

Recenzja książki Mario Zinnerta – Recht und Praxis des Versicherungsmaklers

Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe 2008, ss. 1026

Mimo mnogości rodzimych publikacji z zakresu problematyki ubezpieczeniowej, na rynku wydawniczym dostrzec można ewidentne braki kompleksowych opracowań z tego obszaru. I nie chodzi tylko o ciągły niedostatek uniwersalnych podręczników dla adeptów nauki ubezpieczeniowej¹, ale także o brak swoistych przewodników przygotowujących do wykonywania lub pomagających w prowadzeniu różnych rodzajów działalności na rynku, w tym np.: działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Stąd z zazdrością możemy spoglądać na rynki wydawnicze innych państw, np. rynek niemiecki, gdzie bez trudu można znaleźć pozycje literaturowe adresowane do osób działających na rynku ubezpieczeń lub zamierzających podjąć taką działalność. Do grupy tychże opracowań z pewnością można zaliczyć „opastę”, gdyż liczące ponad 1000 stron, przepięknie wydane przez Wydawnictwo Versicherungswirtschaft, dzieło Mario Zinnerta, zatytułowane „Recht und Praxis des Versicherungsmaklers”.

Swoistym uzasadnieniem dla opisywanego niedostatku może być fakt, że instytucja brokera ubezpieczeniowego na polskim rynku została reaktywowana dopiero wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. nr 59, poz. 344), nawiązując do tradycji i doświadczeń okresu międzywojennego, a jej znaczenie mierzone przypisem pozyskanej przez brokerów ubezpieczeniowych składki jest w porównaniu z rynkiem niemieckim ponad dwukrotnie mniejsze².

1. Uzasadniający sentyment do „wiekowych” podręczników: J. Łazowskiego, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, po raz pierwszy wydanego nakładem PZUW w 1934 roku oraz J. Szpunara, przesiąkniętych ideologią socjalizmu *Ubezpieczeń gospodarczych* wydanych przez Wyższą Szkołę Ekonomiczną w Poznaniu w 1972 r.
2. Z danych CEA wynika, że w roku 2007 udział brokerów ubezpieczeniowych w sprzedaży usług ubezpieczeniowych wynosił 18,5 proc. w Niemczech i zaledwie 7,3 proc. w Polsce, gdzie przypis składki ubezpieczeniowej jest niemal dziesięciokrotnie mniejszy w porównaniu z rynkiem niemieckim. *European Insurance in Figures*, CEA Statistics No 37, October 2009.

Recenzowana książka przywodzi wspomnienie pierwszego na polskim rynku wydawniczym, jak go określił sam autor – Profesor Eugeniusz Kowalewski, „fachowego poradnika maklerskiego”, zatytułowanego „Makler ubezpieczeniowy. Broker”³, jednak upływ czasu od momentu wydania tego pionierskiego opracowania sprawił, że pozycja ta zdezaktualizowała się. Niestety do dziś nie powstała książka wypełniająca po niej lukę⁴. Szkoda, że sam autor zarzucił kontynuowanie swego dzieła, gdyż z czasem, z pewnością powstałoby opracowanie podobnej, jak recenzowana książka klasy, która przyznać należy, jest we wszystkich aspektach dziełem genialnym.

A przecież, jak pisał prof. Kowalewski, zapotrzebowanie na tego rodzaju pozycje jest ogromne: „(...) dotrzeć ona powinna do odbiorców wybitnie profesjonalnych, do których zaliczają się osoby już prowadzące działalność maklerską, a także wszyscy potencjalni założyciele nowych firm tego typu. Adresatem opracowania jest także stosunkowo liczna (i szybko rosnąca) rzesza pracowników firm ubezpieczeniowych, reasekuracyjnych, którzy na co dzień będą współpracować z maklerami. Wyrazić należy też nadzieję, że informacje tu przedstawione zainteresują pracowników obsługi prawnej, sądowego wymiaru sprawiedliwości, aparatu nadzoru ubezpieczeniowego, nie mówiąc już o studentach stykających się z problematyką ubezpieczeniową w wyższych uczelniach ekonomicznych i na uniwersyteckich studiach prawno-administracyjnych”⁵.

Recenzowana książka zdaje się być kontynuacją wcześniejszego opracowania, które *notabene* doczekało się na przestrzeni niespełna 10 lat, trzech kolejnych wydań, autorstwa tego samego Mario Zinnerta oraz Heinz'a A. Griessa zatytułowanego „Der Versicherungsmakler. Position und Funktion aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht”⁶, przygotowanego jako podręcznik dla praktyków. Jest ona jednak jeszcze bardziej dojrzałym, kompleksowym dziełem poświęconym, w odróżnieniu od swojej poprzedniczki, przede wszystkim zagadnieniom prawnym związanym z prowadzeniem działalności brokerskiej i stąd pominięcie kwestii związanych z ekonomią funkcjonowania, technologią pracy oraz etyką zawodu maklera ubezpieczeniowego.

W tym miejscu wypada wyjaśnić, że niemiecki *Versicherungsmakler* jest odpowiednikiem naszego rodzimego brokera ubezpieczeniowego. Dostrzegalna różnorodność nazw przypisywanych w różnych państwach na określenie podmiotów wykonujących *de facto* tę samą działalność⁷, stała się jednym z powodów odejścia przez ustawodawstwo

3. E. Kowalewski, *Makler Ubezpieczeniowy. Broker*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego przy Zarządzie Oddziału Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa w Bydgoszczy, Bydgoszcz 1991.

4. Nieco inny charakter miało kilkakrotnie wydawane *Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego*, red. T. Sangowski, SAGA Printing, Poznań 1996 (kolejne wydania pod zmienionym tytułem *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych* (pośrednika ubezpieczeniowego)), które przede wszystkim jest kompendium wiedzy o ubezpieczeniach dla osób zamierzających ubiegać się o zezwolenie na prowadzenie działalności brokerskiej.

5. E. Kowalewski, *op.cit.*, s. 8 i n.

6. M. Zinnert, H. A. Griessa *Der Versicherungsmakler Position und Funktion aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht*, VVW, Karlsruhe 1997.

7. Porównaj artykuł 2 dyrektywy Rady z dnia 13 grudnia 1976 r. w sprawie środków mających ułatwić skuteczne osiągnięcie swobody przedsiębiorczości oraz swobody świadczenia usług w odniesieniu do działalności agentów i brokerów ubezpieczeniowych (ex grupa ISIC 630) oraz, w szczególności, środków przejściowych dotyczących tych działalności (77/92/EWG).

Unii Europejskiej od podmiotowego ujęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz definicji przedmiotowej⁸. Sami doświadczyliśmy tej różnorodności na naszym polskim gruncie, kiedy to termin makler ubezpieczeniowy, najpierw używany zamiennie z terminem broker⁹, w końcu został przez niego wyparty¹⁰.

Omawiana książka składa się z sześciu części. Część pierwsza, najbardziej obszerna, poświęcona jest zagadnieniom określonym mianem ogólnych, takim jak: usytuowanie prawne brokera ubezpieczeniowego, funkcje brokerów ubezpieczeniowych, umowa brokerska, *courtag'e* jako wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego, odpowiedzialność brokera ubezpieczeniowego i możliwości jej ograniczenia, ciężar dowodowy, organizacja działalności brokerskiej oraz konkurencja na rynku usług brokerskich. W drugiej części opracowania autor przede wszystkim szczegółowo opisuje skomplikowane relacje pomiędzy brokerem i zakładem ubezpieczeń oraz brokerem i ubezpieczającym, które jak wiadomo są źródłem wielu nieporozumień oraz powodują wiele zakłóceń w funkcjonowaniu brokera ubezpieczeniowego na rynku¹¹. Część trzecia stanowi swisty komentarz do poszczególnych przepisów od paragrafu 93 do paragrafu 104 niemieckiego kodeksu handlowego, poświęconych maklerowi handlowemu, mających kluczowe znaczenie dla niemieckich regulacji prawnych instytucji maklera ubezpieczeniowego. W czwartej części opracowania, autor zamieszcza bogaty przegląd orzecznictwa sądowego z ostatnich dziesięcioleci, stanowiący potwierdzenie znaczenia instytucji maklera ubezpieczeniowego na niemieckim rynku. Natomiast dwie ostatnie części książki zawierają wzory umów i dokumentów wykorzystywanych w działalności brokerskiej.

Podkreślić należy, że recenzowana praca jest bardzo mocno osadzona w realiach niemieckiego rynku, co sprawia, że polski czytelnik nie może bezkrytycznie dokonywać przeniesień na rodzimy grunt, gdyż jak pisał E. Kowalewski, „bezkrytyczne ekstrapolowanie na grunt polski ustalonych w innych systemach prawnych (...) kanonów i zasad maklerstwa ubezpieczeniowego nie będzie ani możliwe, ani też celowe, z uwagi na specyfikę polskiego systemu prawnego i polskiej tradycji ubezpieczeń gospodarczych”¹².

Z drugiej strony o uniwersalizmie publikacji przesądza fakt, że nie dotyczy ona tylko kwestii związanych z regulacjami prawnymi, ale tak jak zaznaczono w tytule, odnosi się ona również do zagadnień praktycznych, czego dowodem są np. części 5 i 6 opracowania. Ponadto w regulacjach prawnych pośrednictwa ubezpieczeniowego, zarówno

8. Zobacz artykuł 2 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (2002/92/WE).

9. Zobacz artykuł 34 ustęp 2 ustawy z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. nr 59, poz. 344).

10. Nowelizacją do ustawy z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. nr 59, poz. 344), wprowadzaną ustawą z dnia 8 czerwca 1995 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej, o zmianie rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej – Kodeks handlowy oraz o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. nr 96, poz. 478).

11. Na gruncie prawa polskiego szeroko kwestie te opisuje J. Pokrzywniak. Porównaj J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz - Poznań 2005.

12. E. Kowalewski, *op.cit.*, s. 10.

w systemie niemieckim, jak i polskim, dostrzec można bardzo wiele podobieństw, których źródłem jest nie tylko konieczność dostosowania regulacji prawnych obowiązujących na poszczególnych rynkach do norm prawa wspólnotowego.

Wydawałoby się, że kwestią mniej istotną jest forma opracowania. Jednak w tego typu pracach, o tak szerokim zakresie podejmowanej problematyki, nieczęsto spotykanej objętości, liczącej ponad tysiąc stron, odpowiednie przygotowanie tekstu ma kluczowe znaczenie z perspektywy czytelnika, który rzadko „pochłaniać” go będzie w całości, a częściej „przeskakiwać” z jednej jego części do drugiej. Ułatwi mu to z pewnością przejrzysta, precyzyjnie oznakowana we wszystkich miejscach, struktura opracowania, szczegółowy indeks rzeczowy, odmienne edytowanie w tekście cytowanych przepisów prawnych i zamieszczanie przypisów na zewnętrznych marginesach bocznych jako swoiste didaskalia. Nieocenioną pomocą są pojawiające się w tekście schematy ilustrujące opisywane zagadnienia, choć przyznać należy, że ich liczba w porównaniu do poprzedniczki¹³ uległa znacznemu ograniczeniu.

Ponadto wydawca poszedł z duchem czasu dołączając do książki płytę CD zawierającą materiały do tych części opracowania, które poświęcone zostały wzorom umów i dokumentów, co pozwoliło na ograniczenie rozmiarów już i tak obszernej publikacji, bez pozbawiania jej istotnych, szczególnie dla praktyków, elementów.

Recenzent: dr Anna Kufel-Siemińska.

13. M. Zinnert, H. A. Griessa, *op.cit.*