

L.Dz. nr 5 / 2022

Warszawa , dnia 16.11.2022 r

Kancelaria Senatu
Ul. Wiejska 6/8
00-902 Warszawa

Szanowni Państwo,

Niniejszym jako Polska Izba Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych składamy wniosek o uwzględnienie środowiska brokerów ubezpieczeniowych w pracach legislacyjnych, w tym dyskusjach koncepcyjnych w obszarze regulacji funkcjonowania usług likwidacji szkód i dochodzenia roszczeń. Zakres tego typu usług nie ogranicza się podmiotowo jedynie do tzw. kancelarii odszkodowawczych, a jednocześnie nie obejmuje jedynie roszczeń z tytułu szkód na osobie, a z uwagi na przynależność do usług świadczonych także przez brokerów ubezpieczeniowych zasadny jest wniosek jak *ab initio*.

Pragniemy zwrócić uwagę, że immanentnym elementem usług brokerów ubezpieczeniowych jest doradztwo lub reprezentacja w procesie likwidacji szkód, zarządzania roszczeniami, dochodzenia roszczeń - zarówno w procesie wykonywania umów zawartych przez brokera, jak i na zlecenie podmiotów sprawców (podmiotów odpowiedzialnych) lub poszkodowanych w obszarze powiązanych z ubezpieczeniami lub ryzykiem odpowiedzialności, w tym zwłaszcza cywilnej, choć nie wyłącznie. Broker działa co do zasady na zlecenie klienta, stanowi istotne wyrównanie nierównowagi kontraktowej, także w zakresie wiedzy specjalnej. Usługi te świadczone są zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla osób fizycznych. Procesy likwidacji szkód oddziałują na obraz i profil ryzyka, nie ograniczają się w zintegrowanych procesach zarządzania ryzykiem tylko do szkód objętych ubezpieczeniem. Z drugiej strony przy istnieniu ochrony ubezpieczeniowej determinują prawidłowe funkcjonowanie instrumentu, jego skuteczność i przeciwdziałają eksternalizacji szkody lub ujemnym skutkom przewlekłości w realizowaniu świadczeń czy braku kompensacji w ogóle.

Broker ubezpieczeniowy w zakresie swojej działalności objęty jest nadzorem licencyjnym oraz bieżącym, ma obowiązek ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, osoby wykonujące czynności brokerskie obligowane są do weryfikowania wiedzy i kompetencji *ab initio* w ramach egzaminu przed komisją organu nadzoru a dalej stałego podnoszenia kwalifikacji. Ma obowiązek ujawniania wynagrodzenia. Informacje medialne pozwalają sądzić,

że okoliczności te (podmiotowo i przedmiotowo) pomijane są w dyskusji, a jednocześnie zakres dyskusji dotyka obszarów istotnych z punktu widzenia kształtowania wymagań, odpowiedzialności czy zasad wynagradzania, przy czym należy przypomnieć, że wynagrodzenia prowizyjne czy w postaci tzw. *success fee* są normą w zakresie usług brokerskich.

Z tego względu zasadna jest partycypacja środowiska brokerów ubezpieczeniowych w toczącym się procesie dyskusji i potencjalnej legislacji, celem wyrażania opinii oraz składania postulatów *de lege ferenda*.

W odniesieniu do informacji medialnych wskazać należy, że brokerzy ubezpieczeniowi podobnie zresztą jak adwokaci i radcy prawni winni być wyraźnie wyłączeni z nowo proponowanych regulacji, w zakresie w jakim wpływałoby to na ograniczenie swobody działalności, jako podmioty dopuszczone do wykonywania usług na innej podstawie prawnej, jako, że są to podmioty co do zasady poddane nadzorowi i weryfikacji kompetencji merytorycznych, rękojmi należytego działania oraz obowiązowi ubezpieczenia w zakresie OC. Jednocześnie też winni być wyłączeni zwłaszcza w odniesieniu do proponowanego ograniczania wysokości prowizji przy takiej formule wynagradzania. Takie limitowanie nie uwzględnia zróżnicowanej specyfiki usług w procesach likwidacji szkód, dochodzenia roszczeń. Jest ograniczeniem swobody gospodarczej pełnomocników profesjonalnych – w tym zarówno brokerów jak i np. radców prawnych i adwokatów.

Należy zwrócić uwagę, że prowizja za sukces oznacza odroczone i warunkowe (niepewne) wynagrodzenie. Mając na uwadze przeciętny czas trwania postępowań sądowych – zwłaszcza w sprawach w których wykonywane jest kilka lub czasem kilkanaście opinii biegłych – oznacza to wynagrodzenie odroczone o nie mniej niż 2-3 lata ale często o 5-7 a w skrajnych przypadkach i więcej. Dotyczy to nie tylko spraw z obszaru szkód na osobie, na których skupia się uwaga w dyskusji, ale także w sporach z obszaru likwidacji szkód na mieniu, czy czystych strat finansowych.

W tym czasie jednak poza czynnościami brokera, sztabu prawników i ekspertów należy także mieć na uwadze, że podmiot reprezentowany przez brokera pozostaje przez długi czas bez kompensacji szkody. –W przypadku podmiotów gospodarczych zwłaszcza przy większych szkodach istotnie zaburza to płynność. W przypadku podmiotów indywidualnych poszkodowany własnymi siłami dokonuje odbudowy zniszczonego mienia, przy szkodzie na osobie leczy się i rehabilituje na własny koszt lub na koszt innych - co oznacza eksternalizację kosztów na społeczeństwo, system - bądź po prostu w ogóle nie ma dostępu do tych świadczeń.

Powołany nakład pracy i odroczenie zapłaty oraz ryzyko wynagrodzenia prowizyjnego należy brać pod uwagę w dyskusji na temat wynagrodzeń . Wynagrodzenie w formule prowizyjnej w wysokości średnio ok. 20%, nie rzadko także do 28 % i więcej otrzymuje agent ubezpieczeniowy za zawarcie umowy ubezpieczenia w trybie ofertowym prostym (co niekiedy oznacza kilkanaście-kilkadziesiąt minut pracy)

Broker ubezpieczeniowy tworząc programy ubezpieczeń przygotowuje rekomendacje - obligatoryjne ustawowo co do faktu i zakresu analizy, co w przypadku dużych programów z analizą ryzyka, ofert i negocjacjami nierazdo zajmuje kilka tygodni lub miesięcy. Proces likwidacji szkody jak wskazano wyżej - w razie sporu – trwa kilka miesięcy lub nawet kilka lat. Warto jednak tu podnieść, że wpływa to choćby na fakt, że przy długo trwających procesach wartość odsetek do jakich obowiązany będzie ubezpieczyciel, który nie wypłacił należnego świadczenia w terminie ustawowym przekracza istotnie poziom 20% (jako powoływanej prowizji) - dla przykładu brak wypłaty świadczenia 100.000 zł w terminie z uwagi na nieuznanie roszczenia w roku 2018 skutkujący np. 4 letnim procesem likwidacji szkody (odwołania, ekspertyzy, proces sądowy, 2 instancje, w tym niekiedy z uchyleniem do ponownego rozpoznania) oznacza że należne odsetki od ZU to 28 tys. zł / 28 % od świadczenia głównego).

W zakresie kształtowania ograniczeń dla procesów likwidacji szkody należy dodatkowo zwrócić uwagę, że wynagrodzenie za czynności pośrednictwa przy zawieraniu umów ubezpieczenia jest zwolnione z podatku VAT. Natomiast usługi likwidacji szkód objęte są stawką 23% VAT. Kwestia ta winna być także uwzględniana w dyskusji, bowiem ewentualne ograniczenie w istocie oznacza za wynagrodzenie za czynności likwidacji szkody niższe niż zwyczajowy poziom prowizji za sukces w zawarciu umowy. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że standardem jest duża swoboda w kształtowaniu wynagrodzenia brokerskiego, za zachowaniem transparentności, stosownie do zakresu świadczonych usług.

Wynagrodzenie w ocenie Izby winno być przede wszystkim transparentne, jednoznaczne, jednak jego wysokość winna być pozostawiona do uzgodnienia między stronami, mając na uwadze, specyfikę sprawy, odroczenie wynagrodzenia, a zwłaszcza jego warunkowość – formuła prowizji za sukces oznacza, że mimo należytej staranności, nakładów pracy, wiedzy oraz nakładów czysto finansowych sukces nie jest pewny, zależy bowiem od wielu czynników, zatem po stronie świadczącego usługi powstaje ryzyko niezyskania świadczenia w ogóle lub w mniejszej wysokości.

Licząc na przyjęcie przedmiotowej argumentacji wnosimy jak na wstępie pozostając do dyspozycji w zakresie składania stanowisk, opinii oraz wyjaśnień.

z wyrazami szacunku

Prezes Zarządu

Małgorzata Kaniewska