

L. Dz. 4 / 2017

Warszawa, 04 stycznia 2017

Szanowny Pan  
Mateusz Morawiecki  
Minister Rozwoju i Finansów

*Szanowny Panie Ministrze,*

W nawiązaniu do otrzymanego w dniu 5 grudnia 2016 roku pisma o sygnaturze Nr FN5.700.17.2016 w sprawie przekazania opinii do projektu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (UC66) uprzejmie informujemy, że niezależnie od wcześniej przedstawionych uwag do projektu przesłanych do Państwa w dniu 23 grudnia 2016 w ramach wspólnego stanowiska całego środowiska pośredników ubezpieczeniowych w Polsce - Polska Izba Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych przesyła dodatkowe uwagi do projektu odnoszące się tylko i wyłącznie do działalności brokerskiej łącznie z ich uzasadnieniem.

pozostają z szacunkiem

Margaryta Kaniewska

  
Prezes Zarządu

W załączeniu :

1. Projekt przepisów
2. Uzasadnienie

Warszawa, 04.01.2017 roku

## **Propozycje zapisów regulujących umowę brokerską do Rozdziału 3 Projektu – Broker Ubezpieczeniowy**

### **Umowa brokerska**

Art. .... 1. Przez umowę brokerską broker ubezpieczeniowy zobowiązuje się wobec podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub ubezpieczającego do wykonywania czynności brokerskich.

2. Broker ubezpieczeniowy może pobierać wynagrodzenie za wykonane czynności brokerskie od ubezpieczyciela, na podstawie porozumienia prowizyjnego, o którym mowa w art. ... , chyba że w umowie brokerskiej ustalono inny sposób wynagradzania brokera.

Art. ... Każda ze stron obowiązana jest do zachowania lojalności wobec drugiej.

Art.....Umowa brokerska może przewidywać, że brokerowi ubezpieczeniowemu przysługuje wyłączność w zakresie czynności brokerskich będących jej przedmiotem.

Art. Umowa brokerska obejmuje umocowanie do wykonania czynności w imieniu ubezpieczającego tylko, jeżeli zastrzeżono to w jej treści.

Art. ... W zakresie nieuregulowanym przepisami niniejszego rozdziału, do umowy brokerskiej stosuje się przepisy kodeksu cywilnego o zleceniu.

### **Porozumienie prowizyjne**

Art. .... 1. Przez porozumienie prowizyjne zakład ubezpieczeń zobowiązuje się do zapłaty brokerowi ubezpieczeniowemu umówionej prowizji, jeżeli w wyniku jego działalności dojdzie do zawarcia umowy ubezpieczenia. Prowizja jest należna brokerowi legitymującemu się pełnomocnictwem lub upoważnieniem udzielonym przez podmiot poszukujący ochrony ubezpieczeniowej po zapłaceniu przez ubezpieczającego składki ubezpieczeniowej lub jej raty.

2. Jeżeli strony nie określiły wysokości prowizji, poczytuje się w razie wątpliwości, że miały na myśli zwykłą prowizję od umów ubezpieczenia danego rodzaju. Jeżeli w ten sposób nie da się ustalić wysokości prowizji, należy się prowizja odpowiadająca uzasadnionemu nakładowi pracy oraz innym wydatkom brokera ubezpieczeniowego.

3. Zawarcie porozumienia prowizyjnego nie uchybia obowiązkowi brokera działania w interesie podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub ubezpieczającego.

Art. ... 1. Jeżeli w tym samym czasie więcej niż jeden broker zwraca się do zakładu ubezpieczeń o przedstawienie propozycji określonego ubezpieczenia dla tego samego podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, a każdy z brokerów posiada pełnomocnictwo lub upoważnienie od tego podmiotu, zakład ubezpieczeń może żądać od podmiotu poszukującego

ochrony ubezpieczeniowej wskazania brokera, na którego ręce ma złożyć propozycję. W braku wskazania w wyznaczonym terminie, zakład ubezpieczeń składa propozycje na ręce każdego z brokerów.

2. Postanowienia ust. 1 nie uchybiają odpowiedzialności podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub ubezpieczającego wobec brokera z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy brokerskiej, w szczególności naruszenia przyznanej brokerowi wyłączności.

### **Forma wykonywania działalności**

*Rozdział 3 art. 29 projektu do ustawy*

Wnoskujemy o uwzględnienie możliwości wykonywania działalności brokerskiej oprócz wymienionych w projekcie także w formie zgodniej z art. 88 Kodeksu Spółek Handlowych .

## Uzasadnienie

### **1. Potrzeba regulacji umowy brokerskiej oraz porozumienia kurtażowego**

Obecne regulacje prawne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego nie zawierają przepisów normujących umowę brokerską oraz porozumienie kurtażowe, czyli dwóch umów zawieranych przez brokera ubezpieczeniowego.

Jak wiadomo broker ubezpieczeniowy jest drugim obok agenta ubezpieczeniowego pośrednikiem funkcjonującym na polskim rynku ubezpieczeniowym. Wydaje się, że podział na brokera i agenta powinien zostać utrzymany w nowej ustawie. Zarazem należy zauważyć, że relacje cywilnoprawne łączące agenta z zakładem ubezpieczeń są bardzo dobrze i szczegółowo uregulowane w przepisach o umowie agencyjnej zawartych w Kodeksie cywilnym, a także w przepisach aktualnej ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Zdając sobie sprawę z różnicy pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym i agentem ubezpieczeniowym, nie sposób zatem nie zauważyć dysproporcji regulacji prawnej dotyczącej relacji cywilnoprawnych, które w toku wykonywanej działalności zawiązują ci dwaj pośrednicy (warto podkreślić, że agent jest z definicji przedsiębiorcą, a mimo tego ustawodawca chroni go, jako stronę słabszą).

Wśród brokerów ubezpieczeniowych znaczną część stanowią przedsiębiorcy wykonujący swoją działalność jako osoby fizyczne lub tzw. MŚP (małe i średnie przedsiębiorstwa). Jak wynika z danych publikowanych przez KNF osoby fizyczne prowadzące działalność brokerską stanowią aż 65,93% rynku brokerskiego, zaś pozostałe 34,07% rynku to osoby prawne, zazwyczaj niewielkie spółki kapitałowe z kapitałem polskim. W zasadzie na polskim rynku brokerskim działa tylko kilka spółek kapitałowych należących do międzynarodowych korporacji, natomiast pozostałe spółki brokerskie należą do kapitału polskiego i są to zazwyczaj podmioty o niewielkiej liczbie pracowników. Owi, dominujący na rynku, mali i średni brokerzy nie mają z reguły wystarczających zasobów, aby prowadzić skomplikowane spory sądowe, powstające często wskutek braku regulacji prawnej, która pozwalałaby im zapobiegać lub sprawnie rozwiązywać. Te same cele, które przemawiały za uregulowaniem umowy agencyjnej przesądzają zatem również o zasadności regulacji umowy brokerskiej i porozumienia kurtażowego.

Jak wynika z ostatnich danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 31 grudnia 2014 r. zarejestrowanych było 1191 brokerów ubezpieczeniowych. Dzięki działalności tych brokerów ulokowano w zakładach ubezpieczeń składki o łącznej wartości 8.343.900.892,00 zł. Powyższe również potwierdza niezwykle doniosłość gospodarczą

działalności brokerskiej i prowadzi do wniosku, że celowym a wręcz koniecznym jest uregulowanie stosunków cywilnoprawnych, w które wchodzi broker z racji wykonywania swojej działalności. Są to bowiem stosunki zawierane masowo, o dużej doniosłości gospodarczej.

Występujące na rynku brokerskim problemy starano się rozwiązać poprzez działania samoregulacyjne, czego wyrazem jest chociażby zawarcie pomiędzy Stowarzyszeniem Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych oraz Polską Izbą Ubezpieczeń porozumienia w zakresie „Podstawowych Zasady Dobrej Praktyki oraz Współpracy Zakładów Ubezpieczeń z Brokerami”. Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych przyjęło w dniu 31 maja 1998 r. w Sobieszewie tzw. Kartę Sobieszewską stanowiącą kodeks etyki zawodowej brokera ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego. Należy jednak zauważyć, że działania samoregulacyjne mają ograniczoną skuteczność, albowiem po pierwsze przynależność do stowarzyszenia jest fakultatywna i obejmuje w związku z tym jedynie część środowiska. Po drugie, Stowarzyszenie nie ma prawnych możliwości egzekwowania zasad zapisanych we wspomnianych dokumentach.

## 2. Regulacja prawna umowy brokerskiej

Umowa brokerska jest na gruncie obecnych przepisów umową nienazwaną i jedynie niektóre jej elementy mogą być wyinterpretowane z przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Ma to istotne konsekwencje dla pewności obrotu prawnego i prowadzi do powstawania nieprawidłowości na rynku brokerskim, które okazują się niemożliwe do wyeliminowania w drodze samoregulacji rynku.

Jedną z najczęstszych nieprawidłowości związanych z realizacją umów brokerskich polega na tym, iż przy opracowaniu i zawarciu jednej umowy ubezpieczenia działa niezależnie od siebie dwóch lub więcej brokerów ubezpieczeniowych zatrudnionych przez ubezpieczającego, który nie rozumie roli brokera i nie respektuje zasady wyłączności brokerskiej (tzw. wielość pełnomocnictw). Kolejną, często występującą nieprawidłowość polega na tym, że podmiot poszukujący ochrony ubezpieczeniowej zatrudnia brokera, po czym umowę o wynegocjowanej przezeń treści zawiera samodzielnie lub za pośrednictwem innego brokera ubezpieczeniowego, który jedynie finalizuje transakcję. Wówczas powstają trudne do rozstrzygnięcia spory dotyczące podziału kurtażu pomiędzy brokerów ubezpieczeniowych.

Na negatywne skutki braku regulacji prawnej umowy brokerskiej wskazuje się w doktrynie i postuluje się uregulowanie tej umowy („należy zgłosić postulat *de lege ferenda*, aby do regulacji ubezpieczeniowych wprowadzić odrębne przepisy odnoszące się do umowy brokerskiej. Ustawowe unormowania mogłyby nie tylko rozstrzygnąć wątpliwości odnoszące



się do charakteru tej umowy, kompleksowo określić prawa i obowiązki stron, ale też wyjaśnić możliwe powiązania pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym oraz ubezpieczycielem.”<sup>1</sup>).

Należy zarazem zauważyć, że pojawiły się w Polsce pierwsze orzeczenia sądowe, w których potwierdzono możliwość dochodzenia roszczeń odszkodowawczych przez brokera od ubezpieczającego, który narusza umowę brokerską. Przykładem takiego rozstrzygnięcia jest wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 4 kwietnia 2007 r., I ACa 107/07<sup>2</sup>. W sprawie tej broker zawarł z klientem umowę na czas obowiązywania umów ubezpieczenia zawartych za jego pośrednictwem. Klient oświadczył jednak brokerowi zamiar rozwiązania umowy i zaangażował innego brokera. Pierwotnie umocowany broker dochodził w związku z tym roszczeń odszkodowawczych od ubezpieczającego, podnosząc, że umowa nie przewiduje możliwości jej wcześniejszego rozwiązania. Sąd Apelacyjny w Poznaniu podzielił tę argumentację i uznał roszczenia brokera za zasadne. W kolejnym orzeczeniu – wyroku Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 7 maja 2010 r., sygn. akt I ACa 383/10<sup>3</sup>, rozważano skutki umowy brokerskiej, zgodnie z którą ubezpieczający zobowiązany został do udzielenia brokerowi pełnomocnictw na zasadach wyłączności. Sąd uznał, że zaangażowanie konkurencyjnego brokera uznać należy za naruszenie wyłączności brokera pierwotnie umocowanego i przyznał brokerowi, którego wyłączność naruszono odszkodowanie. Wskazane wyżej orzeczenia stanowią przykład nielicznych judykatów dotyczących relacji pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a klientem. Brokerzy rzadko decydują się na kierowanie spraw przeciwko klientom na drogę postępowania sądowego, co wiąże się w znacznej mierze z ryzykiem prawnym wynikającym z braku jasnej regulacji ustawowej umowy brokerskiej. Rodzi to konieczność poniesienia wysokich kosztów sądowych, co w świetle niepewności co do spodziewanego rozstrzygnięcia stanowi istotny czynnik zniechęcający brokerów do dochodzenia swoich roszczeń. Wprowadzenie regulacji prawnej umowy brokerskiej, która w wyraźny sposób statuowałaby wzajemne obowiązki stron ułatwi sądom rozstrzyganie tego typu spraw, albowiem sędziowie będą mogli opierać się na przepisach prawa a nie tylko żmudnie rekonstruowanych zwyczajach funkcjonujących w praktyce obrotu. Przede wszystkim jednak, regulacja taka zmniejszy liczbę sporów i w praktyce zredukuje potrzebę uciekania się do pomocy sądu.

### 3. Regulacja prawna porozumienia prowizyjnego

W obecnym stanie prawnym brak jest jakichkolwiek przepisów dotyczących porozumienia prowizyjnego. Wyjątkiem jest art. 24 ust. 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zgodnie z którym broker jest uprawniony do zawarcia z zakładem ubezpieczeń umowy dotyczącej sposobu wzajemnego rozliczania z tytułu wykonywania czynności brokerskich. W żaden sposób jednak ustawodawca nie reguluje kształtu tego porozumienia. Należy

<sup>1</sup> S. Byczko, M. Serwach (w:) Prawo zobowiązań..., s. 814-815.

<sup>2</sup> niepubl.

<sup>3</sup> niepubl.

zauważyć, że zapłata prowizji brokerskiej przez ubezpieczyciela wynika z ustalonego zwyczaju. Zarazem zapłata prowizji brokerskiej przez ubezpieczyciela nie implikuje w żaden sposób obowiązku brokera do podejmowania czynności na rzecz zakładu ubezpieczeń.

W praktyce nierzadko zawarcie porozumienia prowizyjnego następuje w sposób dorozumiany. Polega to najczęściej na tym, iż broker w zapytaniu ofertowym (w tzw. slipie brokerskim) lub ubezpieczyciel w ofercie wskazuje na wysokość wynagrodzenia prowizyjnego brokera (tzw. kurtażu), albo po prostu składa ofertę w odpowiedzi na zapytanie z określoną wysokością kurtażu. Wówczas wynagrodzenie ustalane jest w sposób dorozumiany. Idąc dalej za uzasadnione uznać należy twierdzenie, iż broker oraz zakład ubezpieczeń w sposób konkludentny zawierają porozumienie prowizyjne już tylko poprzez podjęcie negocjacji w przypadku, gdy w ich wyniku dochodzi do zawarcia umowy ubezpieczenia. Wynika to z utrwalonych zwyczajów, które jak wiadomo zgodnie z art. 65 KC mogą współkształtować treść stosunku zobowiązaniowego.<sup>4</sup> Jak wspomniano, w polskim prawie brak jednak regulacji określającej przesłanki wypłaty kurtażu (inaczej jest np. w prawie niemieckim<sup>5</sup>). Prowadzi to niejednokrotnie do powstania niepotrzebnych kontrowersji, a nawet sporów dotyczących kurtażu.

Wskazano już, że w odniesieniu do działalności agencyjnej ustawodawca zdecydował się na bardzo szczegółowe uregulowanie przesłanek powstania roszczenia agenta o zapłatę prowizji. Tego typu regulacji brak jest jednak w przypadku porozumienia kurtażowego.<sup>6</sup> Wydaje się, że mimo oczywistej odrębności działalności brokerskiej i działalności agencyjnej niektóre przepisy o umowie agencyjnej mogą być inspiracją dla ustawodawcy w zakresie ukształtowania treści porozumienia kurtażowego. W nauce zauważa się, że „wspólnym rysem obydwu stosunków jest to, że wynagrodzenie płatne jest co do zasady nie po zawarciu transakcji za pośrednictwem agenta albo brokera, lecz dopiero po jej wykonaniu przez drugą stronę. Ubezpieczyciel płaci bowiem kurtaż ze składki ubezpieczeniowej, a zatem dopiero po spełnieniu oświadczenia (w całości albo w części) przez klienta brokera. Podobnie agent, z pewnymi wyjątkami nie może żądać wynagrodzenia, jeśli pozyskany przez niego klient nie spełni świadczenia (art. 761<sup>3</sup> oraz 761<sup>4</sup> k.c.)”<sup>7</sup>.

Należy także podkreślić, że doktryna prawnicza pozytywnie ocenia praktykę wypłacania kurtażu brokerom. Jak zauważa się: „broker jest uprawniony do żądania wynagrodzenia, jeżeli dzięki jego zabiegom zostanie zawarta umowa ubezpieczenia, a czynności, które podjął są

<sup>4</sup> Tak: J. Pokrzywniak, Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe, Bydgoszcz-Poznań 2005, s. 163.

<sup>5</sup> S. Byczko, M. Serwach (w:) Prawo zobowiązań – umowy nienazwane. System Prawa Prywatnego. Tom 9, (red.) W. Katner, Warszawa 2015, s. 842.

<sup>6</sup> M. Fras, Uwagi o transparentności wynagrodzenia brokerskiego na tle ustawodawstwa austriackiego – wzór dla polskiego ustawodawcy?, Prawo Asekuracyjne 4/2007; tak również E. Kowalewski, M. Serwach, Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego, Prawo Asekuracyjne 2/2008.

<sup>7</sup> J. Pokrzywniak, Broker ubezpieczeniowy..., s. 185.

spełnieniem warunku, od którego zależy jego prawo do żądania zapłaty.”<sup>8</sup> Również orzecznictwo aprobuje praktykę wypłacania kurtażu brokerom ubezpieczeniowym. W tym zakresie warto odwołać się przede wszystkim do wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 7 sierpnia 2014 r., sygn. akt I ACa 505/14, gdzie stwierdzono: „Utrwalaną zasadą jest, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia brokerowi ciąży na zakładzie ubezpieczeń, a podstawę prawną takiego przysporzenia stanowi porozumienie zawarte między zakładem ubezpieczeń a brokerem, dozwolone w świetle art. 24 ust. 2 pow. ustawy. W ujęciu doktrynalnym porozumienie kurtażowe ma charakter umowy konsensualnej, zazwyczaj jednostronnie zobowiązującej oraz kauzalnej. Może być zawarte na czas określony lub nieokreślony. Wówczas jego postanowienia będą miały zastosowanie do wszystkich potencjalnych transakcji pomiędzy stronami. Poza określeniem samej wysokości kurtażu, strony mogą też przewidzieć odrębne zasady odnoszące się do terminu oraz sposobu wypłaty prowizji. Omawiana umowa nie musi być zawarta w formie szczególnej, może mieć charakter ustny, chociaż najczęściej potwierdzana jest na piśmie. Najbardziej liberalne stanowiska dopuszczają możliwość jej zawarcia w sposób dorozumiany. W praktyce ubezpieczeniowej zwraca się uwagę na możliwość wprowadzenia do porozumienia kurtażowego także innych – niż zasady naliczania wynagrodzenia brokerskiego – indywidualnych rozwiązań dotyczących należnej prowizji. Podstawowym składnikiem wynagrodzenia brokerskiego jest kurtaż. Z ekonomicznego punktu widzenia wynagrodzenie to jest odpowiednikiem kosztów, które musiałby ponieść zakład ubezpieczeń na akwizycję prowadzoną przez swoich pracowników lub prowizję agencyjną, a których dzięki działaniom brokera nie poniósł.” Kwestię tę poruszono również w wyroku Sądu Okręgowego w Białymstoku z 23 maja 2014 r., sygn. akt VII Ga 86/14, w którym stwierdzono, że „ubezpieczyciel płaci pośrednikowi ubezpieczeniowemu za efekt, a nie za nakład pracy. W konsekwencji samo podjęcie czynności brokerskich, nie wystarczy, jeżeli umowa ubezpieczenia nie zostanie skutecznie nawiązana. Fundamentalne zatem znaczenie w tym układzie stosunków ma fakt zawarcia umowy ubezpieczenia. W tym też fakcie, zdaniem Sądu Okręgowego, należy upatrywać źródła prowizji brokerskiej. W ten także sposób przejawia się tzw. efekt brokerski, na który powołuje się skarżący. Jeżeli bowiem do zawarcia umowy ubezpieczenia doszło w wyniku działalności brokera, stanowi ona efekt jego starań, to jemu zatem winna przysługiwać prowizja brokerska. Ubezpieczyciel czerpie bowiem korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi działalnością i pracą brokera. Skoro zatem wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego jest pochodną osiągniętego przez niego rezultatu – zawarcia, ale też i wykonania umowy ubezpieczenia, to zasadny jest wniosek, że uprawnienie brokera do otrzymania wynagrodzenia jest bezpośrednią pochodną składki, którą otrzymuje ubezpieczyciel z tejże właśnie umowy ubezpieczenia. (...)” Wspomniane judykaty nie usuwają jednak wszystkich wątpliwości powstających w praktyce obrotu. Z uwagi na skąpość orzecznictwa nie można w tym zakresie mówić również o ugruntowanej linii orzeczniczej,

---

<sup>8</sup> S. Byczko, M. Serwach (w:) Prawo zobowiązań..., s. 844





która określałyby relacje łączące ubezpieczycieli i brokerów, co potwierdza potrzebę regulacji ustawowej.

Zarazem należy zauważyć, że tego typu regulacja będzie pomocna również dla ubezpieczycieli, którzy często stają wobec trudnych do rozstrzygnięcia dylematów w sytuacji otrzymania wielu zapytań brokerskich odnoszących się do tej samej umowy ubezpieczenia i szukają rozwiązań, które będą z jednej strony zgodne z dobrymi obyczajami, a z drugiej strony efektywne biznesowo. Proponowana regulacja prawna pozwoli ubezpieczycielom ujednoczyć sposób postępowania tak, aby zapobiec w przyszłości występowaniu niepotrzebnych sporów dotyczących kurtażu brokerskiego.

#### **4. Proponowana regulacja na tle unormowania przez ustawodawcę innych przykładowych tzw. umów empirycznych**

Ustawodawca niejednokrotnie podejmował działania legislacyjne, w wyniku których dochodziło do uregulowania przepisami prawa umów nienazwanych, które dotąd funkcjonowały masowo w obrocie prawnym i były kształtowane wyłącznie przez praktykę kontraktową. Argumentów za podjęciem tego typu interwencji przez ustawodawcę jest wiele. Należy do nich ochrona słabszej strony stosunku umownego, przesądzenie kwestii spornych w orzecznictwie lub zapewnienie zgodności prawa z regulacjami międzynarodowymi. Wszystkie one leżą u podstaw postulatu włączenia do polskiego systemu prawnego regulacji w zakresie umowy brokerskiej i porozumienia kurtażowego.

Za przykład może służyć choćby niezwykle rozpowszechniona w praktyce umowa leasingu, która aż do roku 2000 była umową nienazwaną. Problemy wynikające z faktu, iż stronom umowy pozostawiono kompetencję do kształtowania całej treści stosunku prawnego były na tyle istotne, iż ustawodawca zdecydował się na przyjęcie regulacji tej umowy poprzez włączenie jej do KC, mimo że jest to umowa zawierana między przedsiębiorcami. Tego typu regulacje nieraz zamieszczane są również w ustawach pozakodeksowych. Warto przywołać umowy wskazane w ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, np. w odniesieniu do umowy o oferowanie instrumentów finansowych. Zgodnie z art. 72 ustawy umowa o oferowanie instrumentów finansowych zawarta pomiędzy dwoma profesjonalistami powinna być zawarta w formie pisemnej i obejmuje zobowiązanie firmy inwestycyjnej do pośrednictwa w szeregu wymienionych tam czynności, m.in. do pośrednictwa w proponowaniu przez emitenta nabycia papierów wartościowych nowej emisji lub w ich zbywaniu. W podobny sposób dokonano regulacji umowy o świadczenie usług brokerskich w art. 73 ustawy. Podobnie, w prawie bankowym unormowano umowę gwarancji bankowej, mimo że jest to czynność bankowa dwustronnie profesjonalna, wykształcona w praktyce obrotu. Proponowane regulacje prawne będą więc zgodne z praktyką legislacyjną stosowaną w przypadku innych umów.

## 5. Rozdział 3 Art.29 projektu

W Art.29 projektu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń jest zawarte założenie, że działalność brokerska może być prowadzona tylko i wyłącznie w formie osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjnej. Wobec takich zapisów następuje wykluczenie możliwości wykonywania działalności brokerskiej w formie jaką przewiduje art. 33<sup>1</sup> kodeksu cywilnego. Propozycja zawarta w projekcie ustawy nie reguluje także istniejącej w obecnych przepisach sprzeczności wzajemnych regulacji w odniesieniu do Art. 88 Kodeksu Spółek Handlowych. Tenże Art. KSH jednoznacznie w katalogu osób wykonujących wolne zawody wymienia brokera ubezpieczeniowego a tym samym uprawnia go do tworzenia spółek partnerskich co wyklucza zapis umieszczony w projekcie ustawy.

Ponadto zaproponowana w projekcie koncepcja dopuszczalnych form wykonywania działalności brokerskiej jest niezgodna z konstytucyjną zasadą wolności działalności gospodarczej. Problem ten jest nieuregulowany od wielu lat i zdaniem środowiska bezsprzecznie wymaga uregulowania.

