

DLU-WBU.6313.34.2018/2019

Warszawa, dnia 06 marca 2019 r.

**Stowarzyszenie Polskich  
Brokerów Ubezpieczeniowych  
i Reasekuracyjnych  
Al. Jana Pawła II nr 34 lok.9  
00-141 Warszawa**

Szanowni Państwo,

w odpowiedzi na pismo w przedmiocie interpretacji przepisów ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U z 2018 r. poz. 2210, z późn. zm.), dalej jako „udu”, w zakresie poruszonych zagadnień dotyczących wykonywania działalności brokerskiej przez spółki partnerskie, obowiązku określenia wymagań i potrzeb klienta, o których mowa w art. 8 udu oraz zasad dotyczących odbywania i przeprowadzania szkoleń określonych w art. 12 udu, Urząd informuje, co następuje.

1. W myśl art. 34 udu działalność brokerską w zakresie ubezpieczeń albo w zakresie reasekuracji może wykonywać osoba fizyczna lub osoba prawna posiadająca zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej wydane przez organ nadzoru i wpisana do rejestru pośredników ubezpieczeniowych. Wyjątkiem od regulacji ujętej w art. 34 udu jest spółka partnerska. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2017 r., poz. 1527 z późn. zm.), zwana dalej „ksh”, przewiduje w spółce partnerskiej, aby partnerami były osoby fizyczne, uprawnione do wykonywania wolnych zawodów, określone w art. 88 ksh, w tym brokerzy ubezpieczeniowi.

Reasumując, biorąc pod uwagę przywołany przepis ksh brokerzy ubezpieczeniowi wykonujący działalność brokerską w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, z których każdy posiada zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej, mogą wykonywać tę działalność w formie spółki partnerskiej, jednak spółka ta nie posiada statusu brokera ubezpieczeniowego z uwagi na ww. regulację art. 34 udu. Niemniej jednak w celu realizacji treści art. 33 udu za dopuszczalne należy uznać, aby spółka partnerska posługiwała się oznaczeniem wskazanym w piśmie Stowarzyszenia „spółka brokerów ubezpieczeniowych”.

2. Przepis art. 8 udu zawiera jedną z centralnych regulacji ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. W ust. 1 stanowi on, że przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej dystrybutor ubezpieczeń określa, na podstawie uzyskanych od klienta informacji, jego wymagania i potrzeby oraz podaje w zrozumiałej formie obiektywne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w celu umożliwienia klientowi podjęcia

świadomej decyzji. Przepis ust. 2 precyzuje, że informacje o produkcie ubezpieczeniowym, o którym mowa w ust. 1, uwzględniają złożoność tego produktu oraz rodzaj klienta. Cel określenia wymagań i potrzeb klienta wynika z ust. 3, który stanowi, że proponowana umowa ubezpieczenia lub umowa gwarancji ubezpieczeniowej powinna być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej lub ochrony gwarancyjnej. Dalsze ustępy tego przepisu koncentrują się na treści ustandaryzowanego dokumentu.

Przepis powyższy transponuje treści zawarte w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. sprawie dystrybucji ubezpieczeń (zwanej dalej dyrektywą 2016/97). W preambule do dyrektywy 2016/97 (motyw 44) wskazano, że *„Aby uniknąć przypadków niewłaściwej sprzedaży, sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powinien zawsze towarzyszyć test wymagań i potrzeb klienta w oparciu o uzyskane od niego informacje. Każdy produkt ubezpieczeniowy oferowany klientowi powinien zawsze odpowiadać wymaganiom i potrzebom klienta i być zaprezentowany w zrozumiałej formie umożliwiającej klientowi podjęcie świadomej decyzji.”*. Art. 20 ust. 1 dyrektywy 2016/97 stanowi, że *„przed zawarciem umowy ubezpieczenia dystrybutor ubezpieczeń określa na podstawie informacji otrzymanych od klienta wymagania i potrzeby tego klienta oraz podaje klientowi obiektywne informacje na temat produktu ubezpieczeniowego, aby umożliwić temu klientowi podjęcie świadomej decyzji.”*

Adresatem nakazu z art. 8 ust. 1 udu jest każdy dystrybutor ubezpieczeń. W tym miejscu należy przypomnieć, że w art. 3 ust. 1 pkt 8 udu dystrybutor ubezpieczeń został zdefiniowany jako zakład ubezpieczeń, agent ubezpieczeniowy, agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające lub broker ubezpieczeniowy.

Prawodawca europejski, jak i polski nie uregulował, w jaki sposób dystrybutor ma określić wymagania i potrzeby klienta, a w szczególności, czy powinien swoje ustalenia w tym zakresie w jakikolwiek sposób utrwalić i przekazać je samemu klientowi.

W myśl art. 32 ust. 1 pkt 4 udu przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej broker ubezpieczeniowy udziela porady, w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy, oraz wyjaśnia podstawy, na których opiera się rekomendacja, uwzględniając złożoność umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej oraz rodzaj klienta, chyba że klient złoży pisemne oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady.

Przepis powyższy transponuje treści zawarte w dyrektywie 2016/97. W preambule do dyrektywy 2016/97 (motyw 45) ustawodawca europejski stwierdził, że *„W przypadku udzielenia porady przed sprzedażą produktu ubezpieczeniowego, oprócz wypełnienia obowiązku określenia wymagań i potrzeb klienta należy przedstawić klientowi zindywidualizowaną rekomendację, wyjaśniając, dlaczego dany produkt najlepiej spełnia wymagania i potrzeby ubezpieczeniowe danego klienta.”*. W tym kontekście należy zwrócić uwagę, że zgodnie z art. 20 ust. 1 zd. 3 dyrektywy 2016/97 *„w przypadku świadczenia doradztwa przed zawarciem każdej konkretnej umowy dystrybutor ubezpieczeń udziela klientowi zindywidualizowanej rekomendacji, wyjaśniając dlaczego dany produkt najlepiej spełnia wymagania i potrzeby klienta.”*

Zauważyć wypada, że ustawodawca europejski rozgranicza obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta od udzielenia porady i przedstawienia klientowi rekomendacji.

Ustawodawca krajowy w art. 8 i art. 32 ust. 1 pkt 4 udu reguluje również wymienione czynności podejmowane przez brokera ubezpieczeniowego wobec klienta jako odrębne.

Po pierwsze, zgodnie z art. 8 ust. 1 udu przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej dystrybutor ubezpieczeń określa, na podstawie uzyskanych od klienta informacji, jego wymagania i potrzeby oraz podaje w zrozumiałej formie obiektywne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w celu umożliwienia klientowi podjęcia świadomej decyzji. Stosownie do art. 8 ust. 3 udu proponowana umowa ubezpieczenia lub umowa gwarancji ubezpieczeniowej powinna być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej lub ochrony gwarancyjnej.

Po drugie, art. 32 ust. 1 pkt 4 udu nakazuje brokerowi ubezpieczeniowemu przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji udzielenie porady, w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy, oraz wyjaśnienie podstawy, na których opiera się rekomendacja, uwzględniając złożoność umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej oraz rodzaj klienta, chyba że klient złoży pisemne oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady.

W przypadku zatem udzielania porady broker ubezpieczeniowy ma uprzednio wypełnić zgodnie z art. 8 ust. 1 udu obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta, a następnie przedstawić rekomendację, o której mowa w art. 32 ust. 1 pkt 4 udu. W ramach rekomendacji broker ubezpieczeniowy przedstawia klientowi ofertę ochrony ubezpieczeniowej, która najpełniej realizuje jego potrzeby. Rekomendacja brokerska powinna zawierać uzasadnienie. Ma ono wyjaśnić klientowi podstawy dokonanego przez brokera ubezpieczeniowego wyboru oraz umożliwić jej weryfikację. Wyjaśnienie podstaw rekomendacji powinno obejmować określenie wymagań i potrzeb klienta zidentyfikowanych przez brokera ubezpieczeniowego i powinno zostać jemu zakomunikowane.

Reasumując, stwierdzić należy, że teza ujęta w pytaniu 2 o treści „*analiza dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych, na podstawie której zgodnie z art. 32 ust. 1 pkt 4 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń broker ubezpieczeniowy udziela klientowi porady oraz udziela rekomendacji najwłaściwszej umowy, i która stanowi element pisemnej porady udzielanej klientowi*”, nie może zostać uznana za wystarczający dowód na wykonanie przez brokera ubezpieczeniowego obowiązku określenia wymagań i potrzeb klienta sformułowanego w art. 8 udu.

Zauważyć wypada, że w nadesłanym piśmie zawarto twierdzenie o treści cyt. „*(...) rzetelne wykonanie powyższego obowiązku stanowi w ramach czynności brokerskiej jednoczesne zadośćuczynienie obowiązkowi określenia wymagań i potrzeb klienta opisanego w art. 8 ustawy, „najwłaściwsza umowa ubezpieczenia”, która jest przedmiotem rekomendacji jest wynikiem analizy potrzeb*”, co oznacza, że nie każde wykonanie powyższego obowiązku może zostać uznane za realizację obowiązku określenia wymagań i potrzeb klienta.

3. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń weszła w życie w dniu 1 października 2018 r., z wyjątkami, o których mowa w art. 112 udu. W tym dniu powstał obowiązek odbycia co najmniej 15 godzin rocznie szkolenia zawodowego z wybranych tematów określonych w załączniku do udu, o którym mowa w art. 12 ust. 1 udu przez osoby wskazane w tym przepisie i wpisane w dniu 1 października 2018 r. do rejestru pośredników

ubezpieczeniowych. Zgodnie z art. 107 ust. 5 udu osoby, o których mowa w art. 12 ust. 1 i 10, są obowiązane odbyć pierwsze szkolenie zawodowe w pełnym wymiarze nie później niż do dnia 31 grudnia 2019 r. W odniesieniu do osób wskazanych w art. 12 ust. 2 udu datę początkową realizowania opisanego obowiązku szkolenia zawodowego należy określać zgodnie z art. 12 ust. 2 udu.

Odnosnie zasad dotyczących szkoleń prowadzonych w formie e-learningu należy wskazać, iż zostały określone w art. 12 udu. Zgodnie z art. 12 ust. 7 zdanie 1 udu w przypadku szkoleń prowadzonych w formie e-learningu wymagane jest zaliczenie testu obejmującego zakres tematyczny szkolenia.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż przedstawiony w piśmie system szkoleń e-learningowych może zostać uznany za zgodny z art. 12 udu, gdy wymagane będzie w ramach tego szkolenia zaliczenie testu obejmującego zakres tematyczny szkolenia.

Z poważaniem,

**DYREKTOR**  
Departamentu Licencji Ubezpieczeniowych

*K. Kiziński*  
**Wojciech Kiziński**