JUBILEUSZ SPBUIR

Co nam się udało, a co jeszcze nie

30 lat Stowarzyszenia Brokerów w Polsce to jubileusz, który pozwala już na obiektywne spojrzenie wstecz i podsumowanie, co było dobre i złe w trakcie działania. Niezapomniany pasjonat profesji brokera, prezes Leon Kozicki stworzył podwaliny pod samorząd, który pozwalał chronić interesy środowiska.

W pierwszych latach działania może brakowało odrobinę transparentności i demokracji, ale była wizja. Miałem szczęście uczestniczyć w działaniach organizacji od początku jej istnienia.

Okres pionierski

Pionierski okres, dzięki prezesowi Kozickiemu, pozwolił na powstanie podwalin pod w pełni ukształtowaną organizację w przyszłości. Po zbyt szybkiej śmierci prezesa Kozickiego prezes **Tomasz Mintofft-Czyż** wprowadził organizację na szerokie wody międzynarodowe i dzięki jego pracy staliśmy się członkiem BIPAR. Z jego inicjatywy zorganizowaliśmy pierwszy Kongres Brokerów w Sobieszewie, którego niekwestionowanym dorobkiem było powstanie **Karty Sobieszewskiej** – dokumentu będącego podwaliną budowy zasad etycznych środowiska. Byliśmy jedną z pierwszych organizacji, które w okresie przemian rynkowych tak poważnie potraktowały etykę jako element działalności gospodarczej.

Organizacja znalazła się w centrum przemian rynku i została uznana za partnera zarówno przez nadzór ubezpieczeniowy, jak i Ministerstwo Finansów. Stała się pełnoprawnym uczestnikiem Rady Rozwoju Rynków Finansowych przy Ministerstwie Finansów. Uczestniczyła w konsultacjach społecznych ustaw ubezpieczeniowych w komisjach sejmowych.

Ważnym człowiekiem i dobrym duchem organizacji był **Juliusz Janczur** – wieloletni sekretarz i człowiek bezwzględnie oddany misji działania na rzecz środowiska brokerów. Od pierwszego dnia z prezesem Kozickim, poprzez współpracę z prezesem Mintofft-Czyżem, aż do czasów mojej kadencji zawsze był aktywny, lojalny, pracowity. Również on odszedł przedwcześnie, ale jego dorobek jest nie do przecenienia, ponieważ uczestniczył w tworzeniu solidnych fundamentów.

Miałem zaszczyt zostać wybrany na kilka kadencji prezesem Stowarzyszenia. Obecnie pełnię obowiązki przewodniczącego Komisji Etyki. Z perspektywy lat widzę, być może subiektywnie, co się udało, a co pozostaje problemem nowego zarządu.

To się nie udało

Zacznijmy od niepowodzeń. Nie udało się przeforsować obowiązkowej przynależności brokerów do organizacji samorządowej, co spowodowało, że nie jesteśmy w pełni postrzegani jako wolny zawód zaufania społecznego. Fakt ten utrudnia również egzekwowanie wykonywania czynności w sposób zgodny z przejętymi zasadami etyki zawodowej.

Powstanie izby brokerów, której przeznaczeniem miało być doprowadzenie do obowiązkowej przynależności, spowodowało częściowy podział środowiska i może czas pomyśleć o ponownym zjednoczeniu wysiłków.

Nie udało się w pełni osiągnąć celu wyraźnego wizerunkowego wyodrębnienia zawodu brokera spośród pozostałych kanałów sprzedażowych. Nieszczęściem nie tylko pośredników, ale całego środowiska ubezpieczeniowego jest postrzeganie rynku ubezpieczeniowego jako uczestnika rynku finansowego. Powstanie pozaustawowych kanałów pośrednictwa akceptowanych zarówno przez KNF, jak i PIU pogłębiło tylko zamieszanie.

W czasie 30 lat zmieniało się otoczenie prawne, i to nie zawsze na korzyść naszego środowiska. Nowa ustawa dystrybucyjna jeszcze bardziej skomplikowała problem z identyfikacją naszego zawodu jako czegoś więcej niż dystrybutor i sprzedawca gotowych produktów. Moje postrzeganie zawodu brokera przez te lata nie uległo zmianie i nadal pozwalam sobie na stwierdzenie, że najbliżej nam do zawodów prawniczych, które również na rzecz klienta działają w wielu sprawach.

Problemem, który postrzegam jako istotny, jest nie do końca dla mnie zrozumiała konstrukcja polskiego rynku multiagencyjnego. Zamieszanie związane z pozycjonowaniem tego kanału dystrybucji i zobowiązanie do posiadania obowiązkowego ubezpieczenia OC powoduje, że multiagent nazywany jest pośrednikiem niezależnym. Na pewno w przeciwieństwie do brokera nie reprezentuje klienta, ponieważ działa na zlecenie zakładu ubezpieczeń. Umowa agencyjna w polskim prawie nakłada na agenta wiele obowiązków, między innymi lojalności w stosunku do mocodawcy. Jak można to zrealizować, reprezentując wielu rywalizujących mocodawców, oferujących ten sam produkt, pozostaje dla mnie zagadką. W praktyce multiagent reprezentuje jedynie własny interes. Jest więc w pełni niezależny, bo broker zależy od klienta poszukującego ochrony.

> Nie udało się w pełni osiągnąć celu wyraźnego wizerunkowego wyodrębnienia zawodu brokera spośród pozostałych kanałów sprzedażowych. Nieszczęściem nie tylko pośredników, ale całego środowiska ubezpieczeniowego jest postrzeganie rynku ubezpieczeniowego jako uczestnika rynku finansowego.

Wielość pełnomocnictw i nieczysta gra prowizją

Problemem, który istnieje, jest wielość pełnomocnictw i postrzeganie brokera jako klienta zakładu ubezpieczeń. Od lat stoję niezmiennie na stanowisku, że klientem jest poszukujący ochrony ubezpieczeniowej, a broker jest jedynie jego pełnomocnikiem. Wielość pełnomocnictw stała się jeszcze bardziej wątpliwa od czasu wprowadzenia obowiązku badania potrzeb klienta przed przystąpieniem do poszukiwania ochrony. Czy modyfikacje stosowane przez brokera w zapytaniach ofertowych są świadomym wyborem klienta? – te pytania zostawiam czytelnikom.

Wpływ na postrzeganie brokera ma również odmienność podatkowa związana ze sposobem wynagradzania brokera. Broker pobierający prowizję jest przedmiotowo zwolniony z VAT, te same czynności opłacane przez klienta są nim obciążone. Koledzy walczący o klienta stosują również taktykę gry prowizją. Czasami, korzystając bezpłatnie z pracy poprzednika, mogą sobie na to pozwolić, czasami, korzystając z posiadanych agencji, wprowadzają klienta w błąd co do rzeczywistych korzyści, które osiągają.

Kuriozum są zapytania brokerskie, w których broker wskazuje jako pośrednika dwa kanały: siebie z określeniem wysokości swojej prowizji, jak i zależną spółkę agencyjną, czasami o tożsamej nazwie, jako beneficjenta prowizji za obsługę. Zapis ustawy o dystrybucji traktujący prawo do kurtażu jako opłatę za doprowadzenie do zawarcia ubezpieczenia i nieprzewidujący innych podstaw do wypłaty prowizji jest traktowany jako nieistniejący.

Gra prowizją prowadzi do postrzegania usługi brokerskiej jako elementu kosztowego, a nie wpływającego realnie na jakość i cenę całości kosztów ubezpieczeniowych. To brak szacunku dla swojej pracy w celu osiągnięcia krótkotrwałej korzyści. Okres pandemii zakłócił próby częściowego zaradzenia problemom środowiska. Prace komisji powołanej uchwałą Walnego Zgromadzenia nie zostały należycie wykorzystane z powodu odwołania Kongresu Brokerów w roku 2020, a przerwane prace nad zasadami dobrych praktyk z udziałem PIU nie zostały zakończone. Z okazji 30-lecia należy jednak podkreślić, jak wiele organizacja osiągnęła.

Kongres ważny i potrzebny

Kongres Brokerów stał się imprezą środowiskową o ukształtowanej renomie i gromadzi największą liczbę uczestników. Potrzeba jego istnienia jest niekwestionowana, a udoskonalenie formuły zawsze możliwe.

Przez lata organizacja zapobiegła wielu problemom związanym z otoczeniem prawnym i podatkowym. Udało się zapobiec próbom regulacji, wzorem państw skandynawskich, praktyk pobierania wynagrodzenia. Doskonalimy zasady etyki i mam nadzieję – coraz powszechniej je wdrażamy. Liczba członków i ich aktywność świadczą o potrzebie istnienia organizacji. Drogą najlepszą jest ciągłe dążenie do doskonalenia.

Uważam, że dalsze próby zbudowania samorządu obowiązkowego i doprowadzenia do uzyskania statusu wolnego zawodu zaufania społecznego mają sens. Ważna wydaje mi się również wyraźna postawa w stosunku do pozaustawowych kanałów pośrednictwa, takich jak banki i leasingodawcy, których praktyki pobierania opłat za nieskorzystanie z ich usług noszą charakter odszkodowania za utraconą prowizję.

Jacek Kliszcz
prezes SPBUiR w latach 2006–2013 przewodniczący Komisji Etyki