie czynności prawnych we własnym imieniu pośrednika, lecz na cudzy rachunek – jak na przykład przy komisie (*Umowa agencyjna*, Poznań 1977, s. 23 i n.). Najszersze rozumienie „pośrednictwa” odnoszące to pojęcie zarówno do czynności faktycznych, jak i prawnych dokonywanych na zasadzie przedstawicielstwa prezentują T. Świerczyński (*Charakter prawny...*, op. cit.) oraz M. Romanowski (*Charakter prawny zlecenia maklerskiego*, PPH 1995/12, s. 13).

¹⁴ *Institucje kodeksu zobowiązań. Komentarz teoretyczno-praktyczny. Część szczególna*, Warszawa 1938, s. 497.

przy zawarciu umowy J. Korzonek i I. Rosenblüth. Otóż następczość sposobności do zawarcia umowy obejmować miało sytuacje, gdy jedna ze stron zostaje skłoniona do jej zawarcia wskutek zabiegów pośrednika, a pośredniczenie – sytuacje, gdy obaj kontrahenci, połączeni przez pośrednika już wcześniej nosili się z zamiarem zawarcia umowy¹⁵. W tym ujęciu za kryterium przyjęto zatem nie stopień aktywności pośrednika w procedurze zawierania umowy, lecz jego wpływ na powstanie motywacji do jej zawarcia. Można ponadto powiedzieć, że według L. Domańskiego „pośredniczenie” oznaczało coś więcej, niż „następczość sposobności do zawarcia umowy”, a według J. Korzonka i I. Rosenblütha – odwrotnie. Nie są to uwagi tylko teoretyczne, gdyż owe definicje „pośrednictwa” i „pośredniczenia” pokazują, jakie czynności pojęcia te oznaczały.

Pośrednictwo ubezpieczeniowe bywa przez doktrynę traktowane jako osobny, równorzędny niejako z pośrednictwem cywilnym i handlowym typ pośrednictwa; zacząć należy zatem od kilku uwag na temat podstaw wyróżniania pośrednictwa cywilnego i handlowego¹⁶. I tak, pośrednictwo cywilne polega, zdaniem E. Kowalewskiego, na tym, że „pośrednik cywilny działa w zasadzie na rzecz obydwu stron przyszłej umowy i nie pośredniczy przy jej zawieraniu, a jego rola polega jedynie na »następczości sposobności do zawierania umów«”¹⁷. Pośrednictwo handlowe natomiast, w ujęciu tego Autora, wykonuje podmiot będący kupcem w sposób stały, zarobkowy, we własnym imieniu i w ramach prowadzonego przedsiębiorstwa¹⁸. Już w tym miejscu trzeba zauważyć, że wyróżnienie pośrednictwa cywilnego i handlowego jest tu niekonsekwentne, gdyż opiera się na różnych kryteriach: pośrednictwo cywilne ujmowane jest tu raczej jako typ czynności wykonywanych przez pośrednika, kwalifikowanych pod kątem treści stosunku cywilnoprawnego łączącego go z kontrahentami przyszłej umowy, natomiast pośrednictwo handlowe ujmowane jest tu jako określona działalność zawodowa. Inne stanowisko prezentuje M. Romanowski, który za wzorem prawa niemieckiego jako kryterium rozróżnienia pośrednictwa cywilnego i handlowego przyjmuje charakter umowy, która dzięki staraniom pośrednika ma być zawarta (nazywa ją „umową podstawową”). Zdaniem niemieckiej nauki prawa, pośrednik, który ma za zadanie doprowadzić do zawarcia umowy wymienionej w § 93 w HGB jest pośrednikiem handlowym, a pośrednik, który działa w celu zawarcia innej umowy jest pośrednikiem cywilnym¹⁹. Nawiązując do wcześniejszych uwag, zauważyć można, że dwa powyższe stanowiska różni nie tylko przyjęta podstawa rozróżnienia pośrednictwa cywilnego i handlowego, lecz przede wszystkim rozumienie pojęcia pośrednictwa. Jeżeli podstawą wyróżnienia pośrednictwa handlowego jest status prawny pośrednika, to chodzi przede wszystkim o pośrednictwo jako działalność, jeśli natomiast tą podstawą jest rodzaj umowy „podstawo-

¹⁵ *Kodeks zobowiązań. Komentarz*, Kraków 1934, s. 1073.

¹⁶ Na marginesie dodać wypada, że niektórzy Autorzy wyróżniają jeszcze „pośrednictwo gospodarcze”, które najczęściej traktowane jest jako synonim „pośrednictwa handlowego”.

¹⁷ *Pośrednictwo ubezpieczeniowe*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, pod red. A. Wąsiewicza, Bydgoszcz 1994, s. 113.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ *Umowa o pośrednictwo ...*, op. cit., s. 7.

wej”, to wyróżnienie pośrednictwa cywilnego i handlowego dotyczy pośrednictwa jako stosunku prawnego.

Pośrednictwo ubezpieczeniowe, w przeciwieństwie do pośrednictwa cywilnego i handlowego ma swoją szczegółową regulację ustawową. Już Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej z 24.10.1934 o pośrednictwie ubezpieczeniowym²⁰ definiowało „pośredniczenie ubezpieczeniowe” (pojęcia pośrednictwa i pośredniczenia nie były tu rozróżniane) jako „zawieranie za wynagrodzeniem umów ubezpieczenia w imieniu zakładu ubezpieczeń” oraz „pośredniczenie za wynagrodzeniem w zawieraniu umów ubezpieczenia” (art. 1 ust. 1 pkt 1 i 2). Rozporządzenie stanowiło, że „pośredniczenie” mogą wykonywać wyłącznie agenci ubezpieczeniowi i maklerzy ubezpieczeniowi (art. 1 ust. 3). Odradzanie się pośrednictwa ubezpieczeniowego po wojnie datuje się w zasadzie dopiero od wejścia w życie ustawy z dn. 29.11.1990 o działalności ubezpieczeniowej, która w art. 34 w pierwotnym brzmieniu dopuściła wyraźnie wykonywanie pośrednictwa ubezpieczeniowego (w świetle ust. 1 cyt. przepisu ubezpieczyciel mógł „korzystać z usług pośrednictwa ubezpieczeniowego świadczonych przez osobę fizyczną lub prawną”, natomiast ust. 2 przewidywał, że ubezpieczyciel może korzystać z usług maklera ubezpieczeniowego „obejmujących również pośrednictwo ubezpieczeniowe”). Na podstawie cytowanej ustawy wydane zostały dwa kolejne zarządzenia Ministra Finansów regulujące m.in. zagadnienie dopuszczalnego zakresu działalności brokerskiej²¹. Pierwsze z nich do dopuszczalnego zakresu działalności brokerskiej zaliczało poza „pośredniczeniem w zawieraniu umów ubezpieczeniowych pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczającym na zlecenie i w imieniu ubezpieczającego (§ 6 ust. 1 pkt 1) oraz „pośredniczeniem w wykonywaniu umów ubezpieczeniowych pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczonym” (§ 6 ust. 1 pkt 3) także „udzielanie ubezpieczającemu przyrzeczenia zawarcia umów ubezpieczeniowych” (§ 6 ust. 1 pkt 2), natomiast następane (z 14.12.1993 r.) poza czynnościami, które bez wątpliwości można by zaliczyć do pośrednictwa ubezpieczeniowego (§ 8 ust. 1 pkt 1, 2, 3, 5), także „świadczenie usług w zakresie planowania i organizacji ochrony ubezpieczeniowej dla wszystkich ryzyk związanych z ubezpieczającym lub ubezpieczonym i ich działalnością” (§ 8 ust. 1 pkt 4). Taka redakcja przywołanych przepisów mogła rodzić wątpliwości, czy owo „udzielanie przyrzeczeń zawarcia umowy ubezpieczenia”, a także „planowanie i organizacja ochrony ubezpieczeniowej” nie wykraczały poza pośrednictwo ubezpieczeniowe w sensie czynności faktycznych lub prawnych związanych z zawarciem lub wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Wniosek taki, oparty jedynie o językową wykładnię dwóch cytowanych zarządzeń, kłóciłby się jednak z systematyką omawianych aktów prawnych, w szczególności zaś z faktem, iż zarządzenia te były wydane na podstawie przepisów regulujących pośrednictwo ubezpieczeniowe. Wykładnia taka by-

²⁰ Dz.U. Nr 96, poz. 846.

²¹ Zarządzenie Ministra Finansów w sprawie wymogów, jakie muszą spełniać osoby fizyczne i prawne ubiegające się o zezwolenie na prowadzenie działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji, trybu wydawania tych zezwoleń oraz dopuszczalnego zakresu działalności brokerskiej z dn. 29.11.1990 (M.P. 47, poz. 355), Zarządzenie Ministra Finansów z dn. 14.12.1993 o identycznym tytule (M.P. 67, poz. 593).

łaby tym bardziej nieuprawniona, że język ówczesnych przepisów powszechnie krytykowano za brak precyzji (szczególnie zastrzeżenia budziło sformułowanie art. 34 ustawy mówiące, że usługi maklera obejmują „również” pośrednictwo ubezpieczeniowe). Aktualny kształt regulacji pośrednictwa ubezpieczeniowego wynika z nowelizacji z 8.06.1995²² do ustawy o działalności ubezpieczeniowej, która wprowadziła jednocześnie obowiązującą obecnie definicję „pośrednictwa ubezpieczeniowego”. Jak już wspomniano, polega ono „na wykonywaniu czynności faktycznych lub prawnych związanych z zawarciem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia albo reasekuracji”. W świetle postanowień ustawy pośrednictwo to wykonywać mogą wyłącznie agenci ubezpieczeniowi i brokerzy ubezpieczeniowi. Szczegółowe ujęcie działalności pośredników ubezpieczeniowych zawiera art. 37e regulujący status agenta ubezpieczeniowego oraz art. 37g regulujący działalność brokerską i definiujący ją jako „zawieranie i wykonywanie umów ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego lub pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia na rzecz ubezpieczonego”. Tak sformułowane przepisy nie dają również obecnie podstaw do uznania działalności brokerskiej za pojęcie szersze, niż pośrednictwo ubezpieczeniowe²³. Podobny wniosek można sformułować na tle projektu ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym z 6.06.2002, który w art. 2 syntetycznie definiuje „pośrednictwo ubezpieczeniowe”, a w art. 4 pkt 2 wymienia czynności brokerskie, których katalog – mimo że wątpliwości budzić może jeden z ich rodzajów, a mianowicie „zarządzanie umowami ubezpieczenia” – nie wykracza poza tradycyjnie rozumiane pośrednictwo (dodatkowym argumentem za takim rozumieniem art. 4 ustawy jest jej tytuł i systematyka). Warto jednocześnie podkreślić, że określenie „pośrednictwo ubezpieczeniowe” odnosi się zarówno do wykonywania czynności faktycznych, jak i prawnych. W praktyce możliwość oparcia konkretnego stosunku zobowiązaniowego o jeden z tych modeli wpłynie na zakres obowiązków pośrednika ubezpieczeniowego. Charakteryzuje się ono również aktywnością pośrednika po zawarciu przez niego lub przy jego udziale umowy ubezpieczenia (uczestnictwo pośrednika w wykonywaniu umowy zawartej za jego pośrednictwem występować może jednak również przy pośrednictwie innego typu).

W nauce wypowiedziany został przez E. Kowalewskiego pogląd, wedle którego pośrednictwo ubezpieczeniowe wykracza poza pośrednictwo cywilne i handlowe, jako że katalog czynności wykonywanych przez brokera ubezpieczeniowego lub agenta ubezpieczeniowego jest znacznie szerszy, niż zawieranie umów ubezpieczenia w imieniu jednej ze stron oraz pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia, obejmując również reklamę i doradztwo ubezpieczeniowe, regulację następstw wypadków ubezpieczeniowych, a nawet prowadzenie postępowań regresowych²⁴. Podobnie wypo-

²² Dz. U. Nr 96, poz. 478.

²³ Nieuzasadnione wydają się wątpliwości B. Kucharskiego w tej mierze, wynikające z faktu, iż *expressis verbis* ustawa wspomina o uczestnictwie brokera w wykonywaniu umowy ubezpieczenia tylko w charakterze pełnomocnika (*Poza pośrednictwem...*, op. cit., s. 39).

²⁴ E. Kowalewski, *Regulacje prawne pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce*, „St. Ubezpieczeniowe” 1998, s. 147 - 8.

wiadają się inni autorzy, w tym B. Kucharski, który analizując zakres usług wykonywanych przez brokerów wspomina również o tzw. zarządzaniu ryzykiem, które jest usługą *stricte* doradczą, lecz trafnie stwierdza, że „zagadnienia zarządzania ryzykiem z trudem mieszczą się w ustawowej definicji pośrednictwa ubezpieczeniowego”²⁵. Wyróżnienie pośrednictwa ubezpieczeniowego jako osobnego typu pośrednictwa obok pośrednictwa cywilnego i handlowego dokonywane jest zatem ze względu na zakres usług wchodzących w jego zakres. Warto zastanowić się jednak, czy owo wyróżnienie, ugruntowane już w nauce, jest rzeczywiście uzasadnione. Prawdą jest, że pośrednicy ubezpieczeniowi, zwłaszcza brokerzy, wykonują szereg czynności wykraczających poza typowo pojmowane pośrednictwo cywilne czy handlowe, nie musi to jednak oznaczać, że należy wszystkie te czynności, zwłaszcza doradztwo, zaliczać do pośrednictwa ubezpieczeniowego. Nawiązując do rozróżnienia poszczególnych znaczeń określenia „pośrednictwo” (stosunek zobowiązaniowy, działalność), stwierdzić trzeba, iż sam fakt, że wykonują je osoby posiadające status pośredników ubezpieczeniowych (w związku z prowadzoną działalnością) nie jest przecież równoznaczny z faktem, że wszystkie czynności przez nich wykonywane są pośrednictwem ubezpieczeniowym, ujmowanym jako typ usług²⁶. Trzeba przy okazji zauważyć, że zazwyczaj wyspecjalizowane gospodarczo typy pośrednictwa wiążą się z wykonywaniem szeregu czynności z tym pośrednictwem związanych, w szczególności doradczych, a jednak nie twierdzi się, że należy czynności te zaliczyć do zakresu pośrednictwa i z tej racji wyodrębnić na płaszczyźnie doktrynalnej kolejny, szczególny jego typ. Przykładowo, mimo że domy maklerskie świadczą poza usługami pośrednictwa w kupnie lub sprzedaży papierów wartościowych na rachunek dającego zlecenie, lecz w imieniu własnym, również inne usługi, jak zarządzanie cudzym pakietem papierów wartościowych, czy doradztwo w zakresie publicznego obrotu papierami wartościowymi, to nie zalicza się ich do pośrednictwa i nie postuluje wyodrębnienia na płaszczyźnie stosunków cywilnoprawnych obok pośrednictwa cywilnego, handlowego i być może również ubezpieczeniowego, jeszcze pośrednictwa giełdowego²⁷. Mając na uwadze wszystkie wyżej wskazane argumenty, można stwierdzić, że ze względu na zakres usług wchodzących w zakres pośrednictwa ubezpieczeniowego brak jest podstaw do wyróżniania go obok i niejako na równi z pośrednictwem cywilnym lub handlowym²⁸. Samo pośrednictwo handlowe uznać należy za typ pośred-

²⁵ *Poza pośrednictwem ...*, op. cit., s. 37.

²⁶ Dodać warto, że konwencja tradycyjnego, transakcyjnego ujmowania pośrednictwa wykonywanego przez brokera ubezpieczeniowego charakteryzuje też prawodawstwo europejskie. I tak Dyrektywa Rady 77/92/EWG z 13.12.1976, działalność brokerską określa jako działalność osób, które, działając z pełną swobodą wyboru ubezpieczyciela, łącząc ze sobą, w celu ubezpieczenia ryzyk, osoby szukające ubezpieczenia oraz ubezpieczycieli, wykonują czynności przygotowawcze do zawarcia umowy ubezpieczenia i w razie potrzeby uczestniczą w administracji i wykonywaniu takich umów, w szczególności w razie rozszczenia.

²⁷ M. Romanowski, *Umowa o pośrednictwo...*, op. cit., s. 33 i 37 - 38. Autor ten odróżnia umowę zlecenia maklerskiego, będącą umową o pośrednictwo giełdowe od umowy o świadczenie usług brokerskich, która obejmuje te wszystkie czynności nie wchodzące w zakres pośrednictwa.

²⁸ Wyróżniać można natomiast pośrednictwo ubezpieczeniowe w sensie działalności danego typu, gdyż charakteryzuje się ono koniecznością uzyskania zezwolenia organu państwowego na jego wykonywanie, a także poddaniem nadzorowi tegoż organu.

nictwa cywilnego, a pośrednictwo ubezpieczeniowe stanowi jeden z podtypów pośrednictwa handlowego.

DEFINICJA „POŚREDNICTWA UBEZPIECZENIOWEGO”, A CHARAKTERYSTYKA UMOWY BROKERSKIEJ

Umowa brokerska – czyli umowa zawierana przez brokera ubezpieczeniowego ze swoim klientem doczekała się już pierwszych definicji na gruncie prawa polskiego. Szeroką analizę umowy brokerskiej przeprowadził m.in. B. Kucharski, który wychodząc z podobnego założenia metodologicznego (tj. zaczynając od badania aktów prawnych regulujących działalność brokerską) określił tę umowę jako umowę o prowadzenie kompleksowej obsługi ubezpieczeniowej zleceniodawcy²⁹. Przez ową „kompleksową obsługę ubezpieczeniową” cytowany Autor rozumie „działania brokera dokonywane w trzech etapach: po pierwsze – przed zawarciem umowy ubezpieczenia, po drugie – na etapie zawierania tej umowy, po trzecie wreszcie – w fazie jej wykonywania³⁰. Definicja ta wydaje się jednak nieprecyzyjna (sam Autor przyznaje zresztą, że może być „enigmatyczna”) bowiem samo pojęcie obsługi ubezpieczeniowej nie jest pojęciem ustawowym, ani mającym ustalone znaczenie w doktrynie, ponadto może wprowadzać w błąd, sugerując, iż chodzi o udzielanie ochrony ubezpieczeniowej. Definicji tej nie można uznać za satysfakcjonującą i należy szukać innej, bardziej precyzyjnej.

Skoro w ujęciu ustawy o działalności ubezpieczeniowej działalność brokerska polega na wykonywaniu czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego przez brokera ubezpieczeniowego, a czynności te należy rozumieć, jako występowanie między dwoma innymi osobami w procedurze zawierania lub w toku wykonywania umowy ubezpieczenia na zasadzie pełnomocnictwa lub tylko pośredniczenia, zaproponować można na oparciu definicji „umowy brokerskiej” na tych właśnie elementach. W konsekwencji prowadzi to do wniosku, iż również świadczeniem charakteryzującym umowę brokerską będą usługi z zakresu tak rozumianego pośrednictwa ubezpieczeniowego. Konwencja ta nie tylko pozwala na precyzyjne wyróżnienie tego typu umowy w zgodzie z postanowieniami ustawy o działalności ubezpieczeniowej, lecz również oddaje wiernie praktykę obrotu, w której brokerzy zawierają ze swoimi klientami umowy, których głównym, a zazwyczaj jedynym przedmiotem jest wykonanie czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. W związku z tym można przyjąć, że za umowę brokerską uważać należy umowę o czynności tradycyjnie rozumianego pośrednictwa ubezpieczeniowego. Jeżeli natomiast broker zobowiąże się w konkretnym przypadku wobec swojego klienta do wykonania jeszcze szeregu innych usług, zwłaszcza świadczenia usług doradczych w zakresie zarządzania ryzykiem, dochodzi *de facto* do nawiązania dwóch stosunków zobowiązaniowych. W takim układzie poza umową brokerską zawierana jest jeszcze umowa consultin-

²⁹ *Umowa brokerska w ubezpieczeniach gospodarczych*, „Glosa” 1998/5, s. 9.

³⁰ *Ibidem*.

gowa, której przedmiotem są usługi doradcze, które w zasadzie mogą być świadczone przez każdą inną osobę i w żaden sposób nie charakteryzują ani samej działalności brokerskiej, ani umowy brokerskiej.

Dla pełnego scharakteryzowania danego typu stosunku zobowiązaniowego i odróżnienia go od innych typów należy uwzględnić wszystkie jego elementy. Uwaga ta szczególnie odnosi się do zobowiązania wynikającego z umowy brokerskiej – co prawda podstawowym wyróżnikiem tej umowy jest świadczenie (usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego), jednakże wyróżniają ją ponadto dwie następne cechy: po pierwsze jedną z jej stron musi być broker ubezpieczeniowy, jest to zatem umowa jednostronnie kwalifikowana podmiotowo (co w kontekście powyższych uwag jest w zasadzie oczywiste), po drugie jest to umowa nieodpłatna. Zatrzymując się nad nieodpłatnością umowy brokerskiej, godzi się zauważyć, iż broker ubezpieczeniowy działa dla zysku, jednakże wynagrodzenie za usługi świadczone co do zasady dla ubezpieczającego (lub szukającego ubezpieczenia) wynagradzany jest w formie „prowizji, którą płaci mu ubezpieczyciel od każdej umowy”³¹. Reguła ta zgodna jest zarówno z powszechną praktyką państw, w których funkcjonuje rozwinięty rynek ubezpieczeniowy, a także z polskim zwyczajem przedwojennym³². Prowizja płacona brokerowi zwana „kurtażem” (z francuskiego *courtage*), obliczona być może w stosunku do składki lub sumy ubezpieczenia³³, przy czym regułą jest odnoszenie jej do wysokości składki. Istnienie i doniosłość prawną tej praktyki rynku ubezpieczeniowego potwierdził zresztą organ państwa – Urząd Zamówień Publicznych w opinii, publikowanej w Informatorze Urzędu z grudnia 1999. Czytamy w niej: „Zgodnie z przyjętą praktyką brokerzy świadczą swoje usługi na rzecz ubezpieczonych nieodpłatnie. Za wykonaną usługę broker pobiera wynagrodzenie od towarzystwa ubezpieczeniowego. Zasady naliczania oraz pobierania wynagrodzenia w postaci prowizji od zawartych umów określają »porozumienia prowizyjne«, zawierane pomiędzy brokerem a towarzystwem ubezpieczeniowym”³⁴. Praktyka wynagradzania pośrednika, jakim jest broker ubezpieczeniowy nie przez poruczającego pośrednictwo, lecz przez drugą stronę umowy zawieranej przy udziale pośrednika jest zjawiskiem nietypowym na tle innych umów pośrednictwa, rodzącym szereg zagadnień teoretycznych i praktycznych, których choćby tylko zasygnalizowanie wymagałoby osobnego artykułu. Należy jednak podkreślić, że broker ubezpieczeniowy co do zasady działa na zlecenie ubezpieczającego i reprezentuje przede wszystkim jego interesy, natomiast jest kwestią sporną w nauce, czy w ogóle może świadczyć jakiekolwiek usługi na rzecz zakładu ubezpieczeń. Szukając uzasadnienia dla praktyki wypłacania prowizji brokerskiej wskazano, że może być traktowana jako „zaoszczędzony” przez ubezpieczyciela hipotetyczny koszt akwizycji³⁵ tj. pozyskania klienta, choć wydaje się, że stanowi

³¹ E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, Bydgoszcz 1991, s. 67.

³² Por. również np. J. Łazowski, *Wstęp do nauki ubezpieczeń*, Sopot 1998 (oryginalne wydanie – 1934), s. 189; Koroluk, *Broker jako pośrednik ubezpieczeniowy*, Sopot 1998, s. 85; C. Gawlas, *Broker ubezpieczeniowy – zawód dla osób z wykształceniem prawniczym*, „Monitor Podatkowy” 1995/9, s. 287.

³³ J. Łazowski, *Wstęp do nauki...*, s. 189.

³⁴ www.uzp.gov.pl/prawo/opinie stan na dzień 6 VIII 2001.

³⁵ E. Kowalewski, *Makler ...*, s. 68.

przede wszystkim odpłatę za te czynności związane z procedurą kontraktowania, których koszt i ciężar wykonania spadłby na zakład ubezpieczeń, gdyby nie działał broker. Wynika stąd zatem, że umowa brokerska, jako umowa leżąca u podstawy stosunku łączącego brokera z ubezpieczającym jest z reguły umową nieodpłatną, z tego powodu, że brokera wynagradza druga strona umowy zawieranej przy jego udziale. Wynagrodzenie przewidziane broker otrzymuje jednakże za czynności pośrednictwa (czynności podejmowane wobec ubezpieczyciela), a nie np. za doradztwo świadczone dla ubezpieczającego (podkreśla to zresztą również B. Kucharski). Jest to dodatkowy argument, by pojęcie umowy brokerskiej zawęzić do umowy o wykonanie usług pośrednictwa, bowiem usługi doradcze świadczone przez brokerów nie wyróżniają się niczym szczególnym (a zwłaszcza odpłatnością ze strony zakładu ubezpieczeń) i nie charakteryzują w żaden sposób stosunku zobowiązaniowego, na podstawie którego są wykonywane. Warto na marginesie zauważyć, że w nauce rozróżnienia czynności prawnych na odpłatne i nieodpłatne często nie ujmuje się w sposób formalistyczny – podstawowe znaczenie zdaje się zyskiwać cel, jakiemu mają służyć postanowienia określające treść obowiązków i uprawnień obu stron. I tak m.in. A. Wolter proponuje dwojakie ujęcie podziału czynności prawnych – formalne (uwzględniające treść stosunku prawnego łączącego strony), albo merytoryczne (odnoszące się do gospodarczego sensu dokonywanej czynności)³⁶. Umowa brokerska jest bez wątpienia umową nieodpłatną z formalnego punktu widzenia, jednakże nie z punktu widzenia ekonomicznego.

„UMOWA BROKERSKA”, CZY „UMOWA MAKLERSKA”?

Jak wspomniano, jedną ze stron umowy brokerskiej w zakresie ubezpieczeń musi być zawsze broker ubezpieczeniowy – od strony tej umowy pochodzi jej nazwa. Warto poświęcić kilka uwag kwestii terminologii, tym bardziej, że początkowo broker ubezpieczeniowy nazywany był „maklerem ubezpieczeniowym”. Termin „makler” znany jest polskiemu językowi prawnemu jeszcze z okresu sprzed II wojny światowej, chociażby z Rozporządzenia Prezydenta RP z 24.10.1934 o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 28.07.1990 w art. 34 przywracająca instytucję niezależnego pośrednika ubezpieczeniowego po okresie gospodarki socjalistycznej posługiwała się terminem „makler ubezpieczeniowy (broker)”, przy czym wydane na jej podstawie, wspomniane już zarządzenie Ministra Finansów z dn. 29.11.1990 posługiwało się w wyłącznie terminem „broker ubezpieczeniowy”, podobnie jak i późniejsze zarządzenie Ministra Finansów z 14.12.1993. Ostatecznie nowelizacja do ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 8.06.1995 zrezygnowała z określenia „makler ubezpieczeniowy” na rzecz „brokera ubezpieczeniowego”. Należy przy tym podkreślić, że zmiana terminologii polskich ustaw nie jest związana ze zmianą kształtu instytucji. Spotkała się ona z niechętnym, a wręcz ironicznym

³⁶ A. Wolter, J. Ignatowicz, K. Stefaniuk, *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, Warszawa 1998, s. 269; por. również A. Klein, *Elementy zobowiązaniowego stosunku prawnego*, Wrocław 1980, s. 141.

przyjęciem w doktrynie – i tak na przykład W. Górski stwierdził, że makler ubezpieczeniowy został nazwany w ustawie po angielsku brokerem „dla niepoznaki”³⁷. Szybko jednak terminologia ta utrwaliła się w obrocie na tyle, że pojawiły się opinie, iż „choć pod pojęciem brokera należy rozumieć pośrednika handlowego, działającego w różnych sferach (w tym także maklera morskiego i pośredniczącego w obrocie papierami wartościowymi), to jednak w polskiej rzeczywistości termin ten kojarzy się przede wszystkim z usługami z zakresu ubezpieczeń i wszystko wskazuje, że stan ten przynajmniej w najbliższym czasie, m.in. ze względu na reformę ubezpieczeń społecznych nie ulegnie zmianie”³⁸. Określenie „makler” kojarzy się również z obrotem papierami wartościowymi. Tymczasem, jak wspomniano na wstępie artykułu, w ustawie z 21.08.1997 prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi ustawodawca umowę z maklerem papierów wartościowych nazwał „umową o świadczenie usług brokerskich” (art. 34). Zabieg ten określono w piśmiennictwie jako niefortunny, argumentując że „pojęcie brokera ma bowiem bardzo szeroki zakres i jest charakterystyczne w szczególności dla pośrednictwa prowadzonego w dziedzinie ubezpieczeń”³⁹. Można zatem stwierdzić, że termin „broker”, mimo początkowego sprzeciwu doktryny przyłgnał właśnie do pośrednika ubezpieczeniowego. W konsekwencji właściwym określeniem na analizowaną umowę jest zawarte w tytule określenie „umowa brokerska”, jako zgodne nie tylko z brzmieniem ustawy, lecz przede wszystkim z poczuciem językowym uczestników obrotu.

KONKLUZJE

Na podstawie powyższych uwag, w szczególności tych poświęconych analizie znaczenia pojęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego, szukając kryterium pozwalającego na wyróżnienie umowy brokerskiej od innych umów zaproponować można tezę, że za umowę brokerską w zakresie ubezpieczeń uznać należy taką umowę, na mocy której broker ubezpieczeniowy zobowiązuje się wobec szukającego ochrony ubezpieczeniowej lub ubezpieczającego do wykonania czynności z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego. Umowę tą charakteryzuje zatem po pierwsze jej świadczenie, po drugie fakt, że jedną z jej stron jest zawsze broker ubezpieczeniowy, który nadto spełnia to świadczenie. Rozwiązaniem typowym dla umowy brokerskiej w zakresie ubezpieczeń, najczęściej występującym w praktyce jest także formalna nieodpłatność tej umowy. Umowa ta z racji intensywności jej zawierania w praktyce w podobnym kształcie, opartym zapewne na regulacji ustawy o działalności ubezpieczeniowej zasługuje na wyróżnienie jako kolejny wykształcony typ umowy⁴⁰. Zaproponowana konwencja, zgodnie z którą umowa brokerska jest umową z grupy umów pośrednictwa (mimo

³⁷ *Ubezpieczenia transportowe*, Zielona Góra 1999, s. 31.

³⁸ K. i R. Golat, *Umowy nietypowe w obrocie cywilnoprawnym*, Warszawa–Jaktorów 2001, op. cit., s. 183.

³⁹ M. Romanowski, *Umowa o pośrednictwo...*, op. cit., s. 26.

⁴⁰ Innym zagadnieniem jest, czy należy uznać ją za umowę nienazwaną, czy np. podtyp jednej z umów nazwanych.

znaczenia czynności doradczych związanych z zawieraniem umowy ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego lub pośredniczenia na jego rzecz) oparta została zarówno na obserwacji praktyki (w tym zakresie ma charakter „sprawozdawczy”), a także na argumentach odwołujących się do operatywności takiej konwencji językowej, związanej z możliwością odwołania się do precyzyjnych cywilistycznych pojęć (ma zatem po części również charakter „projektujący”).

BROKERAGE CONTRACT AS AN INSURANCE MEDIATION ACT CONTRACT

S u m m a r y

The aim of the article is to designate those characteristics of a brokerage contract that distinguish it from other types of contracts. The author begins by analysing the notion of insurance mediation on the basis of its legal definition as well as the practice of the market. In consequence, he uses the notion in its strict sense, i.e. in reference to concluding transactions, and not denoting any form of consulting, especially risk management. Since the main area of insurance broker's activity consists in rendering services of insurance mediation, the author proposes to define brokerage contract as contract for these services. However, if an insurance broker renders any additional services, in particular in the area of risk management, then two separate and different legal relations occur. Furthermore, a brokerage contract is characteristic on the one hand for its parties, as the broker is always a party to the contract, and on the other for the fact that the broker is remunerated by the insurer rather than the client himself, although it is the client that orders the services (the contract is thus considered gratuitous). The remuneration, called brokerage fee, is paid for the service of insurance mediation, which aims at facilitating the conclusion of an insurance contract. This leads to the conclusion that two types of services rendered by the broker should be distinguished: consultation (not remunerated by the insurer) and mediation services, which make the broker's remuneration model so distinctive.