

UNIWERSYTET JANA KOCHANOWSKIEGO W KIELCACH

WYDZIAŁ PRAWA I NAUK SPOŁECZNYCH

INSTYTUT NAUK PRAWNYCH

mgr Paweł Łyczak

**Prawo Unii Europejskiej dotyczące sposobu dystrybucji
ubezpieczeń oraz jego implementacja w prawie RP i
praktyce podmiotów ubezpieczeniowych**

Rozprawa doktorska z zakresu prawa i nauk społecznych, dyscyplina: nauki prawne

Opiekun naukowy:

Prof. dr hab. Jerzy Jaskiernia

Kielce 2025

Spis treści

Wykaz skrótów.....	4
Wprowadzenie.....	6
0.1. Uzasadnienie wyboru tematu.....	6
0.2. Struktura pracy.....	17
03. Metody badawcze.....	18
04. Hipotezy badawcze.....	19
Rozdział 1: Ogólna charakterystyka prawa Unii Europejskiej dotyczącego ubezpieczeń.....	21
1.1. Podstawy prawa Unii Europejskiej w odniesieniu do przepisów dotyczących ubezpieczeń.....	21
1.2. System nadzoru nad instytucjami ubezpieczeniowymi w Unii Europejskiej.....	44
1.3. Dyrektywa Solvency II (Wypłacalność II), czyli reforma systemu wypłacalności instytucji ubezpieczeniowych w Unii Europejskiej.....	56
Rozdział 2: Dystrybucja ubezpieczeń w Unii Europejskiej w świetle Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD).....	72
2.1. Przyczyny i tło powstania Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD).....	72
2.2. Dystrybucja ubezpieczeń na życie.....	87
2.3. Dystrybucja ubezpieczeń majątkowych.....	97
Rozdział 3: Transpozycja dyrektywy dystrybucji ubezpieczeń IDD do prawa polskiego.....	108
3.1. Mechanizmy i wyzwania transpozycji Dyrektywy IDD do prawa krajowego.....	108
3.2. Zmiany w ustawodawstwie polskim spowodowane implementacją dyrektywy.....	119
3.3. Porównanie zasad dyrektywy IDD z wcześniejszym stanem prawnym w Polsce.....	145

Rozdział 4: Realizacja zasad dystrybucji ubezpieczeń UE w praktyce podmiotów ubezpieczeniowych w Polsce i organów nadzoru ubezpieczeniowego w świetle przeprowadzonych badań.....

4.1. Metodologia przeprowadzonych badań ankietowych.....	
4.2. Adaptacja podmiotów ubezpieczeniowych do nowego otoczenia regulacyjnego.	153
4.3. Kontrola i nadzór organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD w praktyce.	162
4.4. Reakcja rynku i konsumentów na zmiany w systemie dystrybucji ubezpieczeń.	171

Wnioski końcowe192

Bibliografia205

Akty normatywne.	205
Dokumenty.	210
Orzecznictwo.	214
Opracowania.	214
Studia i artykuły naukowe.....	225
Netografia.	243

Załącznik nr 1: Ankieta dotycząca wdrażania Dyrektywy IDD w Polsce

Wykaz skrótów:

CEIOPS – Committee for the Insurance and Occupational Pensions Sectors (Europejski Komitet Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych)

EAA - European Economic Area (Europejski Obszar Gospodarczy)

EBA - European Banking Authority (Europejski Urząd Nadzoru Bankowego)

EFTA - European Free Trade Association (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)

EIOPA – European Insurance and Occupational Pensions Authority (Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych)

ERRS - European Systemic Risk Board (Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego)

ESA - European Supervisory Authorities (Europejskie Urzędy Nadzoru)

ESMA - European Securities and Markets Authority (Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych)

ESNF - Europejski System Nadzoru Finansowego

FPS - Free Passporting Service (Paszport Swobodnych Usług)

IAIS - International Association of Insurance Supervisors (Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorów Ubezpieczeniowych)

IAA - International Actuarial Association (Międzynarodowe Towarzystwo Aktuarialne)

IAIS – International Association of Insurance Supervisors (Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorów Ubezpieczeniowych).

IBIP - Insurance Based Investment Product, (Ubezpieczeniowe Produkty Inwestycyjne)

ICP - Insurance Core Principles (Podstawowe Zasady Ubezpieczeń)

IOSCO – International Organization of Securities Commissions (Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych)

LTGA - Long-Term Guarantees Assessment (Ocena Gwarancji Długoterminowych)

PEICL - Principles of European Insurance Contract Law (Zasady Europejskiego Prawa Ubezpieczeń)

POG - Product Oversight and Governance (Nadzór i Zarządzenie Produktem)

RSR - Regular Supervisory Report (Regularny raport nadzorczy)

SCR - Solvency Capital Requirement (Kapitałowy Wymóg Wypłacalności)

SFCR - Solvency and Financial Condition Report (Raport o wypłacalności i kondycji finansowej)

QIS - Quantitative Impact Studies (Ilościowe badania wpływu)

QRT - Quantitative Reporting Templates (Szablony Raportowania Ilościowego)

Wprowadzenie

0.1. Uzasadnienie wyboru tematu

Kształt obecnego rynku ubezpieczeniowego jest wynikiem długiej ewolucji, w wyniku której gromadzono doświadczenia i poszukiwano optymalnych rozwiązań prawnych¹. Ewolucjowało postrzeganie „interesu ubezpieczeniowego”². Musiał on reagować na przemiany technologiczne, które tworzyły nowe wyzwania regulacyjne w tym obszarze³. Biznes ubezpieczeniowy znalazł się bowiem w obszarze rewolucji cyfrowej⁴. Zmieniały się też uwarunkowania ekonomiczne podejmowania działalności ubezpieczeniowej⁵. Na rynek ubezpieczeniowy oddziaływały nowe tendencje społeczno-kulturowe, demograficzne oraz kryzysy finansowe⁶. Dochodziło do załamывania się rynków ubezpieczeniowych⁷. Pojawiała się potrzeba pokonywania nowych barier dla rozwoju działalności ubezpieczeniowej⁸.

Problematyka ubezpieczeń należy do skomplikowanych materii prawnych⁹, których analiza wymaga interdyscyplinarnego podejścia¹⁰. Dotyczy to zarówno

¹ Zob. C. Horan, *Insurance era: risk, governance, and the privatization of security in postwar America*, The University of Chicago Press, Chicago 2021, s. 44. Por. *Windows and the history of insurance*, red. P. Hellwege, Duncker & Humblot, Berlin 2021.

² Zob. F. Arnold-Dwyer, *Insurable interest and the law*, Routledge, Abington-New York 2020, s. 19.

³ Por. *InsurTech: A Legal and Regulatory View*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer International Publishing, Cham 2020.

⁴ Por. *The digital revolution in banking, insurance and capital markets*, red. L. Gąsioriewicz, J. Monkiewicz, Routledge, London-New York 2023.

⁵ Zob. P. Zweifel, R. Eisen, D.L. Eckles, *Insurance Economics*, Springer International Publishing, Cham 2021, s. 49.

⁶ Por. *Life insurance in Europe: risk analysis and market challenges* M. Borda, S. Grima, I. Kwiecień, Springer, Cham 2020.

⁷ Zob. L. Einav, A. Finkelstein, R. Fisman, *Risky business: why insurance markets fail and what to do about it*, Yale University Press, New Haven 2022, s. 89.

⁸ Zob. J. Podpiera, *Barriers to Trade in Financial and Insurance Services: Evidence from the United Kingdom*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2021, s. 12.

⁹ Zob. C. Jung, D.H. Wendt, *Legal Protection Insurance and Legal Technology: The Legal Framework for Offering Legal Technology with a Particular Focus on the German Market*, Springer International Publishing, Cham 2022, s. 43.

¹⁰ Zob. M. Lima Rego, S. Grima, *Cross-Disciplinary Impacts on Insurance Law : ESG Concerns, Financial and Technological Innovation*, Springer, Cham 2024, s. 24. Por. *The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation*, Springer International Publishing, red. P. Morano, K. Noussia, Cham 2022.

ubezpieczeń obowiązkowych, których warunki wynikają z ustaw i innych źródeł prawa, jak i umów ubezpieczeń dobrowolnych, które ubezpieczyciele konstruują na zasadzie tworzonych przez siebie produktów ubezpieczeniowych.

Przedmiotem analiz naukowych były ubezpieczenia dotyczące poszczególnych obszarów, np. ubezpieczenia zdrowotne¹¹, ubezpieczenia na życie¹², ubezpieczenia emerytalne¹³, ubezpieczenia podróżne¹⁴, ubezpieczenia samochodowe¹⁵, ubezpieczenia lotnicze¹⁶, ubezpieczenia pożarowe¹⁷, ubezpieczenia od klęsk żywiołowych¹⁸, m.in. powodzi¹⁹, ubezpieczenia budowlane²⁰, ubezpieczenia eksportowe²¹, ubezpieczenia

¹¹ Zob. T. Rice, *Health Insurance Systems: An International Comparison*, Elsevier Science & Technology, San Diego 2021, s. 56.

¹² Zob. W. Heo, *The Demand for Life Insurance: Dynamic Ecological Systemic Theory Using Machine Learning Techniques*, Springer International Publishing, Cham 2020, s. 67; N. Grochola, H. Gründl, C. Kubitz, *Life insurance convexity*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2023, s. 5. Por. A. Kalife (i in.), *Sustainable life insurance: managing risk appetite for insurance savings and retirement products*, CRS Products, Boca Raton 2004.

¹³ Zob. G. Ponthiere, *Allocating pensions to younger people: towards a social insurance against a short life*, Springer International Publishing, Cham 2023, s. 44.

¹⁴ Zob. *Study on the travel medical insurance used by visa holders during their stay in the territory of the Member States final report*, Publications Office, Luxembourg 2024, s. 7.

¹⁵ Zob. Ö. Gürses, *The law of compulsory motor vehicle insurance*, Routledge, Abington-New York 2020, s. 44.

¹⁶ Por. *Drone law and policy: global development, risks, regulation and insurance*, red. A.A. Tarr, J.-A. Tarr, M. Thompson, J.J. Ellis, Routledge, New York-Lonson 2021.

¹⁷ Por. *Essays on a comparative history of fire insurance*, red. P. Hellwege, Duncker & Humblot, Berlin 2022.

¹⁸ Zob. A. Cebotari, K. Youssef, *Natural Disaster Insurance for Sovereigns: Issues, Challenges and Optimality*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020, s. 6; R. Elliott, *Underwater: loss, flood insurance, and the moral economy of climate change in the United States*, Columbia University Press, New York 2021, s. 78; C. Kousky, *Understanding Disaster Insurance: New Tools for a More Resilient Future*, Island Press, Washington, D.C. 2022, s. 37; P. Jarzabkowski, K. Chalkias, E. Cacciatori, R. Bednrek, *Disaster insurance reimaged: protection in a time of increasing risk*, Oxford University Press, Oxford 2023, s. 22.

¹⁹ Zob. S.I. Newman, *The national flood insurance program: background, issues and reauthorization*, Nova Scotia Publishers, New York 2021, s. 14.

²⁰ Zob. N.G. Bunni, L. Bunni, *Risk and insurance in construction*, Routledge, London-New York 2021, s. 42; M. Bellia, F. Di Girolamo, E. Joossens, M. Petracco Giudici, *Quantitative analysis on selected deposits insurance issues for purposes of impact assessment*, Publication Office, Luxembourg 2023, s. 14.

²¹ Zob. C. Lin, *Law of export credit insurance and guarantees*, Routledge, Abington-New York 2023, s. 42.

depozytowe²², ubezpieczenia bezrobotnych²³, ubezpieczenia morskie²⁴, ubezpieczenia od cyberataków²⁵ czy ubezpieczenia od działań terrorystycznych²⁶.

Wskazywano na czynniki przesądzające efektywność runku ubezpieczeniowego²⁷, takie jak blockchain i inteligentne kontrakty w ubezpieczeniach²⁸. Analizowano ekonomiczne uwarunkowania rynków ubezpieczeniowych w gospodarkach wschodzących²⁹. Badano, jakie konsekwencje niesie zastosowanie nowych technologii informatycznych, określanych systemem 4.0³⁰. Niemało uwagi poświęcono uwarunkowaniom zarządzania ryzykiem w biznesie ubezpieczeniowym³¹, poddając stałej analizie doświadczenia firm ubezpieczeniowych w tym zakresie³², m.in. w zakresie określania wysokości składki ubezpieczeniowej³³. Eksponowano znaczenie zjawisk, które oddziałują na rynek ubezpieczeniowy, takie jak zmiany klimatyczne³⁴ i standardy

²² Zob. D. Oosthuizen, R. Zalla, *Funding deposit insurance*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2022, s. 19.

²³ Zob. P. Ptestion, *Modelling unemployment insurance: a survey*, Springer, Cham 2022, s. 31.

²⁴ Zob. A. Uçar, *Perils of the seas and inherent vice in marine insurance law*, Routledge, London-New York 2021, s. 33; Ö. Gürses, *Marine insurance law*, Routledge, Routledge, Abington-Oxon 2023, s. 34.

²⁵ Zob. D. Rios Insua, *Security risk models for cyber insurance*, CRC Press, Boca Raton-New York 2021, s. 32; R. Das, *Assessing and insuring cybersecurity risk*, CRS Press, Boca Raton 2022, s. 44; S. Weber, M. Scherer, J. Groenland, C. Padcu, M. Barros Laurencu, *Cyber insurance models and methods and the use of AI*, Union Agency for Cybersecurity, Heraklion 2024, s. 8.

²⁶ Por. *Terrorism risk insurance: background, reauthorization and alternative approaches*, red. O. Novakovic, Nova Science Publishers, New York 2020.

²⁷ Por. *Big data analytics in the insurance market*, red. K. Sood, B. Balusamy, S. Grima, P. Marano, Emerald Publishing, Bingley 2002.

²⁸ Zob. *Blockchain and smart contracts in insurance*, Publication Office, Luxembourg 2021, s. 12.

²⁹ Zob. B.P. Baria, *The economics of financial services n emerging markets: measuring the output of the banking and insurance industries*, Routledge, London-New York 2023, s. 44.

³⁰ Zob. B. Niocoletti, *Insurance 4.0: benefits and challenges of digital transformation*, Palgrave Macmillan, Cham 2021, s. 89.

³¹ Zob. V.K. Malinovskii, *Risk measures and insurance solvency benchmarks : fixed-probability levels in renewal risk models*, Chapman & Hall/CRC, Boca Raton 2021, s. 32; A. Blatler, S. Bradbury, P. Bruhn, D. Ernst, *Risk Management in Banks and Insurance Companies: Step by Step*, Springer, Cham 2024, s. 78. Por. *Insurance and risk management for disruptions in social, economic and environmental systems: decision and control allocations within new domains of risk*, red. S. Grima, E. Özen, R. Dalli, Emerald Publishing Limited, Bingley 2022.

³² Zob. P. Jakubik, S. Teleu, *Impact of EU-wide insurance stress tests on equity prices and systemic risk*, Publications Office, Luxembourg 2021, s. 6 ; C. Kubitz, *Investor-driven corporate finance evidence from insurance markets*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2023, s. 8.

³³ Zob. S.J. Mildenhall, J.A. Major, *Pricing insurance risk: theory and practice*, John Wiley & Sons, Hoboken 2022, s. 46.

³⁴ Zob. L. Fache Rousová, M. Giuzio, S. Kapadia, H. Kumar, L. Mazzotta, M. Parker, D. Zafeiris, *Climate change, catastrophes and the macroeconomic benefits of insurance*, Publication Office, Luxemborg 2021, s.

zrównoważonego rozwoju³⁵. Analizowano etyczne aspekty rynku ubezpieczeniowego³⁶, m.in. związane z zastosowaniem sztucznej inteligencji³⁷, a także zagrożenia dla praw człowieka związane z działalnością ubezpieczeniową³⁸. Wiele uwagi poświęcono w ostatnich latach konsekwencjom zjawisk pandemicznych dla rynku ubezpieczeniowego³⁹.

Badano systemy ubezpieczeń w poszczególnych państwach, np. w Australii⁴⁰, w Chinach⁴¹, Danii⁴², Irlandii⁴³, Japonii⁴⁴, Niemczech⁴⁵, Niderlandach⁴⁶, Norwegii⁴⁷, Republice Południowej Afryki⁴⁸, Stanach Zjednoczonych⁴⁹, Tajwanie⁵⁰ czy we

4. Por. *Managing Environmental Risks Through Insurance: Legal and Economic Aspects*, red. K. Malinowska, D. Maśniak, Springer, Cham 2024.

³⁵ Por. *The impact of climate change and sustainability standards on the insurance market*, red. K. Sūda, John Wiley and Sons, Hoboken 2023.

³⁶ Por. *Transparency in insurance regulation and supervisory law: a comparative analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Cham 2021.

³⁷ Zob. *Artificial Intelligence governance principles, towards ethical and trustworthy Artificial Intelligence in the European insurance*, Publication Office, Luxembourg 2021, s. 5.

³⁸ Por. *Insurance and human rights*, red. M. Lima Rego, B. Kuschke, Springer, Cham 2022.

³⁹ Zob. *The insurability of business interruption risk in light of pandemics*, Publications Office, Luxembourg 2021, s. 4.

⁴⁰ Por. *The National Disability Insurance Scheme: an Australian public policy experiment*, red. C. McCullagh, M. Cowden, Palgrave Macmillan, Singapore 2021.

⁴¹ Zob. K. Ma, *Public medical insurance reforms in China*, Springer, Singapore 2022, s. 34; China Development Research, *Medicines in China's national health insurance system*, Routledge, Abington-New York 2023, s. 22; P.N. Lee, *Public Policy and Health Care in China: The Case of Public Insurance*, Routledge, Abington 2024, s. 29.

⁴² Zob. *Denmark: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Regulation and Supervision*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020, s. 5.

⁴³ Zob. *Ireland: Financial Sector Assessment Program-Technical Note on Insurance Regulation and Supervision*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2022, s. 12.

⁴⁴ Zob. T. Yamagishi, *Health insurance politics in Japan : policy development, government, and the Japan Medical Association*, Cornell University Press, Ithaca 2022, s. 26.

⁴⁵ Zob. R. Koch, *Insurance Law In Germany*, Walters Kluwer Law International, Berlin 2023, s. 19.

⁴⁶ Zob. D. Sirks, *Fire and Life Insurance in the Dutch Republic: development and legal aspects*, Duncker & Humbot, Berlin 2022, s. 23.

⁴⁷ Zob. *Norway: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Sector Oversight*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020, s. 8.

⁴⁸ Zob. E. Bahre, *Ironies of solidarity: insurance and financialization of kinship in South Africa*, Zed Books, London 2020, s. 29.

⁴⁹ Zob. *United States: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Supervision and Regulation*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020, s. 8.

⁵⁰ Por. *Digital Health Care in Taiwan: Innovations of National Health Insurance*, red. P.-C. Lee, J. T.-H. Wang, T.-Y. Chen, C.-H. Peng, Springer Nature, Cham 2022.

Włoszech⁵¹. Podejmowane analizy dotyczyły też systemów ubezpieczeniowych w skali kontynentalnej, np. w Azji⁵².

W kręgu zainteresowań badawczych znalazły się też systemy ubezpieczeniowe w Europie⁵³. Podejmowane analizy dotyczyły zarówno całokształtu ubezpieczeń w Unii Europejskiej⁵⁴, zasadzie konkurencyjności na rynku ubezpieczeniowym⁵⁵, jak też różnego typu ubezpieczeń, m.in. ubezpieczeń społecznych⁵⁶, ubezpieczeń zdrowotnych⁵⁷, ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej⁵⁸, ubezpieczeń umów handlowych⁵⁹, ubezpieczeń od cyberataków⁶⁰ czy ubezpieczeń depozytowych⁶¹. Podejmowano problem niewypłacalności firm ubezpieczeniowych⁶². Prowadzono też analizy dotyczące

⁵¹ Zob. *Italy: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Sector Regulation and Supervision*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020, s. 11.

⁵² Zob. S.C.Y. Luk, *Ageing, long-term care insurance and healthcare finance in Asia*, Routledge, Abington-New York 2020, s. 23.

⁵³ Por. *National Health Services of Western Europe: Challenges, Reforms and Future Perspective*, red. G. Giarelli, M. Saks, Routledge, Abington 2024.

⁵⁴ Zob. *Open insurance accessing and sharing insurance-related data: discussion paper*, Publications Office, Luxembourg 2021, s. 41.

⁵⁵ Zob. R. Greaves R., *EC competition law: banking and insurance services*, Chancery Law, London 1992, s. 52 ; R. Van den Bergh, M. Faure, *Restrictions of competition on insurance markets and the applicability of EC antitrust law*, « *Kyklos* » 1995, nr 1, s. 65.

⁵⁶ Zob. A. Honer, V. Hinnenkamp, G. Hentges, H.-W. Platzer, S. Devetzi, E. Bakirtzi, L. Bojanowski, E. Eichenhofer, *Practical issues of European social security law: a dialogue between academia and practitioners*, Ibidem Verlag, Berlin 2022, s. 12; F. Pennins, *European social security law*, Intersentia, Cambridge 2015.

⁵⁷ Zob. F. Paolucci, A.D. Exter, W. von De Ven, *Solidarity in competitive health insurance markets: analysing the relevant EC legal framework*, « *Health Economics, Policy and Law* » 2006, nr 2. Por. *Private health insurance and the European Union*, red. C. Benoit, P. Martin, M. Del Sol, Palgrave Macmillan, Cham 2021.

⁵⁸ Por. *Compulsory liability insurance from a European perspective*, red. A. Fenyves, De Gruyter, Berlin – Boston 2016.

⁵⁹ Zob. M.A. Clarke, H. Heiss, *Towards a European insurance contract law?: Recent developments in Brussels*, « *The Journal of Business Law* » September 2006, s. 606.

⁶⁰ Zob. J. Gomez Prieto, A. Drougkas, J. Groenland, A. Lazari, *Demand side of cyber insurance in the EU analysis of challenges and perspectives of OESs*, ENISA, Heraklion 2023, s. 12.

⁶¹ Zob. I. Lazarov, *Deposit insurance in the EU: Repetitive failures and lessons from across the Atlantic*, « *Common Market Law Review* » 2017, nr 6, s. 1749; A. Arda, M. Dobler, *The Role for Deposit Insurance Funds in Dealing with Failing Banks in the European Union*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2022, s. 12.

⁶² Zob. G.S. Moss, B. Wessels, M. Haentjens, *EU banking and insurance solvency*, Oxford University Press, Oxford 2017, s. 39.

zarządzania systemami ubezpieczeniowymi w UE⁶³, a także w strefie euro⁶⁴. Badano konsekwencje, jakie dla funkcjonowania europejskich systemów ubezpieczeniowych przyniósł Brexit⁶⁵. Zastanawiano się nad możliwością utworzenia w UE jednolitego rynku ubezpieczeniowego⁶⁶.

Stosunkowo niewiele jest natomiast opracowań odnoszących się w sposób kompleksowy do zagadnienia implementacji przepisów prawnych dotyczących ubezpieczeń w Unii Europejskiej do systemów prawnych państw członkowskich⁶⁷, a zwłaszcza do systemu prawnego Rzeczypospolitej Polskiej. Dlatego głównym celem niniejszej dysertacji jest wypełnienie luki, która się w tym obszarze utrzymywała.

Rozważania te są szczególnie istotne w obliczu szybkich zmian regulacyjnych, które mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku ubezpieczeniowego w Europie⁶⁸. Wprowadzenie takich rozwiązań prawnych, jak dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń z dnia 20 stycznia 2016 r. (Insurance Distribution Directive - IDD)⁶⁹ stanowiło znaczący krok w kierunku harmonizacji przepisów krajowych z prawem UE⁷⁰, a także zapewnienia większej transparentności w działaniach dystrybutorów ubezpieczeń oraz poprawy standardów praktyk biznesowych w tym obszarze⁷¹. IDD miała na celu zmniejszenie niespójności międzysektorowych i transgranicznych poprzez ustanowienie bardziej jednolitych ram regulacyjnych na europejskim rynku ubezpieczeniowym. Do systemów dystrybucji ubezpieczeń

⁶³ Por. *The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation*, red. P. Marano, N. Kyriaki, Springer International Publishing, Cham 2022.

⁶⁴ Por. *Risk Sharing in the Euro Area: Legal Aspects*, red. G. Psaroudakis, Springer International Publishing, Cham 2023.

⁶⁵ Zob. A. Müller, *Brexit and the European Insurance Market An empirical Analysis of the Impact on the Structure of the European Insurance Market, Stock Market Reactions and the Solvency II Supervisory Regime*, Springer Machmedien, Wiesbaden 2024, s. 23.

⁶⁶ Zob. K. Nemeth, *European insurance law: a single insurance market?*, European University Institute, Florence 2011, s. 24.

⁶⁷ Por. *The impact of certain EEC legislation on the Irish insurance industry*, Stationery Office, Dublin 1985.

⁶⁸ Zob. S.I. Bukowski, M.B. Lament, *Insurance market integration in the European Union*, Routledge, New York-London 2023, s. 26.

⁶⁹ Dz.U. UE L 26/19.

⁷⁰ Por. *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer Nature, Cham 2021, s. 34.

⁷¹ Zob. M. Fras, D. Pauch, D. Walczak, A. Bera, *Determinants of the Behaviour of Entities on the Insurance Market in the Light of Changes Introduced by the IDD Directive*, « Journal of Consumer Policy » 2024, nr 7, DOI: 10.1007/s10603-024-09572-z.

wprowadzane zostały minimalne standardy jakości i wymogi informacyjne⁷². W piśmiennictwie wskazywano jednak, że IDD, będąca najważniejszym aktem prawnym w odniesieniu do dystrybucji ubezpieczeń, nie zawiera wystarczających standardów w odniesieniu do pośredników ubezpieczeniowych, zwłaszcza gdy to pośrednictwo ma charakter operacji cyfrowych⁷³.

Okazało się, że pełna implementacja w poszczególnych krajach członkowskich stanowiła wyzwanie.

Zwiększona działalność transgraniczna na rynku wewnętrznym UE sprawia, że dla skutecznego nadzoru konieczna jest silna, ścisła i terminowa współpraca między organami nadzoru ubezpieczeniowego. Decyzja EIOPA w sprawie współpracy organów nadzoru ubezpieczeniowego (EIOPA-BoS-17/014) jest podstawowym narzędziem wzmacniania tej współpracy i budowania wspólnej europejskiej kultury nadzoru. Kluczowe znaczenie ma ciągła i skuteczna współpraca między krajowymi organami nadzoru kraju macierzystego i przyjmującego (NSA) w celu omówienia przedsięwzięć działających (lub zamierzających działać) w oparciu o swobodę przedsiębiorczości (FoE) lub swobodę świadczenia usług (FoS)⁷⁴.

Polska, jako państwo członkowskie UE, musiała dostosować swoje krajowe przepisy do wymogów unijnych, co wiązało się z koniecznością przeprowadzenia głębokich zmian w istniejącym systemie prawnym. Proces ten, mimo że obarczony wieloma trudnościami, był również okazją do przeglądu i optymalizacji dotychczasowych rozwiązań prawnych. W efekcie, dążenie do zharmonizowania przepisów może przyczynić się do zwiększenia przejrzystości i bezpieczeństwa transakcji ubezpieczeniowych, co jest szczególnie ważne z punktu widzenia ochrony konsumentów. Celem niniejszej dysertacji jest zidentyfikowanie luk i niejasności w polskim ustawodawstwie, których nie dostrzeżono w procesie dostosowania prawa polskiego do standardów unijnych.

⁷² Zob. A. Hofmann, J.K. Neumann, D. Pooser, *Plea for Uniform Regulation and Challenges of Implementing the New Insurance Distribution Directive*, « Geneva Papers for Insurance Issues and Practice » 2018, nr 4, s. 740.

⁷³ Zob. P. Marano, *Navigating InsurTech: The digital intermediaries of insurance products and customer protection in the EU*, « Maastricht Journal of European and Comparative Law » 2019, nr 2, s. 294.

⁷⁴ Zob. *Peer review on EIOPA's decision on the collaboration of the insurance supervisory authorities*, Publications Office, Luxembourg 2020, s. 3.

Założeniem dysertacji jest przebadanie tego zagadnienia nie tylko z punktu widzenia teoretycznej doktryny, ale także praktyki. Możliwość przeprowadzenia tak kompleksowej analizy będzie możliwa przy wykorzystaniu mojego doświadczenia zawodowego, gdyż od 2007 r. jestem aktywnym brokerem ubezpieczeniowym. Najpierw jako agent wyłączny jednego towarzystwa ubezpieczeniowego, następnie jako multiagent, czyli przedstawiciel wielu towarzystw ubezpieczeniowych, a finalnie w 2014r., po zdaniu odpowiedniego egzaminu przed Komisją Nadzoru Finansowego, zdobyłem licencję na wykonywanie działalności brokera ubezpieczeniowego i rozpocząłem praktykę we własnej kancelarii brokerskiej. Przez te lata obserwowałem, jak ewoluowały przepisy prawa ubezpieczeniowego, zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym. Zajmując się praktyką ubezpieczeniową zdobyłem doświadczenie w kwestii tego, jak wprowadzane były dyrektywy unijne, takie jak Dyrektywa Solvency II czy IDD, do polskiego systemu prawnego. Dotyczyło to zmian w dokumentacji ubezpieczeniowej, przez wymogi dotyczące informowania klientów, aż po zasady zarządzania ryzykiem. Dzięki temu, miałem możliwość w ramach badań nad niniejszą pracą wykorzystać nie tylko wiedzę źródłową, teoretyczną, ale także praktyczną, wynikającą z kilkunastoletniego doświadczenia w działalności branży ubezpieczeniowej. Moje bezpośrednie zaangażowanie w sektor pozwoliło mi lepiej zrozumieć, jak teoria przekłada się na codzienne funkcjonowanie rynku. Taka perspektywa jest istotna przy ocenie, jak regulacje wpływają na efektywność, innowacyjność i bezpieczeństwo sektora ubezpieczeniowego.

Przez lata działalności w branży mogłem zauważyć, że choć regulacje te wprowadzały pewne wyzwania – na przykład konieczność dostosowania procesów wewnętrznych, szkolenia pracowników czy modyfikacje w systemach IT – przynosiły również znaczące korzyści. Do najważniejszych z nich należy zwiększenie przejrzystości ofert ubezpieczeniowych, co bezpośrednio przekłada się na lepszą ochronę konsumentów. Unifikacja przepisów na poziomie Unii Europejskiej sprzyja również tworzeniu bardziej konkurencyjnego rynku, co jest korzystne zarówno dla konsumentów, jak i dla ubezpieczycieli, otwierając przed nimi nowe możliwości rozwoju i innowacji. W mojej praktyce brokerskiej dostrzegam także, jak ważne jest, aby regulacje były tworzone w dialogu z praktykami rynku ubezpieczeniowego.

Wobec dynamicznych zmian na rynku usług finansowych, regulacje Unii Europejskiej, takie jak Dyrektywa dotycząca Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), odgrywają kluczową rolę w definiowaniu i unifikowaniu standardów operacyjnych dla branży

ubebezpieczeniowej na terenie całej Europy. Celem niniejszej dysertacji jest zbadanie wpływu tych regulacji na rynek polski, zarówno z perspektywy prawnej, jak i operacyjnej. Dyrektywa IDD została stworzona w odpowiedzi na potrzebę większej harmonizacji praktyk dystrybucyjnych w sektorze ubezpieczeń, mając na celu zwiększenie przejrzystości oraz ochrony konsumentów. Analiza wprowadzenia IDD w Polsce pozwoli ocenić, w jakim stopniu te zharmonizowane przepisy wpłynęły na transparentność i efektywność dystrybucji ubezpieczeń. Szczególnie istotne jest zrozumienie, jak zmiany te wpłynęły na codzienne operacje firm ubezpieczeniowych oraz jak zostały przyjęte przez samego konsumenta.

W kontekście ewolucji rynku usług finansowych, regulacje Unii Europejskiej odgrywają kluczową rolę w definiowaniu standardów operacyjnych dla branży ubezpieczeniowej. Wprowadzenie Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) jest jednym z najważniejszych kroków w kierunku harmonizacji prawnej, która ma na celu nie tylko ujednolicenie rynku, ale również zwiększenie ochrony konsumentów. IDD stanowi odpowiedź na potrzebę stworzenia wspólnych ram prawnych dla rynku ubezpieczeń w Europie, co pozwala na eliminację barier w transgranicznym handlu usługami ubezpieczeniowymi. Dzięki temu konsumenci mogą korzystać z szerszej oferty produktów, a konkurencja między dostawcami ubezpieczeń staje się bardziej efektywna i innowacyjna. W Polsce, implementacja IDD wiązała się z koniecznością dostosowania krajowych przepisów do standardów europejskich. To zadanie okazało się być wyzwaniem ze względu na konieczność integracji nowych regulacji z istniejącym systemem prawnym. Proces ten miał nie tylko znaczenie techniczne, ale także strategiczne, gdyż wpłynął na całą strukturę i funkcjonowanie rynku ubezpieczeń w Polsce.

Praktyczna analiza wprowadzenia IDD pozwoli ocenić, jak zharmonizowane przepisy wpłynęły na transparentność i efektywność dystrybucji ubezpieczeń. Dyrektywa wprowadziła bowiem szereg wymogów dotyczących jasności i zrozumiałości informacji przekazywanych konsumentom, co znacznie poprawiło ich pozycję na rynku. Ubezpieczyciele muszą teraz dostarczać klientom kompleksowych i łatwych do zrozumienia opisów swoich produktów, co umożliwia świadomą i przemyślaną decyzję o zakupie. W ramach dyrektywy szczególny nacisk położono również na kwestie szkoleń i kwalifikacji osób zajmujących się dystrybucją ubezpieczeń. Wymogi wobec agentów i brokerów ubezpieczeniowych stały się bardziej rygorystyczne, co ma zapewnić wysoki poziom profesjonalizmu oraz etyki zawodowej. Te zmiany przyczyniają się do zwiększenia

zaufania konsumentów do branży. Jednocześnie, IDD ma znaczący wpływ na konkurencyjność rynku. Ułatwiając dostęp do rynku firmom z innych państw członkowskich, zwiększa presję konkurencyjną na lokalnych ubezpieczycieli, co może prowadzić do innowacji produktowych oraz lepszej jakości obsługi klienta.

Implementacja IDD w Polsce umożliwi również głębsze spojrzenie na praktyczne implikacje tych regulacji. Wymóg przestrzegania przez firmy ubezpieczeniowe nowych zasad, często wiążący się z koniecznością reorganizacji procesów wewnętrznych i szkoleń pracowników, stawia przed branżą zadania, które mogą być zarówno kosztowne, jak i czasochłonne. Warto jednak zaznaczyć, że długoterminowe korzyści wynikające z lepszej ochrony konsumenta i uczciwszej konkurencji mogą przeważać początkowe trudności. Istotne jest, że badanie wpływu IDD w Polsce z perspektywy prawnej i ekonomicznej podkreśli, jak ważne jest dla rynku ubezpieczeniowego tworzenie przepisów, które nie tylko chronią konsumentów, ale także stymulują rozwój rynku przez wspieranie innowacji i konkurencji. W świetle tego, analiza implementacji dyrektywy w Polsce pozwoli na ocenę, w jakim stopniu zharmonizowane przepisy wpłynęły na całą branżę, dając jednocześnie istotne wskazówki na przyszłość w kontekście dalszych działań regulacyjnych na poziomie europejskim.

W dysertacji chodzi o zbudowanie kompleksowego obrazu wpływu IDD na polski rynek ubezpieczeń, z zamiarem nie tylko krytycznej oceny dotychczasowych działań, ale także zidentyfikowania potencjalnych obszarów dalszych badań oraz możliwości usprawnień zarówno w zakresie legislacji, jak i praktyki rynkowej. Analiza ta ma na celu nie tylko zrozumienie bezpośrednich skutków dyrektywy, ale także przyczynienie się do debaty na temat przyszłości regulacji finansowych i ubezpieczeniowych w Europie.

Niniejsza praca dostarcza kompleksowego przeglądu i analizy regulacji dotyczących dystrybucji ubezpieczeń w Unii Europejskiej oraz ich implementacji w polskim systemie prawnym. Szczególną uwagę poświęcono praktycznym aspektom stosowania tych norm przez podmioty ubezpieczeniowe w Polsce, analizując, jak te regulacje wpływają na działalność codzienną i strategiczne decyzje tych instytucji. Wnioski końcowe pracy podkreślają znaczenie harmonizacji prawnej dla zwiększenia ochrony konsumentów i efektywności funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego. Zostało to osiągnięte poprzez wskazanie, jak ujednolicenie przepisów przyczynia się do lepszej

przejrzystości ofert, co umożliwia konsumentom dokonywanie bardziej świadomych wyborów.

Praca zwraca również uwagę na potrzebę ciągłego monitorowania wprowadzanych regulacji oraz ich elastycznego dostosowywania do szybko zmieniających się realiów rynku finansowego. Jest to istotne, szczególnie w kontekście rosnącego wpływu technologii na sektor ubezpieczeń, gdzie innowacje takie jak big data, sztuczna inteligencja czy blockchain otwierają nowe możliwości, ale też stwarzają nowe wyzwania regulacyjne.

Przyszłe kierunki rozwoju regulacji mogą obejmować dalsze prace nad zwiększeniem przejrzystości ofert ubezpieczeniowych, co nie tylko podnosi standardy rynkowe, ale również wzmacnia zaufanie konsumentów. Dodatkowo, poprawa mechanizmów nadzoru może zapewnić lepsze przestrzeganie przepisów i ochronę przed ryzykiem finansowym, zarówno dla konsumentów, jak i dla samych firm ubezpieczeniowych. Rozwój innowacyjnych rozwiązań technologicznych w dystrybucji ubezpieczeń również stanowi istotny obszar przyszłych badań i regulacji, gdyż nowe technologie mogą rewolucjonizować sposób, w jaki usługi te są oferowane i zarządzane.

Podjęte w dysertacji badania dostarczają nie tylko kwantytatywnych wyników, ale także jakościowej analizy praktycznego wpływu regulacji europejskich na polski rynek ubezpieczeń, co będzie miało znaczenie dla optymalizacji procesów wdrażania unijnych dyrektyw w Polsce oraz dla formułowania przyszłych polityk i strategii branżowych. Możliwe będzie nie tylko zdiagnozowanie bieżących problemów i wyzwań, ale również formułowanie rekomendacji, które mogą przyczynić się do usprawnienia działalności ubezpieczeniowej i lepszego dostosowania do potrzeb i oczekiwań konsumentów.

Rozważania zawarte w dysertacji doktorskiej mają **charakter interdyscyplinarny**. Podstawowe znaczenie ma analiza z obszaru nauki prawa. W szerokim zakresie uwzględniono również ustalenia nauk o ekonomii i zarządzania, co pozwoliło na głębsze zrozumienie skomplikowanych interakcji pomiędzy regulacjami prawnymi a praktykami rynkowymi w sektorze ubezpieczeniowym. Dzięki temu podejściu praca ma nie tylko przynieść ważne ustalenia teoretyczne, ale również zawierać praktyczne wskazówki dla uczestników rynku oraz decydentów, którzy stoją przed wyzwaniem poszukiwania rozwiązań prawnych adekwatnych dla ciągle zmieniającego się rynku ubezpieczeniowego.

0.2. Struktura pracy

Rozdział pierwszy niniejszej pracy dostarcza kompleksowego wglądu w prawo ubezpieczeniowe Unii Europejskiej, rozpoczynając od szczegółowej analizy podstaw prawnych, które stanowią fundament dla regulacji sektora ubezpieczeń. Omówienie to koncentruje się na strukturach i mechanizmach nadzorczych, które są kluczowe dla utrzymania stabilności finansowej oraz ochrony konsumentów w ramach jednolitego rynku europejskiego. W kontekście nadzoru, szczególną uwagę poświęcono Dyrektywie Solvency II, która zrewolucjonizowała podejście do zarządzania ryzykiem i wymogów kapitałowych dla ubezpieczycieli. Kolejną ważną częścią rozdziału jest przedstawienie struktury regulacji prawnych dotyczących dystrybucji ubezpieczeń, w tym implementacji Dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń (IDD). IDD ma na celu zharmonizowanie przepisów dotyczących sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, co bezpośrednio wpływa na wszystkich uczestników rynku – od ubezpieczycieli, przez pośredników, aż po konsumentów. Dyrektywa ta wprowadza również wymogi dotyczące szkolenia i kompetencji zawodowych osób zajmujących się dystrybucją ubezpieczeń, co jest istotne dla zwiększenia zaufania konsumentów i zapewnienia wysokiego standardu obsługi.

Rozdział drugi dysertacji skupia się na analizie Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), która stanowi kluczowy element europejskich prób harmonizacji i ujednolicenia praktyk dystrybucyjnych w sektorze ubezpieczeń. Przyjęcie IDD było odpowiedzią na rosnącą potrzebę zapewnienia większej przejrzystości i uczciwości w sprzedaży ubezpieczeń na terenie Unii Europejskiej. Analiza genezy IDD pozwala zrozumieć motywacje i cele legislacyjne, które przyczyniły się do jej powstania, w tym przede wszystkim dążenie do zwiększenia ochrony konsumentów oraz wprowadzenie równych warunków dla wszystkich uczestników rynku ubezpieczeniowego.

Rozdział trzeci niniejszej pracy koncentruje się na procesie transpozycji Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) do systemu prawnego Rzeczypospolitej Polskiej, analizując szczegółowo mechanizmy prawne oraz wyzwania, które pojawiły się w trakcie adaptacji tego unijnego aktu prawnego do krajowego kontekstu legislacyjnego. Proces ten był kluczowy dla zapewnienia, że polskie prawo ubezpieczeniowe jest zgodne z wymogami i standardami określonymi na poziomie Unii Europejskiej. Przeprowadzona została dokładna analiza zmian legislacyjnych wprowadzonych w polskim ustawodawstwie w odpowiedzi na wymogi dyrektywy IDD.

Rozdział czwarty dysertacji skupia się na praktycznych aspektach wdrażania zasad dystrybucji ubezpieczeń UE przez podmioty ubezpieczeniowe w Polsce, jak również przez odpowiednie organy nadzorcze. Badanie koncentruje się na ocenie, w jaki sposób instytucje ubezpieczeniowe dostosowały swoje operacje do nowych wymogów regulacyjnych wynikających z Dyrektywy IDD. Rozdział analizuje zarówno techniczne, jak i organizacyjne aspekty zmian wprowadzonych przez ubezpieczycieli w celu zgodności z dyrektywą, w tym zmiany w politykach, procedurach operacyjnych, systemach informatycznych oraz w szkoleniach dla personelu. Oprócz tego, rozdział omawia procedury stosowane przez polskie organy państwowe, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego, w celu zapewnienia zgodności z dyrektywą oraz monitorowania jej efektywności.

03. Metody badawcze

Przygotowując tę pracę, oparłem się na różnorodnych metodach badawczych.

Kluczowe znaczenie ma **metoda prawno-dogmatyczna**. Metoda ta skupia się na logiczno-językowej analizie oraz interpretacji tekstów prawnych, co jest kluczowe przy badaniu skomplikowanej tematyki europejskiego prawa ubezpieczeniowego. W pracy analizie poddano przede wszystkim dyrektywy i inne akty prawne wydawane przez organy Unii Europejskiej, które mają fundamentalne znaczenie dla harmonizacji przepisów w całym obszarze europejskim. W szczególności, skupiłem się na takich dokumentach, jak: Dyrektywa o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), Dyrektywa Wyłącalność II (Solvency II), Dyrektywa o Mediacji Ubezpieczeniowej (IMD) i wielu innych istotnych źródłach prawa Unii Europejskiej dotyczących obszaru ubezpieczeń. Równocześnie znacząca była analiza aktów prawnych wydawanych przez organy Rzeczypospolitej Polskiej, które mają na celu implementację europejskich wytycznych do krajowego systemu prawnego

W dysertacji uwzględniona została **metoda prawnoporównawcza**. Wykorzystanie tej metody umożliwiło porównanie systemów ubezpieczeniowych występujących w państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz wydobycie różnic i podobieństw w podejściach legislacyjnych między różnymi systemami prawnymi w Europie

Zastosowanie **metody historycznej** pozwoliło mi z kolei na ukazanie, jak normy prawne ewoluowały na przestrzeni lat i jak zmieniały się podejścia do regulacji w dziedzinie ubezpieczeń. Umożliwiło to ukazanie kontekstu obecnych regulacji, pokazując, jakie wydarzenia czy zmiany w otoczeniu społeczno-ekonomicznym wpłynęły na kształtowanie się dzisiejszych przepisów.

W rozdziale czwartym zastosowałem **metodę badań ankietowych**, które miały na celu zbadanie, jak w praktyce są realizowane zasady dystrybucji ubezpieczeń narzucone przez dyrektywę UE wśród podmiotów ubezpieczeniowych oraz organów nadzoru ubezpieczeniowego w Polsce.

04. Hipotezy badawcze

W niniejszej dysertacji poddane zostaną weryfikacji następujące hipotezy badawcze.

Hipoteza pierwsza brzmi: Możliwe jest pełne zunifikowanie przepisów prawa w zakresie ubezpieczeń, tak, aby w niedalekiej przyszłości stworzony został jednolity, europejski system, obowiązujący na identycznych zasadach we wszystkich państwach Unii Europejskiej

Hipoteza druga brzmi: Regulacje prawne Unii Europejskiej w obszarze rynku ubezpieczeniowego i ich implementacja w państwach członkowskich, przyniosły *per saldo* pozytywne konsekwencje dla funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego w państwach członkowskich UE.

Hipoteza trzecia brzmi: Nadzór nad instytucjami ubezpieczeniowymi w Unii Europejskiej jest wystarczający z punktu widzenia potrzeb rozwoju prawnego i technologicznego. Działalność organów nadzorczych takich jak Komisja Nadzoru Finansowego, przynosi oczekiwane efekty. Obecne ramy regulacyjne są wystarczająco szerokie, elastyczne i kompleksowe, aby nadążyć za zmianami i odpowiednio chronić konsumentów w związku z dynamicznym rozwojem technologicznym, w tym sztucznej inteligencji (AI).

Hipoteza czwarta brzmi: Proces implementacji IDD w Polsce, związany z wdrażaniem europejskich standardów do lokalnego systemu prawnego, przyczynił się do usprawnienia działalności rynku ubezpieczeniowego oraz spełnia oczekiwania

dotyczące ochrony konsumenta. Zmiany przyczyniły się do zwiększenia zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej.

Hipoteza piąta brzmi: Firmy ubezpieczeniowe w Polsce dostosowały swoje operacje i procesy wewnętrzne do nowych wymogów IDD.

Hipoteza szósta brzmi: Wdrożenie IDD wpłynęło pozytywnie na dynamikę konkurencji oraz innowacyjności na rynku ubezpieczeniowym w Polsce.

Rozdział 1: Ogólna charakterystyka prawa Unii Europejskiej dotyczącego ubezpieczeń

1.1 Podstawy prawa Unii Europejskiej w odniesieniu do przepisów dotyczących ubezpieczeń

Traktat o Unii Europejskiej został podpisany w Maastricht w dniu 7 lutego 1992 r. i zaczął obowiązywać z dniem 1 listopada 1993r. W oparciu o przepisy tego traktatu została powołana Unia Europejska.

Na obszarze państw tworzących Unię Europejską występuje prawo⁷⁵, które ma charakter złożony i szczególnie⁷⁶. Reguluje ono zarówno aspekty merytoryczne, jak i proceduralne⁷⁷. Kluczowe znaczenie ma tu prawo konstytucyjne UE⁷⁸, któremu towarzyszy prawo regulujące poszczególne obszary merytoryczne. Należy uwzględnić zarówno akty prawne o charakterze prawnie wiążącym system prawa międzynarodowego publicznego (hard law), jak też akty o charakterze tzw. „miękkiego prawa” (soft law)⁷⁹. Te ostatnie, choć nie są prawnie wiążące, to jednak – stanowiąc wyraz woli organizacji międzynarodowych – niosą istotne konsekwencje polityczne⁸⁰.

Dążenie do jednolitego prawodawstwa UE równoważyła w rozwoju historycznym konieczność pozostawienia pewnego stopnia autonomii państwom członkowskim⁸¹ i uwzględnienia ich interesów⁸², a napięcie między jednością a różnorodnością znajdowało odzwierciedlenie w projektowaniu prawodawstwa UE⁸³. Już od początku powstania

⁷⁵ Zob. M. Horspool, M. Humphreys, M. Wells-Greco (with contributions of N. O'Meara, M. Makakis and A. Lazowski), *European Union law*, Oxford University Press, Oxford 2021, s. 27.

⁷⁶ Zob. A. Drwiłło, *Podstawowe zagadnienia unijnego systemu prawnego i finansowego* [w:] *System prawnofinansowy UE*, red. A. Drwiłło, A. Jurkowska-Zeidler, Wolters-Kluwer, Warszawa 2017, s. 19.

⁷⁷ Zob. K. Lenearts, K. Gutman, J.T. Nowak, *EU procedural law*, Oxford University Press, 2nd ed., Oxford 2023, s. 22.

⁷⁸ Zob. Lenearts K., Van Nuftel P., Corthaut T., *EU constitutional law*, Oxford University Press, Oxford 2021, s. 26.

⁷⁹ Por. *EU soft law in the Member States : theoretical findings and empirical evidence*, red. M. Eliantoinio, E. Korkhea-aho, O. Șterfan, Hart Publishing, Oxford 2021.

⁸⁰ Zob. K. Spryszak, *Wpływ „miękkiego prawa” organizacji międzynarodowych na zmiany norm konstytucyjnych w wybranych państwach Europy*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2019, s. 45.

⁸¹ Zob. J. Ziller J., *Advanced introduction to European Union law*, Edward Elgar, Cheltenham 2023, s. 32.

⁸² Zob. M. Varju, *Member states interests and European Union law: revisiting the foundations of member state obligations*, Routledge, Abington-New York 2020, s. 55.

⁸³ Zob. A. van der Brink, V. Paasalacqua, *Balancing unity and diversity in EU legislation*, Edward Edgar Publishing Limited, Cheltenham 2024, s. 43.

Wspólnot Europejskich toczyła się w nich debata o głębokość regulacji prawnych w kontekście wyzwań, jakie napotykał proces integracji europejskiej⁸⁴. Obecny kształt prawa UE jest więc zatem wynikiem prowadzonych dyskusji i zawieranych kompromisów⁸⁵. Obowiązuje zasada pierwszeństwa prawa UE nad krajowym⁸⁶. Na ponadnarodowym poziomie porządku prawnego Unii Europejskiej zajmuje ona eksponowaną pozycję, jako jedna z ogólnych zasad prawa europejskiego⁸⁷. Proces implementacji prawa UE do prawa krajowego i jego egzekwowania stanowił istotne wyzwanie na poszczególnych etapach rozwoju Unii⁸⁸. Dawały o sobie znać zróżnicowane kultury prawne i kultury polityczne w państwach członkowskich⁸⁹.

Proces implementacji wymagał stosownych działań władzy wykonawczej i ustawodawczej⁹⁰. Wdrażaniem prawa UE zajmują się sądy krajowe (narodowe), a sędziowie krajowi są równocześnie sędziami europejskimi⁹¹.

W doktrynie prawnej dokonywana jest różnaita kategoryzacja źródeł prawa UE⁹². Najczęściej przyjmuje się jednak dychotomiczny podział na prawo pierwotne i wtórne oraz na akty ustawodawcze i nieustawodawcze⁹³. Pierwszy podział opiera się na kryterium podmiotu kreującego przepisy prawne. Zgodnie z tą kategoryzacją, do prawa pierwotnego zalicza się przede wszystkim prawo stanowione przez państwa członkowskie drogą umów międzynarodowych. Prawo pierwotne, są to przepisy stanowione przez kraje będące członkami jako część prawa międzynarodowego. Na prawo pierwotne składają się traktaty

⁸⁴ Por. *Making sense of European Union law*, red. M. Claes, E. Vos, Hart Publishing, London 2022.

⁸⁵ Zob. K. Davies, M. Van Muster, I.K. Düsterhöff, *Understanding European Union law*, Routledge, London-New York 2022, s. 33.

⁸⁶ Zob. E. Herlin-Karnell, G. Conway, A.R. Ganesh, *European Union law in context*, Hart Publishing, Oxford-Portland 2021, s. 41.

⁸⁷ Zok. K. Sotirios, S. Kolibris, *The principle of primacy of European Union law : a comparative approach in relations to the constitutional law of the Member States of the European Union*, *Spanish Journal of Legislative Studies* » 2022, nr 4, s. 26.

⁸⁸ Por. *The implementation and enforcement of European Union law in small member states: a case study of Malta*, red. I. Sammut, J. Agranovska, Palgrave Macmillan, Cham 2021, s. 43.

⁸⁹ Zob. C.H. Sielman, *Governing difference: internal and external differentiation in European Union law*, Nomos, Baden-Baden 2020, s. 28.

⁹⁰ Zob. J. Jaskiernia, *Funkcje Konstytucji RP w dobie integracji europejskiej i radykalnych przemian politycznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2020, s. 449.

⁹¹ Zob. H. Elingsen, *Standing to enforce European Union law before national courts*, Hart Publishing, London 2021, s. 36.

⁹² Zob. C. Barnard, S. Peers S., *European Union law*, Oxford University Press, Oxford 2023, s.

⁹³ Zob. P. Raworth, *European Union law guide*, Thomas Reuters, Toronto 2023, s. 12.

zawierane przez kraje członkowskie. Częścią prawa pierwotnego są również załączniki, występujące w formie protokołów, które są dołączane do wyżej wymienionych umów, a także ogólne zasady prawa oraz Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej⁹⁴.

Prawo wtórne są to przepisy, które stanowią instytucje Unii Europejskiej⁹⁵. Prawo wtórne UE znajduje swoje umocowanie w art. 288 Traktatu z Lizbony z dnia 13 grudnia 2007 roku⁹⁶. Jest ono tworzone przez instytucje Unii na podstawie prawa pierwotnego. Składa się ono z aktów prawnych o różnorodnej postaci. Stanowione jest przez instytucje unijne. Podstawą jego funkcjonowania jest art. 288 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Wyróżnia się, na podstawie treści tego artykułu, pięć kategorii aktów prawnych: rozporządzenia, dyrektywy, decyzje, opinie i zalecenia⁹⁷. Rozporządzenie jako najważniejszy akt prawa wtórnego ma zasięg ogólny. Wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowany we wszystkich państwach członkowskich. Dyrektywa zaś wiąże każde państwo członkowskie, do którego jest kierowana, w odniesieniu do rezultatu, który ma być osiągnięty, pozostawia jednak organom krajowym swobodę wyboru formy i środków. Z kolei decyzja wiąże w całości, chyba że w swojej treści wskazuje adresatów. Zalecenia i opinie nie mają mocy wiążącej. Mechanizmy implementacji aktów prawnych znajdują się w systemach prawnych państw członkowskich⁹⁸.

Co istotne, analogie między rodzajami aktów prawnych UE, a aktami prawa państw członkowskich występują, może to często wprowadzać w błąd. Nie jest tak, że analogiczna nazwa aktu odpowiada jego faktycznej zawartości. Jako przykład można tu podać m.in. przyjmowane decyzje o faktycznym charakterze rozporządzeń lub odwrotnie⁹⁹. W sytuacji konfliktu norm prawnych prawa pierwotnego i prawa wtórnego, wyższość przysługuje przepisom prawa pierwotnego¹⁰⁰.

⁹⁴ Zob. M. Cezarz, *Porządek prawny Unii Europejskiej* [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie*, red. A. Pacześniak, M. Klimowicz, OTO, Wrocław 2014, s. 186.

⁹⁵ Zob. J. Jaskiernia, *Institutions and Sources of Law of the European Union*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2023, s. 351.

⁹⁶ Dz. Urz. UE C 306 z 17 XII 2007 r.

⁹⁷ Zob. J. Maliszewska – Nienartowicz, *System instytucjonalny i prawny w Unii Europejskiej*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania. „Dom Organizatora”, Toruń 2010, s. 268.

⁹⁸ Zob. J. Jaskiernia, *Uwarunkowania implementacji prawa do dobrej administracji jako standardu europejskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2020, s. 137-159.

⁹⁹ Zob. M. Cezarz, *Porządek prawny*..., s. 188.

¹⁰⁰ Zob. M. Jabłoński, S. Jarosz-Żukowska, *Zasada pierwszeństwa prawa Unii Europejskiej w praktyce działania organów władzy publicznej RP*, „Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego”, 2015, nr 58 s. 17.

Dalszy podział prawa Unii Europejskiej obejmuje również: umowy międzynarodowe których stroną jest UE, ogólne zasady prawa i prawo zwyczajowe. Prawo pierwotne Unii Europejskiej jest nadrzędne w stosunku do praw wtórnych, które muszą być z nim zgodne. Jest to konsekwencją, iż prawo wtórne jest tworzone zgodnie z mechanizmami i wytycznymi zawartymi w prawie pierwotnym. Ponadto, prawo pierwotne jest nadrzędne również w odniesieniu do wewnętrznych przepisów prawa krajów członkowskich Unii Europejskiej¹⁰¹. Jeśli mowa o prawie Unii Europejskiej, należy przez nie rozumieć nie tylko pisane prawo pierwotne, do którego zaliczyć należy Traktaty stanowiące Unię Europejską, Traktaty rewizyjne oraz Traktaty akcesyjne, lecz także prawo pierwotne niepisane. Zalicza się do niego ogólne zasady prawa, zasady wspólne systemom prawnym państw członkowskich UE, ogólne zasady prawa międzynarodowego, prawa podstawowe oraz prawo zwyczajowe. Ponadto, nie można pominąć innych aktów prawa pierwotnego, do których należą inne porozumienia między krajami członkowskimi. Jednym ze źródeł prawa pierwotnego jest także prawo zwyczajowe. Jest to kategoria niszowa, jednakże warta odnotowania. Powstaje ona zazwyczaj w wyniku praktyki instytucji UE lub krajów członkowskich¹⁰².

Spójna konstrukcja uprawnień wykonawczych musi starannie równoważyć kompetencje ustawodawcze, wykonawcze i sędziowskie na poziomie Unii, ale musi także odpowiednio uwzględniać ich konstytucyjne osadzenie w sprzecznych interesach integracji europejskiej i krajowej autonomii proceduralnej państw członkowskich. Uprawnienia wykonawcze można i należy odróżnić pod względem koncepcyjnym od uprawnień delegowanych, nawet jeżeli według TSUE prawodawca unijny może zdecydować się na przyznanie jednej lub drugiej kategorii uprawnień w celu „uszczegółowienia” aktu podstawowego. W tym obszarze nakładania się kontrola Trybunału powinna być ograniczona – jak sam Trybunał już wyjaśnił – niemniej jednak powinna być sprawowana. Zatem swoboda prawodawcy Unii w zakresie wyboru między tymi dwoma instrumentami nie jest nieograniczona. Co więcej, w świetle uzasadnienia aktów wykonawczych w układzie władzy pionowej, wzmocnionej Traktatem z Lizbony, należy przyjąć, że

¹⁰¹ Zob. E. Całka, *Zasada pierwszeństwa w prawie Unii Europejskiej. Wybrane problemy*, „Studia Iuridica Lublinensia”, 2016, nr 25, s. 47.

¹⁰² Zob. R. Grzeszczak, *Prawo pochodne Unii Europejskiej*, [w:] *Źródła prawa Unii Europejskiej*, Instytut wydawniczy EuroPrawo, red. J. Barcz, Warszawa 2010, s. 8-9.

interpretacyjne akty wykonawcze mogą „unieważniać” wcześniejsze orzecznictwo TSUE (tylko) pod pewnymi warunkami¹⁰³.

Zakres stosowania i wartość dodana prawodawstwa UE, a także swoboda uznania krajowego w tym zakresie to trzy kluczowe elementy przy określaniu wpływu prawodawstwa UE. Zakres zastosowania dotyczy sytuacji objętych prawodawstwem UE. Wartość dodana dotyczy kwestii, w jaki sposób prawodawstwo UE odnosi się do innego (istniejącego, nadrzędnego i sąsiadującego) prawa UE. Wybory polityczne i inne pole manewru dla państw członkowskich uwzględnione w prawodawstwie UE pozostawiają swobodę uznania na poziomie krajowym. Przykładami mogą być otwarte normy lub niezdefiniowane terminy i koncepcje oraz możliwość stosowania wyjątków na poziomie krajowym od ogólnych zasad prawodawstwa UE¹⁰⁴.

Idea powstania Unii Europejskiej, a wcześniej Wspólnot Europejskich, to przede wszystkim idea powstania wspólnego, wolnego rynku obrotu gospodarczego pomiędzy państwami członkowskimi. Realizacja jednolitego rynku z konieczności obejmuje branżę ubezpieczeniową¹⁰⁵. Dotyczy to w szczególności dwóch z czterech podstawowych swobód przewidzianych w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską, a mianowicie swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług i zostało po raz pierwszy wspomniane w dwóch programach ogólnych Komisji dotyczących tych dwóch swobód z 1961 roku. Dokument zatytułowano: Program ogólny o zniesieniu ograniczeń w swobodnym świadczeniu usług¹⁰⁶. Bezpośrednimi podstawami prawnymi konsekwentnego ujednolicania rynku ubezpieczeniowego Unii Europejskiej są art. 49 (dawny art. 43 TWE) zawarty w dokumencie wersji skonsolidowanej Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, który mówi: „Ograniczenia swobody przedsiębiorczości obywateli jednego Państwa Członkowskiego na terytorium innego Państwa Członkowskiego są zakazane w ramach poniższych postanowień. Zakaz ten obejmuje również ograniczenia w tworzeniu agencji, oddziałów lub filii przez obywateli danego Państwa Członkowskiego, ustanowionych na terytorium innego Państwa Członkowskiego. Z zastrzeżeniem postanowień rozdziału dotyczącego kapitału, swoboda

¹⁰³ Zob. J. English, *'Detailing' EU Legislation through Implementing Acts*, « Yearbook of European Law » 2021, vol. 40, s. 111.

¹⁰⁴ Zob. T. Van den Brink, *The Impact of EU Legislation on National Legal Systems: Towards a New Approach to EU – Member State Relations*, « The Cambridge Yearbook of European Legal Studies » 2017, vol. 19, s. 211.

¹⁰⁵ Zob. M. Duncan, *Insurance in the Single Market*, « European Business Journal » 1998, nr 2, s. 78.

¹⁰⁶ Dz. Urz. UE P2/32 z 15 I 1962 r.

przedsiębiorczości obejmuje podejmowanie i wykonywanie działalności prowadzonej na własny rachunek, jak również zakładanie i zarządzanie przedsiębiorstwami, a zwłaszcza spółkami w rozumieniu art. 54 akapit drugi, na warunkach określonych przez ustawodawstwo Państwa przyjmującego dla własnych obywateli”. Ponadto, Art. 56 (dawny art. 49 TWE) tego samego Traktatu mówi, że: „W ramach poniższych postanowień ograniczenia w swobodnym świadczeniu usług wewnątrz Unii są zakazane w odniesieniu do obywateli Państw Członkowskich mających swe przedsiębiorstwo w Państwie Członkowskim innym niż państwo odbiorcy świadczenia”¹⁰⁷. Na wspólnym rynku ubezpieczeniowym w państwach UE oraz Europejskiego Obszaru Gospodarczego, innowacyjność rynkowa objawia się jako swoboda działalności ubezpieczeniowej transgranicznie, na całości terytorium obszaru wspólnoty¹⁰⁸.

Działalność krajowych towarzystw ubezpieczeniowych na rynkach zagranicznych powoduje wystąpienie zjawiska innowacyjności produktowej. Można ją określić jako zdolność dystrybuowania innowacyjnych dla danego rynku zagranicznego produktów ubezpieczeniowych. Wykonywanie transgranicznej działalności ubezpieczeniowej na zasadzie głównego oddziału zakładu ubezpieczeń, podlega nadzorowi w państwie, w którym tenże oddział posiada siedzibę. Ubezpieczyciel wykonujący działalność ubezpieczeniową na zasadzie swobody świadczenia usług, z kolei podlega instytucji nadzorczej kraju w którym ma swoją siedzibę główną¹⁰⁹.

Integracja prawna europejskich przepisów dotyczących ubezpieczeń trwa o początków istnienia Wspólnoty¹¹⁰. Pierwszy krok w kierunku jednolitego europejskiego rynku ubezpieczeniowego nastąpił w dziedzinie reasekuracji. Chcąc pokrótce omówić cechy umowy reasekuracyjnej, należy stwierdzić, że umowa taka jest co do zasady zawierana między dwoma zakładami ubezpieczeń. Strona ubiegająca się o ochronę ubezpieczeniową robi to, aby pokryć ewentualne straty, jakie poniesie przy udzielaniu ubezpieczenia bezpośredniego. Firmy ubezpieczeniowe wykupują reasekurację, by chronić się przed ryzykiem strat powyżej określonych progów. Chociaż reasekuracja jest głównym narzędziem do zarządzania ryzykiem i kapitałem dostępnym dla ubezpieczycieli, jest mało

¹⁰⁷ Dz. Urz. UE C 83 z 30 III 2010 r.

¹⁰⁸ Zob. W. Gekiere, R. Baeten, W. Palm, *Free movement of services in the EU and health care*, [w:] *Health Systems Governance in Europe. The Role of European Union Law and Policy*, red. E. Mossialos, G. Permanand, R. Baeten, T. Herve, Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 465.

¹⁰⁹ Zob. M. Płonka, *Działalność transgraniczna zakładów ubezpieczeń na życie jako strategia innowacji rynkowej i produktowej*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, 2014, nr 16, s. 63-64.

¹¹⁰ Por. *Insurance law*, red. P. Wahlgren, Stockholm Institute for Scandinavian Law, Stockholm 2018.

znany poza granicami sektora ubezpieczeniowego¹¹¹. Różnice w przepisach regulacyjnych państw członkowskich w tej dziedzinie prawa ubezpieczeniowego od początku nie były aż tak uderzające. Prawo reasekuracyjne nigdy nie było szczegółowo uregulowane, ponieważ obie strony umowy reasekuracyjnej zawsze były profesjonalistami, a zatem nie wymagały szczególnej ochrony¹¹². Po drugie, rynek reasekuracyjny zawsze miał charakter międzynarodowy¹¹³. W tych okolicznościach dyrektywa w sprawie reasekuracji, która miała zastosowanie do zawodowych reasekuratorów, a także ubezpieczycieli, którzy wykonywali reasekurację, mogła zostać uchwalona bez większych problemów. Już w 1964 r. przewidywała całkowitą liberalizację rynku reasekuracji, zobowiązując te państwa członkowskie, które nałożyły ograniczenia na prawo przedsiębiorczości i swobodę świadczenia usług w dziedzinie reasekuracji, do ich zniesienia, kiedy to uchwalono Dyrektywę Rady 64/225/EWG z dnia 25 lutego 1964 r. w sprawie zniesienia ograniczeń swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług w zakresie reasekuracji i retrocesji¹¹⁴.

Harmonizacja prawa w obszarze ubezpieczeń okazała się trudnym wyzwaniem dla Wspólnot Europejskich. Żadne państwo członkowskie nie chciało rezygnować z regulacji swoich zasad prawa umów. We wspólnotowych instrumentach ubezpieczeniowych ustanowiono powiązanie pomiędzy przepisami dotyczącymi dobra ogólnego a regułami kolizyjnymi. W braku harmonizacji prawa umów ubezpieczeniowych, odniesienia do dobra ogólnego miały charakter deklaracyjny, a względy pewności prawa uzasadniały umieszczenie ich w regulacjach¹¹⁵.

Kolejne działania w materii integracji rynku ubezpieczeń bezpośrednich, w odróżnieniu od reasekuracji, odbywały się głównie w trzech etapach, 1973/1979, 1988/1990 i 1992¹¹⁶. W tych latach Rada, każdorazowo osobno dla obszaru ubezpieczeń

¹¹¹ Zob. S. Bressan, *The impact of reinsurance for insurance companies*, „Risk Governance and Control: Financial Markets & Institutions”, 2018, nr. 8, s. 22.

¹¹² Zob. UN. Department of Economic and Social Development. *Transnational Corporations and Management Division, International tradability in insurance services : implications for foreign direct investment in insurance services*, New York 1993, s. 12-15.

¹¹³ Zob. L. Caruana de las Cagigas, *The core countries in reinsurance [w:] Role of Reinsurance in the World: Case Studies of Eight Countries*, red. L. Caruana de las Cagigas, A. Straus, Springer International Publishing, Cham 2021, s. 13.

¹¹⁴ Dz. Urz. 56 z 04 IV 1964r.

¹¹⁵ Zob. P. Glazener, B. Smulders, *Harmonization in the field of insurance law through the introduction of Community rules of conflict*, « Common Market Law Review » 1992, nr 4, s. 775.

¹¹⁶ Zob. *Insurance and pension funds : Community measures adopted or proposed*, EC, Luxembourg 1993, s. 8.

majątkowych i życiowych, uchwaliła sześć dyrektyw, co miało na celu osiągnięcie pożądanej harmonizacji w tej dziedzinie¹¹⁷. Następnie pojawiły się kolejne dyrektywy, częściowo rozszerzające zakres obowiązujących dyrektyw. Częściowo dotyczyły także innych dziedzin ubezpieczeń, takich jak np. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, ubezpieczenia ochrony prawnej czy choćby wspólne przepisy księgowe, umożliwiające rozwój jednolitego rynku ubezpieczeń. Pierwsza generacja dyrektyw w zasadzie wprowadzała swobodę przedsiębiorczości¹¹⁸.

Pierwsza dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż na życie została uchwalona przez Radę w 1973 r. Chodzi o Pierwszą Dyrektywę Rady 73/239/EWG z dnia 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie¹¹⁹. Można uznać ją za najważniejszą dyrektywę ubezpieczeniową gdyż wszystkie następne dyrektywy są na niej oparte¹²⁰. Jej głównym celem było ustanowienie wspólnej struktury regulacyjnej dla ubezpieczycieli majątkowych; obejmowały one piętnaście kategorii poza ubezpieczeniami na życie, z których najważniejszym wyjątkiem były ubezpieczenia komunikacyjne, które były obowiązkowe w większości państw członkowskich. Zapewniając zasadniczo ujednolicenie przepisów prawa dotyczącego nadzoru ubezpieczeniowego, ułatwiła zakładom ubezpieczeń korzystanie ze swobody przedsiębiorczości. Przestrzeganie przepisów państwa przyjmującego, które po odpowiedniej harmonizacji, były w dużej mierze tożsame z przepisami państwa pochodzenia, wystarczyło, aby ubezpieczyciel majątkowy z siedzibą w dowolnym kraju wspólnotowym założył swoją siedzibę, oddział lub w innym państwie członkowskim¹²¹.

Pierwsza Dyrektywa Majątkowa zawierała wiele istotnych postanowień. To między innymi artykuły mówiące o tym, że podjęcie działalności ubezpieczeniowej, obojętnie czy w formie zakładu, oddziału czy agencji, wymagało uzyskania zezwolenia. Mówił o tym art. 6 Pierwszej Dyrektywy Rady 73/239/EWG z dnia 24 lipca 1973 r.

¹¹⁷ Zob. N. Paul, R. Croly, *EC insurance law*, Chancery Law, London 1991, s. 34.

¹¹⁸ Zob. K. Nemeth, *European insurance law. A single insurance market?*, „Florence Department of Law European University Institute Working Paper”, 2001, nr. 4, s. 23.

¹¹⁹ Dz. Urz. L 228 z 16 VIII 1973r.

¹²⁰ Zob. H. Müller, *Versicherungsbinnenmarkt: Die europäische Integration im Versicherungswesen*, C.H. Beck, München 1995, s. 13.

¹²¹ Zob. R. Merkin, A. Rodger, *EC Insurance Law*, Longman, London 1997, s. 5.

Z kolei art. 7 tej dyrektywy mówił iż zezwolenie było wydawane odrębnie dla każdej grupy działalności ubezpieczeniowej wskazanej w dyrektywie. Nie mogło jednak być jednak ono uzależnione od tego, co zgodnie z art. 8, było wymagane „w świetle ekonomicznych wymagań rynku”. Władze każdego państwa członkowskiego musiały zażądać od każdego ubezpieczyciela przedstawienia „planu operacji”, w którym musieli oni określić swój biznesplan, zasoby finansowe, ogólne i szczególne warunki polisy oraz przewidywany poziom przychodu ze składek, zgodnie z art. 9¹²². Jeżeli ubezpieczyciel nie przestrzegał reżimu regulacyjnego lub wymogów dotyczących zezwolenia, na mocy art. 12 i 22, zezwolenie mogło zostać cofnięte. Znaczna część dyrektywy składała się z rezerw dotyczących aktywów i rezerw techniczno-ubezpieczeniowych¹²³. Najważniejszy z nich to wprowadzenie marginesu wypłacalności, który musiał spełniać każdy zakład ubezpieczeń, co zostało opisane w art. 16. Oprócz tego, służąc także jako środek gwarantujący wypłacalność poszczególnych zakładów ubezpieczeń, konieczne było utrzymywanie odpowiednich rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w we wszystkich państwach członkowskich, w których zakład ubezpieczeń uzyskał zezwolenie. Mówił o tym art. 15 Pierwszej Dyrektywy Majątkowej. Ubezpieczyciele, których siedziba główna znajdowała się poza Wspólnotą (tzw. ubezpieczyciele z krajów trzecich), mieli również swobodę prowadzenia działalności na terytorium państw członkowskich. W takich przypadkach trzeba było jednak utrzymywać bardziej rygorystyczne wymagania dotyczące zezwoleń, określono to w art. 23. Pomimo tego, że był to znaczący krok w kierunku zintegrowanego rynku ubezpieczeniowego w Europie, dyrektywa pozostawiła wiele w rękach krajowych ustawodawców, zwłaszcza w odniesieniu do uprzedniej autoryzacji warunków polisy i wysokości składek, które mogły być utrzymane zarówno w przypadku krajowych, jak i innych ubezpieczycieli Wspólnoty Europejskiej¹²⁴.

Jeśli chodzi o możliwości i formy działalności ubezpieczycieli prowadzących swoją działalność pod kątem ubezpieczeń na życie (w odróżnieniu od ubezpieczeń majątkowych non-life), to także były one wyznaczone przez trzy generacje dyrektyw Rady Europejskiej oraz dyrektywę Wypłacalność II (Solvency II). Odpowiednikiem pierwszej dyrektywy w sprawie ubezpieczeń innych niż na życie była dyrektywa harmonizująca przepisy

¹²² Zob. M. Monkiewicz, *Regulacyjna baza jednolitego rynku ubezpieczeń Unii Europejskiej*, [w:] *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, red. J. Monkiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2005, s. 65.

¹²³ Zob. J. Maitland-Walker, *EC Insurance Directives*, Lloyds of London Press, London 1992, s. 38.

¹²⁴ Zob. R. Merkin, A. Rodger, *EC Insurance Law*., s. 7.

regulacyjne dotyczące prawa ubezpieczeń na życie, czyli .Pierwsza Dyrektywa Rady 79/267/EWG z dnia 5 marca 1979 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie bezpośredniego ubezpieczenia na życie. Została ona przyjęta w 1979 r. i była zasadniczo odzwierciedleniem zasad określonych w pierwszej dyrektywie w sprawie ubezpieczeń innych niż na życie¹²⁵.

Pierwsza dyrektywa sprawie ubezpieczeń na życie w art. 1 zdefiniowała dziewięć rodzajów działalności w zakresie ubezpieczeń na życie, takich jak na przykład ubezpieczenie dożycia do określonego wieku lub ubezpieczenie narodzin. Nakładając zakaz nowych ubezpieczycieli złożonych, tj. ubezpieczycieli prowadzących zarówno ubezpieczenia na życie, jak i działalności ubezpieczeniowej, ustawodawca WE odpowiedział na utrzymujące się żądania niektórych państw członkowskich, co opisano w art. 8. Zakaz ten miał na celu ograniczenie niebezpieczeństwa, że ogólnie bardziej dochodowa działalność w zakresie ubezpieczeń na życie zostanie wykorzystana do zrównoważenia strat zwykle mniej dochodowych ubezpieczeń majątkowych (non-life)¹²⁶. Zgodnie z art. 13 Pierwszej Dyrektywy Rady 79/267/EWG z dnia 5 marca 1979 r. w sprawie koordynacji przepisów, istniejący ubezpieczyciele kompozytowi mogli jednak kontynuować działalność, ale musieli przestrzegać ścisłego rozdziału działalności, prowadząc oddzielne rachunki dla ubezpieczeń życiowych i ubezpieczeń innych niż na życie. Dyrektywa ta kładła nacisk na swobodę działalności transgranicznej dzięki zdefiniowaniu powszechnie akceptowanych standardów i zasad, związanych z podejmowaniem oraz prowadzeniem działalności w zakresie ubezpieczeń na życie. W ramach tej dyrektywy ustalono definicje i przyjęto standardy odnośnie tak istotnych zagadnień jak: rezerwa techniczna, margines wypłacalności, minimalny fundusz gwarancyjny dotyczący danych grup ubezpieczeń. Naczelną zasadą tejże swobody był obowiązek uzyskania zezwolenia danego kraju członkowskiego na założenie przedsiębiorstwa, oddziału lub agencji¹²⁷.

Kolejny krok w kierunku pełnego otwarcia swobody świadczenia usług ubezpieczeniowych w ramach Wspólnoty Europejskiej podjęto w 1978 r., kiedy uchwalono dyrektywę o koasekuracji, czyli Dyrektywę Rady 78/473/EWG z dnia 30 maja 1978 r. w

¹²⁵ Dz. Urz. L 63 z 13 III 1979r.

¹²⁶ Zob. R. Merkin, A. Rodger, *EC Insurance Law...*, s.7.

¹²⁷ Zob. J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000, s. 65.

sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do koasekuracji we Wspólnocie ¹²⁸. W latach 1983 i 1984 przed Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości toczyły się cztery sprawy z zakresu prawa ubezpieczeniowego. Cztery kraje, a mianowicie Dania, Francja, Niemcy i Irlandia nie wdrożyły wyżej wymienionej dyrektywy koasekuracyjnej.

Te cztery przypadki (znane jako sprawy ubezpieczeniowe)¹²⁹ były jednak tylko o pół kroku dalej w kierunku wdrożenia jednolitego rynku branży ubezpieczeniowej, ponieważ popadły one w konflikt z ambitnymi planami Komisji dotyczącymi bezpośredniego przejścia na zagwarantowanie swobody świadczenia usług¹³⁰. Po dyrektywach pierwszej generacji i urzeczywistnieniu swobody przedsiębiorczości Komisja poszła w kierunku zagwarantowania swobody świadczenia usług dla branży ubezpieczeniowej, tj. zapewnienia możliwości bezpośredniej „sprzedaży” umów ubezpieczeniowych z jednego państwa członkowskiego rezydentom innego bez konieczności posiadania w tym państwie oddziału i bez wymogu posiadania tam formalnego zezwolenia. Zgodnie z preambułą Dyrektywa Rady 78/473/EWG z dnia 30 maja 1978 r. w sprawie koordynacji, jej przepisy miały zastosowanie do umów co najmniej dwóch zakładów ubezpieczeń z dwóch różnych państw członkowskich, wspólnie zapewniających ochronę ubezpieczeniową od głównych ryzyk, które znajdowały się we Wspólnocie Europejskiej na podstawie jednej umowy z łączną składką. Art. 2 określa, iż jedno z tych przedsiębiorstw musiało pełnić rolę tzw. ubezpieczyciela wiodącego z delegowaną odpowiedzialnością za administrowanie umową i rozwiązywanie problemów z ubezpieczonym. Dyrektywa miała ułatwić udział ubezpieczycieli WE w takich uzgodnieniach. Aby zrealizować to zadanie zniósła m.in. wymóg, aby wszyscy współubebezpieczyciele posiadali zezwolenie w państwie, w którym znajdował się ubezpieczyciel wiodący. Poza tym pozostawiono w gestii odpowiedniego państwa członkowskiego, w którym dany współubebezpieczyciel miał swoją siedzibę, uregulowanie konieczności, formy i wysokości rezerw techniczno-ubebezpieczeniowych indywidualnego

¹²⁸ Dz. Urz. L 151 z 7 VI 1978r.

¹²⁹ Zob. Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Królestwu Danii. Prawo przedsiębiorczości i swoboda świadczenia usług - Koubezpieczenie. Sprawa 252/83, Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Francuskiej. Swoboda świadczenia usług - Koubezpieczenie. Sprawa 220/83, Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Federalnej Niemiec. Swoboda świadczenia usług - Ubezpieczenia. Sprawa 205/84, Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Irlandii. Swoboda świadczenia usług - Koubezpieczenie. Sprawa 206/84.

¹³⁰ Zob. P. Barros, *Freedom of Services and Competition in Insurance Markets: A Note*, „The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory”, 1993, nr. 18, s. 94.

przedsiębiorstwa. To również przyczyniło się do przybliżenia osiągnięcia nadrzędnego celu, czyli stworzenia europejskiego wspólnego ubezpieczeniowego rynku koasekuracyjnego, o czym czytamy w art. 3 i 4.

Konieczność ograniczenia zakresu koasekuracji została sformułowana w drugiej dyrektywie majątkowej z 1988 r., czyli Drugiej Dyrektywie Rady 88/357/EWG z dnia 22 czerwca 1988 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz ustanawiająca przepisy ułatwiające skuteczne korzystanie ze swobody świadczenia usług oraz zmieniająca dyrektywę 73/239 /EWG, w wyniku czego od tego czasu umowy koasekuracyjne mogły być objęte jedynie dużym ryzykiem. Komisja, kierując się ideą realizacji zasady dobra ogólnego, uchwalając dyrektywy drugiej generacji w latach 1988/1990 przyjęła odmienne metody odpowiednio dla sektora ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń majątkowych, w celu przygotowania gruntu dla rozwoju branży ubezpieczeniowej w kierunku jak najszerszej możliwości korzystania ze swobody transgranicznego świadczenia usług¹³¹.

Pierwszym sektorem, który został uregulowany, był dział ubezpieczeń majątkowych. Dokonano tego za pośrednictwem Drugiej Dyrektywy Rady 88/357/EWG z dnia 22 czerwca 1988 r.. Jednym z głównych jej postanowień, było wprowadzenie rozróżnienia między ryzykami dużymi a ryzykami masowymi. Te pierwsze obejmowały głównie duże ryzyka handlowe i transportowe. Należały do nich ryzyka w odniesieniu do taboru kolejowego, statków powietrznych, statków, towarów w tranzycie, ubezpieczenia kredytu i poręczenia w przypadku wykonywania działalności gospodarczej, ubezpieczenia od ognia i innych sił naturalnych, odpowiedzialności cywilnej, czystych strat finansowych¹³². Można je było do takich zaliczyć, jeśli ubezpieczający spełnił określone warunki, określone w art. 5, który stanowił, że ubezpieczający, którzy ze względu na swój status, wielkość lub charakter ryzyk, które mają być ubezpieczone, wymagają specjalnej ochrony w państwie, w którym umiejscowiono ryzyko. W tego typu ubezpieczeniach przewidziano pełną swobodę, aby ubezpieczający mogli korzystać z możliwie najszerszego rynku ubezpieczeń¹³³.

¹³¹ Zob. J. Przybytniowski, *Rozwój ubezpieczeń gospodarczych w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego, Kielce 2009, str. 65.

¹³² Zob. R. Merkin, J. Hjalmarsson, *Compendium of Insurance Law*, Informa Law/Routledge, London 2007, s. 451.

¹³³ Zob. K. Nemeth, *European insurance law...*, s. 30.

W konsekwencji zezwolenie zakładu ubezpieczeń w państwie macierzystym było również licencją na pokrycie tego rodzaju ryzyka we wszystkich pozostałych państwach członkowskich. Wystarczyło poinformować o tej czynności organ nadzorczy państwa przyjmującego, zgodnie z art. 9 Drugiej Dyrektywy Rady 88/357/EWG z dnia 22 czerwca 1988 r. W przypadku dużych zagrożeń wyeliminowano również konieczność uprzedniego zatwierdzania taryf i warunków polisy.

Z drugiej strony, ryzyka masowe nadal wymagały szczególnej ochrony, ponieważ ubezpieczający w tych przypadkach zwykle nie mieli wspomnianych powyżej możliwości oceny łącznych zobowiązań, które zaciągali w umowach ubezpieczenia w całej ich złożoności w innych państwach członkowskich. Państwo to mogłoby nadal wystąpić o formalne zezwolenie, a także narzucić swoje przepisy dotyczące rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Kontrola prewencyjna taryf i warunków polityki, przewidziana w kilku państwach członkowskich, również nie została zniesiona w tej dziedzinie. Również obszar ubezpieczeń obowiązkowych, na który dyrektywa rozszerzyła swój zakres, podlegał pewnym wyjątkom. W konsekwencji nadal mogły być tam stosowane specjalne przepisy krajowe, o czym stanowi art. 8. Poza tym Druga Dyrektywa Rady 88/357/EWG kontynuowała harmonizację prawa nadzorczego w ramach Wspólnoty Europejskiej i w art. 10, wprowadziła skomplikowany system nadzoru skoordynowanego. Jednym z najważniejszych przepisów drugiej dyrektywy ubezpieczeń majątkowych były zawarte w art. 7, przepisy dotyczące prawa właściwego dla umów ubezpieczenia. Przepis ten wynikał z planu Komisji odnośnie harmonizacji prawa prywatnego międzynarodowego, w celu zastąpienia harmonizacji prawa umów ubezpieczeniowych, która nie poczyniła żadnych postępów od 1980 r.¹³⁴. Zgodnie ze „starym” prawem prywatnym międzynarodowym czynnikiem decydującym zawsze było prawo państwa, w którym zakład ubezpieczeń, czyli dostawca charakterystycznej usługi, miał swoją siedzibę. Faworyzowanie dostawcy i tym samym wzmacnianie biernej swobody świadczenia usług było postrzegane jako sprzeczne z ważnymi interesami ubezpieczających. Dlatego właśnie należało zastosować inne podejście, co odzwierciedliły przepisy przedmiotowej dyrektywy¹³⁵. Te same zapisy przedmiotowej dyrektywy odzwierciedlają rozróżnienie dokonane między ryzykiem

¹³⁴ Zob. H. Bull, *Choice of Law for Insurance Contracts: History of Article 7 of Rome I, Particularly Regarding the Relationship with Directives 88/357 and 90/619 in Light of Directive 2009/138*, „Oslo Law Review”, 2019, nr. 6, s. 23

¹³⁵ Zob. G. Rühl, *Common Law, Civil Law, and the Single European Market for Insurances*, „The International and Comparative Law Quarterly”, 2006, nr. 4, s. 879.

dużym i masowym, które zostało opisane powyżej. Wprowadziły swobodę wyboru prawa właściwego dla umowy w przypadku ryzyka dużego i ustanowiły skomplikowany system wyboru prawa i innych obowiązujących przepisów w przypadku ryzyka masowego. Zgodnie z art. 7 ust. 2 państwo forum, a także państwo umiejscowienia ryzyka oraz państwo narzucające zawarcie ubezpieczenia obowiązkowego mogą nadal stosować swoje bezwzględnie obowiązujące przepisy, niezależnie od obowiązującego prawa¹³⁶.

Odpowiednia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń na życie, czyli Dyrektywa Rady 90/619/EWG z dnia 8 listopada 1990 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie, ustanawiająca przepisy ułatwiające skuteczne korzystanie ze swobody świadczenia usług oraz zmieniająca dyrektywę 79/267/EWG, została uchwalona dwa lata później, i ponownie nawiązywała do zasad pierwszej dyrektywy¹³⁷. Silnie nawiązywała do idei swobodnego świadczenia usług w ramach Wspólnoty Europejskiej. W konsekwencji uchwalenia tej dyrektywy umożliwiono opcję swobodnego wykonywania usług transgranicznych w zakresie tzw. dużego ryzyka, pod warunkiem wykonywania nadzoru przez kraj macierzysty. Rozróżnienie na ryzyko duże i masowe nie sprawdziło się jednak w sektorze ubezpieczeń na życie. Dlatego w dyrektywie zastosowano system rozróżniający ubezpieczających, którzy podjęli inicjatywę zaciągnięcia zobowiązania u ubezpieczyciela z innego państwa członkowskiego, od tych, którzy tego nie zrobili, o czym mowa w preambule przedmiotowej Dyrektywy. Sprawy, w których uznano, że ubezpieczający podjął inicjatywę, zostały dokładnie określone w dyrektywie. Co więcej, dyrektywa przewidywała, że w takich przypadkach należy podpisać oświadczenie, w którym ubezpieczający zwrócił uwagę że zobowiązanie podlegałoby systemowi prawnemu, a zatem nadzorczemu, innemu niż jego miejsce zwykłego pobytu, a mianowicie systemowi państwa członkowskiego, w którym miał siedzibę zakład ubezpieczeń, który miał pokryć zobowiązanie¹³⁸.

W tej dyrektywie zostało uregulowane prawo właściwe dla umów ubezpieczenia na życie. Zasadą było stosowanie odpowiednio prawa miejsca zamieszkania i siedziby ubezpieczającego. Wybór prawa był możliwy tylko w dwóch przypadkach. Pierwszy przypadek to, jeżeli zezwala na to obowiązujące prawo. Drugi przypadek, to taki w którym

¹³⁶ Tamże, s. 91.

¹³⁷ Dz. Urz. L 330 z 29 XI 1990r.

¹³⁸ Zob. J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń...*, s. 389-390.

ubezpieczający nie był obywatelem państwa członkowskiego, w którym umiejscowione było ryzyko. W odniesieniu do tego ostatniego strony mogły dokonać wyboru między prawem miejsca zamieszkania ubezpieczającego a prawem miejsca umiejscowienia ryzyka. Ponownie, w art. 4, przewidziano zastosowanie tzw. bezwzględnie obowiązujących przepisów państwa forum, a także państwa, w którym ubezpieczający miał miejsce zwykłego pobytu. Zgodnie ze zharmonizowanym prawodawstwem dotyczącym ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń innych niż na życie zawartym w przepisach tych dyrektyw, w dziedzinie prawa umów ubezpieczeniowych, jeśli strony nie umówią się inaczej, obowiązuje prawo państwa członkowskiego, w którym ubezpieczający ma miejsce zwykłego pobytu lub miejsca zamieszkania¹³⁹. Podzieliła ona swobodę świadczenia usług na aktywną i pasywną. Tak zwana „pasywna swoboda” miała miejsce w sytuacji, gdy inicjatywę wykupienia ochrony ubezpieczeniowej ma ubezpieczony, który w tym celu ma przybyć do kraju siedziby ubezpieczyciela. W takim przypadku nadzór ubezpieczeniowy prowadzi kraj macierzysty. Z kolei sytuacja, w której to ubezpieczyciel ma inicjatywę zawarcia ubezpieczenia na rynkach innych krajów Wspólnoty, co wymaga uzyskania specjalnej licencji w tych państwach to tzw. „aktywna swoboda”. W takiej sytuacji nadzór ubezpieczeniowy prowadzi kraj członkowski zobowiązania¹⁴⁰.

Poza tym warto wskazać, że jedyne przepisy odnoszące się do materialnego prawa umów ubezpieczeniowych w drugiej generacji dyrektyw ubezpieczeniowych można znaleźć w drugiej dyrektywie ubezpieczeń na życie. W przypadku zawierania umów w ramach swobody świadczenia usług przewidziano 14-30 dniowy okres odstąpienia od umowy, w którym ubezpieczający mógł odstąpić od umowy, co określa art. 15. Ponadto w art. 22, dyrektywa zawierała obowiązek ujawnienia i przekazania ubezpieczającemu przez zakład ubezpieczeń określonych informacji, takich jak adres zakładu udzielającego ochrony ubezpieczeniowej oraz adres siedziby. Pod innymi względami prawo umów ubezpieczeniowych nie zostało w przedmiotowej dyrektywie poruszone.

Trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż na życie, uchwalona w 1992r., czyli Dyrektywa Rady 92/49/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz zmieniająca

¹³⁹ Zob. P. Dobias, *Principles of European Insurance Contract Law in Comparison with Czech Law on Insurance Contracts*, „Czech Yearbook of International Law”, 2010, nr. 1, s. 113.

¹⁴⁰ Zob. J. Przybytniowski, *Rozwój ubezpieczeń gospodarczych...*s. 66.

dyrektywy 73/239/EWG i 88/357/EWG (trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie), ostatecznie wprowadziła zasadę jednolitej licencji dla ubezpieczycieli z siedzibą w Unii Europejskiej dla dotychczasowych dziewiętnastu grup ubezpieczeń innych niż na życie¹⁴¹. Każdy zakład ubezpieczeń, który został utworzony i uzyskał zezwolenie w jednym państwie członkowskim, mógł korzystać z tej licencji na całym terytorium Wspólnoty Europejskiej zarówno w ramach swobody przedsiębiorczości, jak i swobody świadczenia usług, bez konieczności spełniania dalszych wymogów i bez względu na to, czy w pierwszej kolejności chce prowadzić działalność transgraniczną, czy też nie¹⁴². Zgodnie z preambułą dyrektywy, konieczne wstępne warunki wzajemnego uznawania zezwoleń i systemów kontroli ostrożnościowej, a tym samym umożliwienie wydania jednego zezwolenia ważnego w całej Wspólnocie oraz stosowanie zasady nadzoru przez macierzyste państwo członkowskie, zostały ostatecznie spełnione przez tę ostatnią dyrektywę oraz dyrektywy uzupełniające i rozszerzające, które zostały uchwalone w uzupełnieniu do „czystych” dyrektyw ubezpieczeniowych¹⁴³. W szczególności wspomniane wcześniej warunki wstępne dotyczyły ostatecznej harmonizacji przepisów krajowych w odniesieniu do nadzoru i rezerw technicznych. Niezbędną kontrolę miały od teraz sprawować głównie organ nadzorczy państwa pochodzenia. Z drugiej strony organ państwa przyjmującego dysponuje bardzo ograniczonymi środkami kontroli, które w szczególności nie obejmują kwestii, czy zakład ubezpieczeń rzeczywiście spełnił warunki, na podstawie których otrzymał licencję przede wszystkim od państwa członkowskiego pochodzenia. W przypadku naruszenia wymagań autoryzacyjnych przewidziano dość skomplikowany system współpracy¹⁴⁴.

Ponadto, w art. 6 dyrektywa wprowadziła również nowy wymóg dla akcjonariuszy kontrolnych i członków zarządu w zakresie ich uczciwości i umiejętności zawodowych. Dyrektywa nazywa ich „osobami o nieposzlakowanej opinii z odpowiednimi kwalifikacjami zawodowymi lub doświadczeniem”. Należy również wspomnieć o szczegółowych przepisach dotyczących prawa podatkowego, opisanych w art. 46, a także

¹⁴¹ Dz. Urz. L 228 z 11 VIII 1992r.

¹⁴² Zob. R. Lewis, *Legal Limits on the Structured Settlement of Damages*, „The Cambridge Law Journal”, 1993, nr 52, s. 477.

¹⁴³ Zob. M. Lemkowska, *Jednolity rynek ubezpieczeniowy Wspólnoty Europejskiej. Podstawowe swobody*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2005, s. 15-18.

¹⁴⁴ Zob. K. Nemeth, *European insurance law...*, s. 33.

o opisanym w art. 3 zakazie istnienia dotychczas dopuszczonych w niektórych państwach członkowskich monopoli.

Natomiast, jeśli chodzi o prawo umów ubezpieczeniowych, w tej dyrektywie po raz kolejny nie poczyniono postępów, za wyjątkiem niektórych przepisów dotyczących obowiązku ujawniania informacji przez ubezpieczycieli, np. art. 31. Przepisy dyrektywy przewidywały zastosowanie prawa państwa, w którym ubezpieczający miał miejsce zwykłego pobytu, a zatem do stosowania prawa, do którego był przyzwyczajony, oszczędzając w ten sposób koszty transakcyjne przepływu informacji¹⁴⁵. Oprócz istniejącego odrębnego traktowania ubezpieczeń obowiązkowych, wprowadzono na mocy art. 54 przepis na ubezpieczenie, które stanowiło częściową lub całkowitą alternatywę dla ubezpieczenia zdrowotnego zapewnianego przez ustawowy system zabezpieczenia społecznego.

Poza tym głównym osiągnięciem trzeciej dyrektywy w sprawie ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie było, opisane w art. 29, zniesienie transgranicznej kontroli prewencyjnej taryf i warunków polis również w obszarze ryzyk masowych. Z drugiej jednak strony, na mocy art. 30, zakłady ubezpieczeń oferujące ubezpieczenia obowiązkowe nadal posiadały obowiązek przedstawiania standardowych warunków polisy. To samo dotyczyło prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych, które przynajmniej częściowo miały zastąpić ubezpieczenie zdrowotne zapewniane przez publiczny system ubezpieczeń społecznych, co zostało umocowane w art. 54.

Jeśli chodzi o Trzecią dyrektywę w sprawie ubezpieczeń na życie, to została uchwalona zaledwie pięć miesięcy po trzeciej dyrektywie w sprawie ubezpieczeń majątkowych. Była to Dyrektywa Rady 92/96/EWG z dnia 10 listopada 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie oraz zmieniająca dyrektywy 79/267/EWG i 90/619/EWG (trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń na życie)¹⁴⁶. Podobnie jak w równoległej dyrektywie ubezpieczeń majątkowych najważniejszymi nowościami w obszarze ubezpieczeń na życie było wprowadzenie, zgodnie z art. 7, zasady jednego licencjonowania oraz zniesienie transgranicznej kontroli prewencyjnej taryf i warunków polis¹⁴⁷. W konsekwencji również zakład ubezpieczeń na życie musiał ubiegać się o

¹⁴⁵ Zob. H. Müller, *Versicherungsbinnenmark.*, s.28.

¹⁴⁶ Dz. Urz. L 360 z 9 XII 1992r.

¹⁴⁷ Zob. Bull H., *Choice of Law for Insurance* .., s. 24.

zezwoleń tylko w swoim rodzimym państwie członkowskim, aby móc następnie korzystać z tej licencji na całym terytorium Wspólnoty Europejskiej. Również kontrola finansowa była w tej samej sytuacji. W przypadku innych form kontroli władze państwa macierzystego, na mocy art. 15, musiały współpracować z władzami państwa członkowskiego, w którym świadczona była usługa. To, czy uprzednie zatwierdzanie taryf i warunków polityki powinno zostać całkowicie zniesione, było przedmiotem poważnej dyskusji podczas opracowywania procesu¹⁴⁸. W rzeczywistości to, co pozostało z żądań państw członkowskich bardziej zorientowanych na regulację materialną, to ostatecznie jedynie możliwość wymagania systematycznego informowania o podstawach technicznych wykorzystywanych w szczególności do obliczania stawek składek i rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Nie stanowiło to jednak uprzedniego warunku prowadzenia działalności gospodarczej przez danych ubezpieczycieli, zgodnie z art. 29. Aby zrekompenzować brak kontroli wynikający ze zniesienia każdej innej wcześniejszej zgody, na mocy art. 31 ubezpieczyciel zobowiązany był do przestrzegania określonych obowiązków informacyjnych, polegających na konieczności udzielania ubezpieczającemu informacji zarówno przed zawarciem umowy, jak i w trakcie trwania stosunku umownego¹⁴⁹.

Warto zaznaczyć, że te obowiązki, oczywiście wpisują się w odpowiednie prawo umów ubezpieczeniowych. Jedynym innym przepisem dotyczącym prawa materialnego był art. 30, który rozszerzał na wszystkie umowy ubezpieczenia na życie prawo ubezpieczającego do odstąpienia od umowy po określonym czasie, w przeciwieństwie do drugiej dyrektywy w sprawie ubezpieczeń na życie, która przewidywała takie prawo tylko dla umów zawartych na podstawie swobody świadczenia usług¹⁵⁰.

Poza tym warto zauważyć, że zakaz dotyczący ubezpieczycieli złożonych został jeszcze bardziej złagodzony. Istniejące mogły teraz prowadzić handel zarówno w ramach swobody przedsiębiorczości, jak i swobody świadczenia usług we wszystkich państwach członkowskich. W tym samym duchu zakłady ubezpieczeń na życie miały teraz, zgodnie z art. 13, możliwość oferowania również ubezpieczenia zdrowotnego i wypadkowego.

¹⁴⁸ Zob. H. Müller, *Versicherungsbinnenmark...*, s.34.

¹⁴⁹ Zob. J. Przybytniowski, *Rozwój ubezpieczeń gospodarczych...*s. 67.

¹⁵⁰ Zob. P. Barros, *Freedom of Services and Competition...*, s. 95.

Przepisy przedmiotowej dyrektywy wprowadziły funkcjonowanie jednolitej licencji w na ubezpieczeniowym rynku Wspólnoty Europejskiej. Było to równoznaczne z tym, że ubezpieczyciel prowadzący działalność na wspólnym rynku europejskim występuje o zezwolenie wyłącznie w tym państwie europejskim, w którym posiada swoją główną siedzibę. Po otrzymaniu zezwolenia, czy też odpowiedniej licencji, ubezpieczyciel mógł rozpocząć działalność na obszarze całej UE. Zakład Ubezpieczeń, zgodnie z polityką jednolitej licencji, mógł w ramach swobody przedsiębiorczości założyć oddział, czy też w ramach swobody świadczenia usług świadczyć usług transgraniczne w każdym kraju członkowskim¹⁵¹. Jednocześnie, podlegał wyłącznemu nadzorowi w państwie, w którym siedzibę posiadał główny oddział¹⁵².

Trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń na życie zliberalizowała także ograniczenia w zakresie rozdzielania działów ubezpieczeń. Mimo to, zakłady ubezpieczeń mogły od tego czasu bez większych ograniczeń i we wszystkich państwach Unii Europejskiej, za pośrednictwem oddziału lub wolnego obrotu w zakresie świadczenia usług, prowadzić równocześnie działalność w działach ubezpieczeń na życie i nie na życie (non-life)¹⁵³.

Ważną kwestią w materii przepisów Unii Europejskiej dotyczących ubezpieczeń, są niewątpliwie zagadnienia dotyczące ubezpieczeń komunikacyjnych. Na świecie funkcjonuje wiele systemów ubezpieczeń komunikacyjnych, wprowadzanych na szczeblu regionalnym. Pierwszym z nich był system tzw. Zielonej Karty, który został wprowadzony w Europie w 1949 roku w ramach Europejskiej Komisji Gospodarczej przy Organizacji Narodów Zjednoczonych. Na późniejszym etapie w organizację systemu zaangażowane zostały Unia Europejska oraz Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA). Instytucja Council of Bureaux (CoBx) zajmuje się prowadzeniem systemu tzw. Zielonych Kart w Europie. W 2006 roku sekretariat CoBx został przeniesiony z Londynu do Brukseli¹⁵⁴. Zgodnie z zasadą ujednoliconego rynku wewnętrznego, Zielona Karta nie jest aktualnie wymagana do poruszania się pojazdem zarejestrowanym w dowolnym kraju członkowskim UE po terenie dowolnego kraju członkowskiego UE. Certyfikat Zielonej

¹⁵¹ Zob. M. Lemkowska, *Możliwości wzrostu zakładu ubezpieczeń na Jednolitym Rynku Ubezpieczeniowym Wspólnoty Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, 2008, nr 97, s. 61-63.

¹⁵² Zob. J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń...*, s. 391-392.

¹⁵³ Zob. M. Płonka, *Działalność transgraniczna zakładów ubezpieczeń...*, s. 68.

¹⁵⁴ Zob. L. Johnston, *The Evolution of the Motor Insurance Industry*, University of Essex Department of Mathematical Sciences, Colchester 2020, s. 6.

Karty jest wymagany do poruszania się pojazdem samochodowym w krajach poza granicami Unii Europejskiej, będącymi sygnatariuszami systemu Zielonej Karty¹⁵⁵. Jej posiadanie nie jest także kontrolowane na granicach wewnętrznych UE. Ubezpieczenie pojazdów samochodowych, zarejestrowanych w dowolnym kraju członkowskim, pozostaje obowiązkowe w ramach Unii Europejskiej, jednak wystarczy posiadanie aktualnej polisy odpowiedzialności cywilnej zawartej w towarzystwie ubezpieczeniowym w kraju rejestracji pojazdu¹⁵⁶.

Przepisy Unii Europejskiej w przedmiocie ubezpieczeń komunikacyjnych (EU MID) zostały ustalone poprzez pięć dyrektyw UE. Zostały one ustanowione w celu dalszego wzmocnienia systemu ochrony ofiar ruchu drogowego w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG)¹⁵⁷.

Pierwsza z nich to Dyrektywa Rady 72/166/EWG z dnia 24 kwietnia 1972 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych oraz egzekwowania obowiązku ubezpieczenia od takiej odpowiedzialności¹⁵⁸, zmieniona przez Dyrektywę Rady 72/EWG z dnia 19 grudnia 1972 r.¹⁵⁹.

Druga to Druga dyrektywa Rady 84/5/EWG z dnia 30 grudnia 1983 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych¹⁶⁰. Jedną z najważniejszych kwestii uregulowanych w tej dyrektywie niewątpliwie jest zagadnienie wspólnotowych standardów w zakresie poziomu wysokości minimalnej ochrony ubezpieczeniowej z tytułu Odpowiedzialności Cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Ta kwestia została zapoczątkowana na polu Unii Europejskiej właśnie w preambule tejże dyrektywy. Zostało w niej bowiem podkreślone, że za pomocą wdrożenia minimalnej sumy gwarancyjnej celem osiągniętym miało być zagwarantowanie poszkodowanym w zdarzeniach drogowych na terenie państw członkowskich, uzyskania

¹⁵⁵ Zob. The Council of Bureaux (CoB) Who are we? Brochure, https://www.cobx.org/sites/default/files/cob_file_folder/2018-Brochure-Web-Version-FINAL.pdf, (dostęp: 09.01.2022r.).

¹⁵⁶ Zob. T. Rokicki, *Rynek ubezpieczeniowy w krajach UE*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2018, nr 20, s. 188.

¹⁵⁷ Zob. M. Merkin, M. Hemsworth, *The Law of Motor Insurance, 2nd Edition*, Sweet & Maxwell U.K., London 2015, s. 6.

¹⁵⁸ Dz. Urz. UE L 103 z 02 V 1972 r.

¹⁵⁹ Dz. Urz. UE L 291 z 28 XII 1972 r.

¹⁶⁰ Dz. Urz. UE L 8 z 11 I 1984 r.

odszkodowania, niezależnie od tego, w którym państwie członkowskim zdarzenie ubezpieczeniowe wydarzyło się¹⁶¹.

Kolejna dyrektywa została uchwalona w 1990 r., jako Trzecia dyrektywa Rady z dnia 14 maja 1990 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych¹⁶²

Następnie, w 2000 roku uchwalono Czwartą dyrektywę w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych w Unii Europejskiej, czyli Dyrektywę 2000/26/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 maja 2000 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych oraz zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/ EWG i 88/357/EWG (czwarta dyrektywa w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych)¹⁶³.

Piątą dyrektywą w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych w Unii europejskiej była Dyrektywa 2005/14/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. zmieniająca dyrektywy Rady 72/166/EWG, 84/5/EWG, 88/357/EWG i 90/232/EWG oraz dyrektywę 2000/26/ WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów silnikowych¹⁶⁴.

Wszystkie powyżej wymienione akty zostały zastąpione skonsolidowanym tekstem ujednoliconej Dyrektywy 2009/103/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 września 2009 r. dotyczącej ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych, oraz egzekucji obowiązku ubezpieczenia od takiej odpowiedzialności¹⁶⁵. Jest to podstawowe źródło prawa w UE regulujące na poziomie unijnym wspólne zagadnienia obowiązkowego ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Nie stworzyła ona innowacyjnych rozwiązań, natomiast porządkuje wcześniejsze przepisy dotychczasowych dyrektyw. Trzeba wziąć pod uwagę, że proces uchwalania i implementacji dotychczas obowiązujących przepisów unijnych trwał około 30 lat. W tym czasie uchwalono pięć

¹⁶¹ Zob. Z. Cwalińska-Weychert, M. Monkiewicz, G. Sordyl, *Działalność odszkodowawcza Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego na tle rozwiązań europejskich*, „Prawo Asekuracyjne”, 2014, nr 3, s. 104.

¹⁶² Dz. Urz. UE L 129/33 z 14 V 1990 r.

¹⁶³ Dz. Urz. UE L 181 z 20 VII 2000 r.

¹⁶⁴ Dz. Urz. UE L 149 z 11 VI 2005 r.

¹⁶⁵ Dz. Urz. UE L 263/11 z 16 IX 2009 r.

kolejnych dyrektyw komunikacyjnych. Analizując ich postanowienia można wywnioskować, iż ich genezą jest chęć unifikacji przepisów państw członkowskich w materii obowiązkowego ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych za pomocą zastosowania minimalnych standardów obowiązujących na terenie całej Unii. Z analizy kolejnych dyrektyw komunikacyjnych można wywnioskować, iż regulatorzy prawa unijnego od początku forsują podejście prokonsumenckie, polegające na systematycznym umacnianiu oraz rozszerzaniu praw osób ubezpieczonych i poszkodowanych¹⁶⁶. Wspomniane wyżej prawodawstwo WE ewidentnie zapewnia ochronę słabszego kontrahenta tj. ubezpieczającego, ubezpieczonego lub uprawnionego¹⁶⁷.

Ta skonsolidowana dyrektywa dotycząca ubezpieczeń komunikacyjnych z 2009 r. potwierdza, iż osoba która zawarła obowiązkową polisę ubezpieczeniową na pojazd w dowolnym kraju Unii Europejskiej, może poruszać się takim pojazdem na terenie całej Wspólnoty. Nakłada ona także obowiązek posiadania obowiązkowego ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej na każdy pojazd samochodowy, które jest aktualnie zarejestrowany we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej. Zapisy tejże dyrektywy znoszą graniczne kontrole w przedmiocie potwierdzenia ubezpieczenia. Z tego powodu pojazdy mają możliwość poruszania się po terenie pozostałych Państw Unii Europejskiej na takich samych zasadach, jak w obrębie terenu jednego z Państw. W ramach tego dokumentu, zostały przyjęte także ramy, określające minimalny zakres ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych w krajach członkowskich Unii. Skonsolidowany tekst dyrektywy zawiera enumeratywną listę podmiotów zwolnionych z obowiązku posiadania ubezpieczenia pojazdu¹⁶⁸. Wskazuje również organy odpowiedzialne za odszkodowania. Ponadto, opisuje zastosowany mechanizm wypłat odszkodowań dla poszkodowanych w wypadkach, których sprawcami są posiadacze pojazdów, z innych niż ofiara, krajów Wspólnoty. Nakłada wymóg niezwłocznego zaspokojenia roszczeń, dotyczących wypadków w kraju Unii Europejskiej, innym niż kraj zameldowania poszkodowanego. Daje prawo osobom ubezpieczającym do

¹⁶⁶ Zob. Z. Cwalińska-Weychert, M. Monkiewicz, G. Sordyl, *Działalność odszkodowawcza...*, s.103.

¹⁶⁷ Zob. P. Dobias, *Principles of European Insurance Contract Law...*, s. 113.

¹⁶⁸ Lista: Zwolnione osoby i organy odpowiedzialne za odszkodowania - Dyrektywa w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych 2009/103/WE, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/motor-insurance-list-exempt-5th-dir_en.pdf, (dostęp:09.01.2022r.).

uzyskania od ubezpieczycieli poświadczenia wszelkich roszczeń, które dotyczą ich pojazdu, które były objęte umową ubezpieczenia na przestrzeni ostatnich 5 lat¹⁶⁹.

Skonsolidowana dyrektywa dotycząca ubezpieczeń komunikacyjnych z 2009 r. nie reguluje między innymi kwestii odpowiedzialności cywilnej i naliczania odszkodowań – o tym decydują poszczególne państwa Unijne. Nie reguluje także opcjonalnych lub uzupełniających ubezpieczeń, takich jak następstwa nieszczęśliwych wypadków na zdrowiu kierowcy, uszkodzeń pojazdów z własnej winy, czy kradzież pojazdów.

Wprowadzanie nowych regulacji prawych, powinno mieć na celu dążenie do sytuacji aby instytucje, organizacje i inne jednostki tak modyfikowały swoje zachowania, aby uzyskać ich zgodność z prawem jako ostateczny, pożądany rezultat¹⁷⁰. Nowoczesna regulacja to złożona interakcja pomiędzy politykami, urzędnikami, przemysłem, zainteresowanymi grupami, regulatorami, organami regulacyjnymi a także konsumentami¹⁷¹. W ciągu ostatniej dekady nastąpił znaczący wzrost wprowadzania regulacji usług finansowych. Od czasu wystąpienia kryzysu finansowego w latach 2007–2008 został zaproponowany i wprowadzony szereg reform regulacyjnych i nadzorczych w ramach Unii Europejskiej. Reformy te, choć na różne sposoby, opierają się na zaleceniach organizacji międzynarodowych, przede wszystkim G-20, w której sama Unia Europejska i niektóre z jej państw członkowskich są aktywnie zaangażowane. Zarówno Komisja Europejska, jak i Rada Europejska są członkami G-20 wraz z kilkoma państwami członkowskimi UE (Francja, Niemcy, Włochy i Wielkiej Brytanii), podczas gdy Komisja Europejska zasiada w Radzie Stabilności Finansowej, wraz z sześcioma państwami członkowskimi UE (cztery powyższe oraz Hiszpania i Holandia)¹⁷².

Pośród wyżej wymienionych reform, w odniesieniu do sektora ubezpieczeniowego Unii Europejskiej wyróżnić należy, powołanie Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA), który jest europejskim urzędem pełniącym nadzór ubezpieczeniowy nad instytucjami ubezpieczeniowymi krajów członkowskich. EIOPA zastąpiła Europejski Komitet Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (CEIOPS), który z kolei był powołany 5-go

¹⁶⁹ Zob. M. Merkin, M. Hemsworth, *The Law of Motor Insurance...*, s. 23.

¹⁷⁰ Zob. C. Veljanovski, *Strategic use of regulation*, [w:] *Oxford handbook of regulation*, red. R. Baldwin, M. Cave, M. Lodge, Oxford University Press, Oxford 2010, s. 87.

¹⁷¹ Zob. Tamże s. 89.

¹⁷² Zob. E. Greco., F. Botti, N. Bilotta, *Global Governance at a turning point. The role of G20*, Nuova Cultura, Roma 2021, s. 26.

września 2003 roku. Miał on na celu unifikację działań nadzorczych poprzez doradzanie Komisji Europejskiej w zakresie przygotowywanych przez nią aktów prawnych, a także wydawanie wytycznych i rekomendacji, mających charakter niewiążący. Powołana w jego miejsce EIOPA, jako jeden z trzech nowych Europejskich Urzędów Nadzoru (obok EBA i ESMA) otrzymała znacząco większy zakres zadań, jak również uprawnień i kompetencji.

Innym ważnym krokiem na drodze reformowania przepisów dotyczących ubezpieczeń w ramach UE, było wprowadzenie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), która przekształciła obowiązujące prawodawstwo poprzez uchylenie 13 dyrektyw i wprowadzenie nowych kapitałowych wymogów wypłacalności, systemów zarządzania i mechanizmów współpracy i koordynacji pomiędzy organami nadzorczymi państw członkowskich¹⁷³.

Jednym z ważniejszych etapów reformowania unijnych przepisów dotyczących ubezpieczeń, z całą pewnością była wprowadzona w 2016r. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń. (ang. Insurance Distribution Directive - IDD). Zaostrzyła ona zharmonizowane zasady prowadzenia działalności zarówno ubezpieczycieli, jak i pośredników ubezpieczeniowych w celu zwiększenia ochrony klientów w krajach Unii Europejskiej¹⁷⁴.

1.2 System nadzoru nad instytucjami ubezpieczeniowymi w Unii Europejskiej

Sama Unia Europejska jest szczególną organizacją międzynarodową. Posiada osobowość prawną, własne organy, określone kompetencje i realizuje ściśle określone cele. Z uwagi na szczególny stosunek do państw - członków, należy ją uznać za organizację ponadpaństwową. Tworzy własny porządek prawny, a więc ustanawia regulacje prawne, które wiążą państwa członkowskie. Co więcej, władna jest udzielać tymże państwom wskazówek i wydawać instrukcje¹⁷⁵. Jest podmiotem prawa międzynarodowego

¹⁷³ Dz. Urz. UE L 335/1 z 17 XII 2009 r.

¹⁷⁴ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02. II 2016 r.

¹⁷⁵ Zob. A. Drwiłło, *Podstawowe zagadnienia unijnego systemu* ..., s. 19.

i podmiotem prawa wewnętrznego krajów członkowskich, poprzez nawiązywanie stosunków publicznoprawnych i prywatnoprawnych, jak również posiadanie zdolności sądowej i procesowej¹⁷⁶. Istotną kwestią jest system nadzoru nad instytucjami finansowymi, w tym ubezpieczeniowymi. Europejski System Nadzoru Finansowego (ESNF) to zdecentralizowany i wielopoziomowy system organów mikro- i makroostrożnościowych, którego głównym zadaniem jest utrzymanie nadzoru finansowego w Unii Europejskiej, który będzie konsekwentny oraz spójny. Podstawa prawna tego zagadnienia znajduje się w art. 114 i 127 ust. 6 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), są to działania zmierzające do zbliżenia przepisów Państw Członkowskich w sprawach rynku wewnętrznego¹⁷⁷.

Aby sektor finansowy mógł prawidłowo działać i rozwijać się, musi podlegać ściśle określonym ramom regulacyjnym i nadzorczym. Mają one za zadanie zapewnienie zarówno stabilności finansowej, jak i ochronę klientów - konsumentów usług finansowych. W wewnętrznych przepisach Unii Europejskiej wprowadzono zasady i normy, które odnoszą się do funkcjonowania instytucji finansowych. Nadzór, ze swojej istoty, jest działaniem kontrolnym, a więc za cel obiera potwierdzenie przestrzegania tychże zasad i norm przez instytucje finansowe. Europejskie Urzędy Nadzoru choć nie sprawują bezpośredniego nadzoru nad instytucjami finansowymi, mogą wydawać decyzje wiążące krajowe organy nadzoru¹⁷⁸. W wyniku światowego kryzysu finansowego z 2008 roku, na jaw wyszło wiele legislacyjnych niedopatrzeń. Jednym z nich była potrzeba poprawy i wzmocnienia wewnątrzwspólnotowej struktury regulacyjnej i nadzorczej. W konsekwencji Unia Europejska przeforsowała kilka reform, które miały służyć zmianie sposobu regulowania i nadzorowania sektora finansowego. Powołano tzw. grupę ekspertów de Larosière'a, która w swoim sprawozdaniu ujęła szereg zaleceń dotyczących wzmocnienia wspólnotowych mechanizmów nadzorczych. Raport De Larosière'a potwierdził, że należy wzmocnić ramy nadzoru aby zminimalizować ryzyko i dotkliwość przyszłych kryzysów finansowych. Grupa De Larosière'a zaleciła utworzenie Europejskiego Systemu Organów Nadzoru Finansowego obejmującego trzy obszary. Jeden

¹⁷⁶ Zob. A. Wróbel, *Wprowadzenie do prawa Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej)*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002, s. 47.

¹⁷⁷ Dz. Urz. UE C 326 z 26 X 2012 r.

¹⁷⁸ Zob. M. Fedorowicz, *Funkcje nowego europejskiego nadzoru finansowego ze szczególnym uwzględnieniem funkcji nadzorczych w sektorze bankowym*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, 2010, nr 4, s. 59-79

dla sektora bankowego, jeden dla sektora papierów wartościowych i jeden dla sektora ubezpieczeń oraz pracowniczych programów emerytalnych¹⁷⁹.

W konsekwencji nadzór finansowy Unii Europejskiej tworzy Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ERRS), trzy Europejskie Organy Nadzoru (EUNB, ESMA i EIOPA) oraz organy nadzoru państw członkowskich. ERRS i trzy nowe Europejskie Organy Nadzoru rozpoczęły pracę w styczniu 2011r¹⁸⁰. Obecny kształt nadzoru finansowego w UE można określić jako reakcję na kryzys finansowy z 2008 roku. Uwidoczniał on słabość wcześniej obowiązujących mechanizmów nadzoru. Do tej pory działał on jedynie na poziomie państw członkowskich. Nie obejmował systemowo całej strefy ujednoliconego unijnego rynku finansowego. Założeniem aktualnego nadzoru finansowego Unii Europejskiej nie jest wyeliminowanie nadzoru w poszczególnych państwach, lecz wzbogacenie go o unijne instytucje nadzoru, koordynujące nadzory finansowe wszystkich krajów członkowskich.¹⁸¹ ESNF dynamicznie ewoluował, gdyż musiał nadążać za zmianami, które stale występują wewnątrz UE. Chodzi m.in. o wprowadzenie unii bankowej¹⁸², tworzeniu unii rynków kapitałowych, czy choćby wystąpienie Wielkiej Brytanii ze Wspólnoty¹⁸³. Siedziby Europejskich Urzędów Nadzoru posiadają swoje siedziby w Paryżu (EUNB i ESMA) oraz we Frankfurcie (EIOPA). Instytucje te stanowią rdzeń ochrony służącej do wykrywania zagrożeń na poziomie europejskim, które mogą gromadzić się w całym systemie finansowym. Wyżej wymienione trzy nowe Europejskie Organy Nadzoru pracują w kooperacji między sobą, a także w tandemie z istniejącymi krajowymi organami nadzoru. Ma to na celu zabezpieczenie stabilności finansowej na poziomie poszczególnych instytucji finansowych, jak również ochronę konsumentów usług finansowych („nadzór mikroostrożnościowy”)¹⁸⁴. Model łączy krajowy nadzór nad instytucjami z silną

¹⁷⁹ Zob. *Report of The high-level group on financial supervision in the UE*, Chaired by J. de Larosiere, Brussels 2009, s.42-47.

¹⁸⁰ Zob. Europejski System Nadzoru Finansowego, Komisja Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/ESNF/inf_ogol, (dostęp: 30.11.2020r.).

¹⁸¹ Zob. D. Schoenmaker, *Financial Supervision in the EU*. [w:] *Handbook of Safeguarding Global Financial Stability: Political, Social, Cultural, and Economic Theories and Models*, Vol. 2, red. Gerard Caprio, Oxford University Press, Oxford 2013, s. 364,

¹⁸² Zob. J. Łepecki, *Nadzór finansowy w Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie”, 2013, nr 97, s. 174.

¹⁸³ Zob. M. Makuch, *Nowe relacje brytyjsko-unijne w świetle Brexitu. Skutki dla Polski*, „Studia i Prace WNEIZ US”, 2017, nr 49, s. 148.

¹⁸⁴ Zob. M. Banasik, *Changes in macro and micro-prudential supervision in the European Union and Poland after 2008*, „Scientific Journal WSFiP” 2017, nr 1, s. 9.

koordynacją na szczeblu europejskim, co pozwala na prowadzenie zharmonizowanych zasad oraz spójnej praktyki nadzorczej i egzekucyjnej¹⁸⁵.

Europejskie Organy Nadzoru mają uprawnienia do:

- opracowywania szczegółowych zasad dla organów krajowych i instytucji finansowych,
- opracowywania standardów technicznych, wytycznych i zaleceń,
- monitorowania sposobów egzekwowania przepisów przez krajowe organy nadzorcze,
- podejmowania działań w nagłych wypadkach, w tym możliwość zakazania dystrybucji niektórych produktów,
- mediacji i rozstrzygania sporów między krajowymi organami nadzorczymi,
- zapewnienie spójnego stosowania prawa UE¹⁸⁶.

W razie potrzeby Europejskie Organy Nadzoru mają możliwość rozstrzygania sporów między organami krajowymi, w szczególności w obszarach wymagających współpracy, koordynacji lub wspólnego podejmowania decyzji przez organy nadzorcze więcej niż jednego państwa członkowskiego. Wprowadzono mechanizmy, takie jak wspólne komitety, aby zapewnić porozumienie i koordynację między krajowymi organami nadzoru tej samej instytucji transgranicznej lub w kolegiach organów nadzorczych¹⁸⁷.

Za nadzór ubezpieczeniowy w Unii Europejskiej odpowiada Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA). Jest to jeden z trzech opisanych wyżej Europejskich Organów Nadzoru (European Supervisory Authorities - ESA), które są składowymi Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego. Podstawą prawną utworzenia i działalności EIOPA jest: Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2175 z dnia 18 grudnia 2019 r., zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), rozporządzenie (UE) nr 1094/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru

¹⁸⁵ Zob. D. Schoenmaker, S. Oosterloo, *Financial Supervision in Europe: A Proposal for a New Architecture*. [w:] *Building the Financial Foundations of the Euro. Experiences and Challenges*, red. Jonung L., Walkner C., Watson M., Routledge, London 2008, s. 10-11.

¹⁸⁶ Zob. D. Schoenmaker, *Financial Supervision in the EU*. ..., s. 365-66,

¹⁸⁷ Zob. R. Bottiglia, E. Gualandri, G. Mazzocco, *Consolidation in the European Financial Industry*, Palgrave Macmillan, London 2010, s. 131.

Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), rozporządzenie (UE) nr 1095/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych), rozporządzenie (UE) nr 600/2014 w sprawie rynków instrumentów finansowych, rozporządzenie (UE) 2016/1011 w sprawie indeksów stosowanych jako wskaźniki referencyjne w instrumentach finansowych i umowach finansowych lub do pomiaru wyników funduszy inwestycyjnych oraz rozporządzenie (UE) 2015/847 w sprawie informacji towarzyszących transferom środków pieniężnych)¹⁸⁸.

EIOPA zajęła miejsce Europejskiego Komitetu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (CEIOPS)¹⁸⁹. Komitet ten został utworzony 5 września 2003r. w celu konwergencji, czyli wzmacniania zbieżności praktyk działań nadzorczych, poprzez wydawanie wytycznych i rekomendacji, które w zasadzie nie były wiążące, a także doradzanie Komisji Europejskiej w kwestiach przygotowywanych przez nią aktów prawnych. Podstawowym elementem reformy nadzoru finansowego w Unii Europejskiej było powstanie trzech Europejskich Urzędów Nadzoru, czyli ESNF, w miejsce dotychczas działających komitetów nadzorców UE, czyli: CEBS, CEIOPS, CESR. Nazywane one były komitetami 3. poziomu procedury Lamfalussy'ego. Przedstawione założenia procesu Lamfalussy'ego dotyczyły m.in. nadzoru rynku papierów wartościowych. W marcu 2002 r., Rada Europejska formalnie zezwoliła na zastosowanie procedury legislacyjnej Lamfalussy'ego w sektorze papierów wartościowych, natomiast w grudniu tego samego roku zadecydowała o objęciu procesem całego rynku usług. Komitety techniczne (poziom 2.) i eksperckie (poziom 3.) zreplikowano w nowych obszarach. W sektorze bankowości powołano Europejski Komitet Bankowy (EBC) i Komitet Europejskich Organów Nadzoru Bankowego (CEBS), a w sprawach ubezpieczeń i emerytur pracowniczych Europejski Komitet ds. Ubezpieczeń i Emerytur Pracowniczych (EIOPC) i Komitet Inspektorów ds. Ubezpieczeń i Emerytur Pracowniczych (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors, CEIOPS). Tym samym powołano trzy instytucje odpowiedzialne za nadzór nad stosowaniem prawa unijnego, tzw. komitety poziomu 3.: CESR w Paryżu, CEBS w Londynie oraz CEIOPS we Frankfurcie nad Menem¹⁹⁰.

¹⁸⁸ Dz. Urz. UE L 334/1 z 27 XII 2019 r.

¹⁸⁹ Zob. M. Menkes, *Reforma systemów nadzoru finansowego UE i USA ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu z lat 2007–2008*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej (SGH)”, 2013, nr. 37, s.134.

¹⁹⁰ Tamże, s. 134-136.

Utworzone w ich miejsce Europejskie Urzędy Nadzoru posiadają znacznie bardziej rozbudowany katalog zadań, jak również uprawnień i kompetencji. Jeśli chodzi o strukturę organizacyjną EIOPA, to głównym organem decyzyjnym jest Rada Organów Nadzoru (Board of Supervisors – BoS). Składa się ona z członków, którymi są przedstawiciele narodowych organów nadzoru finansowego państw Unii Europejskiej. Każdy z członków posiada prawo głosu. Polska np., jest reprezentowana w Radzie Organów Nadzoru EIOPA przez Komisję Nadzoru Finansowego. W obradach Rady Organów Nadzoru EIOPA biorą udział także osoby które posiadają prawo głosu, czyli Przewodniczący EIOPA, jak i osoby nie posiadające prawa głosu, czyli Przedstawiciel Komisji Europejskiej, Przedstawiciel ESRB, Przedstawiciel ESMA, Przedstawiciel EBA, Przedstawiciele organów nadzoru krajów EFTA nie będący członkami Unii Europejskiej. Ponadto Radzie Organów Nadzoru EIOPA podlegają kompetencyjnie oraz organizacyjnie instytucje niższego poziomu, które mają realizować zadania wyznaczone przez Radę, w ramach obowiązujących przepisów, czyli: Komitety Sterujące (z angielskiego Steering Committee), Grupy Projektowe (z angielskiego Project Group), Sieci Ekspertów (z angielskiego Network Experts), Panele (z angielskiego Panels), w tym Panel Mediacyjny (z angielskiego Mediation Panel), a także inne grupy zadaniowe, również takie powoływane ad-hoc. Struktura organizacyjna EIOPA określona jest w art. od 52 do 58 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r.¹⁹¹.

Jeśli chodzi o zadania stawiane przed urzędem odpowiedzialnym za ogólnie pojmowany europejski nadzór ubezpieczeniowy, czyli EIOPA, są one systemowo ujęte w przepisach. Istotą funkcjonowania EIOPA jest zapewnienie ochrony interesowi publicznemu w zakresie zapewniania stabilności i efektywności systemu finansowego. Ochrona ta polega m.in. na zapewnieniu prawidłowego funkcjonowania rynków finansowych oraz równych warunków konkurencji w obszarze sektora ubezpieczeniowego i pracowniczych programów emerytalnych, a także poprawiania koordynacji w zakresie nadzoru finansowego pomiędzy krajami europejskimi. Do podstawowych obowiązków EIOPA należy wspieranie stabilności i zaufania do systemu finansowego, przejrzystości rynków i produktów finansowych, jak również ochrony ubezpieczających, członków pracowniczych programów emerytalnych i beneficjentów, monitorowanie i identyfikowanie trendów, potencjalnych zagrożeń i słabości wynikających z poziomu

¹⁹¹ Zob. M. Dreher, *Treatises on Solvency II*, Springer, Berlin 2015, s. 67-69.

mikroostrożnościowego, ponad granicami i między sektorami. Zadaniem EIOPA jest także dążenie do zapewnienia spójnego, skutecznego oraz wysokiego poziomu regulacji i nadzoru, uwzględniając zróżnicowane interesy wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej oraz odmienny charakter instytucji finansowych. Jest również odpowiedzialna za wzmocnienie nadzoru nad grupami transgranicznymi. Zadania i kompetencje EIOPA określone są w sposób ramowy w art. 8 i 9 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. W doktrynie przyjęto podział prerogatyw EIOPA przewidzianych w rozporządzeniu 1094/2010 na uprawnienia kontrolne, regulacyjne oraz stricte nadzorcze. W niektórych obszarach kompetencyjnych, takich jak rozstrzyganie sporów w ramach wiążącej mediacji czy wydawanie wytycznych, szczegółowe doprecyzowanie kompetencji EIOPA nastąpiło w dyrektywie Solvency II (Wypłacalność II)¹⁹².

Jedną z podstawowych kompetencji, które posiada EIOPA, jest uprawnienie do rozstrzygania sporów pomiędzy organami nadzoru krajów członkowskich. W związku z tym urząd ma możliwość wydawania decyzji, które zobowiązują organy będące w sporze, do podjęcia lub zaniechania określonych działań. Procedura ta nazywana jest „wiązącą mediacją” (*binding mediation*)¹⁹³.

W sytuacji gdy organ nadzoru danego państwa pozostaje w sporze z odpowiednim organem nadzoru innego państwa członkowskiego, np. w kwestii podjętych działań lub brakiem wymaganego działania, EIOPA jest uprawniona do podjęcia działań, które umożliwią tymże organom wypracowanie porozumienia, zgodnie z procedurą określoną w art. 19 ust. od 2 do 4 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. Jeżeli organy nie dojdą do porozumienia na etapie postępowania pojednawczego, w przypadku braku porozumienia pomiędzy zainteresowanymi organami nadzoru EIOPA może w celu rozstrzygnięcia sporu wydać decyzję zobowiązującą te organy do podjęcia określonych działań lub do powstrzymania się od działań. Taka decyzja ma skutki wiążące dla zainteresowanych, właściwych organów nadzoru, aby zapewnić zgodność z prawem Unii.¹⁹⁴ Co więcej, zgodnie z art. 19

¹⁹² Zob. M. Fedorowicz, *Nadzór nad rynkiem finansowym Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2013, s. 342–356.

¹⁹³ Zob. *Report of The high-level group on financial supervision in the UE, Chaired by J. de Larosiere...*, s. 23.

¹⁹⁴ Zob. G. Komarnicki, *Analiza wybranych uprawnień Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych oraz ich wpływu na kompetencje Komisji Nadzoru Finansowego*, „Studia Prawa Publicznego”, 2015, nr 9, s. 127.

ust. 4 rozporządzenia, w sytuacji gdy krajowy organ nie stosuje się do decyzji EIOPA, w konsekwencji nie zapewnia spełniania przez daną instytucję finansową wymogów, które stosowane są wobec niej bezpośrednio na mocy aktów prawa unijnego, zawartych w art. 1 ust. 2 rozporządzenia. W takiej sytuacji EIOPA jest uprawniona do wydania skierowanej do tejże instytucji finansowej decyzji indywidualnej, która zobowiąże ją do kroków niezbędnych do wypełnienia jej obowiązków, które wynikają z prawa UE. Istotną kwestią jest, że EIOPA może wydać decyzję indywidualną bezpośrednio w stosunku do podmiotu nadzorowanego tylko w sytuacji, gdy odpowiedni krajowy organ nie podejmuje działań aby rozpocząć realizację uprzednio wydanej w stosunku do niego decyzji. W związku z powyższym słuszną okazuje się opinia, iż decyzje kierowane przez EIOPA do krajowych instytucji finansowych, także w ramach wiążącej mediacji, mają charakter pomocniczy¹⁹⁵. Co do zasady, Zgodnie z art. 19 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. opisane powyżej działania EIOPA może podjąć na wniosek, co najmniej jednego krajowego organu nadzoru. Dodatkowo, Zgodnie z procedurą określoną w art. 19 ust. od 2 do 4, jeśli po obiektywnej analizie potwierdzi się, że powstała kolizja pomiędzy odpowiednimi organami z różnych krajów członkowskich, z własnej inicjatywy EIOPA może podjąć kroki zmierzające do umożliwienia tymże instytucjom wypracowania porozumienia. To uprawnienie opisywanego organu nadzoru UE nie powinno być nadużywane, gdyż nadgorliwa ingerencja EIOPA skutkowałaby zaburzeniami procesów budowania zasad współpracy transgranicznej pomiędzy organami nadzoru właściwymi dla państw członkowskich¹⁹⁶.

W praktyce mechanizm wiążącej mediacji, pełni rolę swego rodzaju „straszaka” motywującego organy nadzoru ubezpieczeniowego będące w sporze, do samodzielnego rozwiązania konfliktu. Uprawnienie do wydawania przez ESA indywidualnych decyzji wiążących, stanowi środek potencjalnego psychologicznego wymuszenia wymaganego zachowania na krajowych organach nadzoru oraz instytucjach finansowych¹⁹⁷. Jak wynika z powyższego, i z art. 19 ust. 3 Rozporządzenia, celem wydawania decyzji rozstrzygającej spór przez EIOPA jest zapewnienie zgodności z prawem Unii. Jednocześnie

¹⁹⁵ Zob. A. Nadolska, *O charakterze prawnym decyzji Europejskich Urzędów Nadzoru – rozważania w kontekście sprawy C-370/12 Pringle oraz sprawy C-270/12*, „Zeszyty Prawnicze Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, 2014, nr 1, s. 24.

¹⁹⁶ Zob. G. Komarnicki, *Analiza wybranych ...*, s. 129.

¹⁹⁷ Zob. M. Fedorowicz, *Reforma nadzoru nad rynkiem finansowym w Unii Europejskiej a samodzielność krajowego nadzorcy*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, red. W. Rogowski, Dom wydawniczy Instytutu Allerhanda, Kraków 2014, s. 37.

rozporządzenie nr 1094/2010 w art. 17, daje uprawnienie do podejmowania przez tenże urząd określonych działań, w przypadku gdy krajowy organ nadzoru nie wprowadził przepisów wynikających z aktów unijnych, lub wprowadził je w sposób, który może naruszać przepisy Unii Europejskiej. Instytucja wiążącej mediacji daje zatem narodowym organom nadzoru możliwość dochodzenia do porozumienia, bez konieczności interwencji unijnych organów nadzoru, a także wpływa pozytywnie na kooperację pomiędzy tymi organami. Równocześnie EIOPA posiada odrębne uprawnienia, które pozwalają jej w sposób aktywny potwierdzać zgodność działań krajowych organów nadzoru z przepisami UE¹⁹⁸.

W sytuacji, gdy z wnioskiem o rozstrzygnięcie spornej kwestii, wystąpi do EIOPA jeden ze skonfliktowanych organów nadzoru, EIOPA podejmuje się rozwiązania sporów dotyczących decyzji organów sprawujących nadzór. Mówi o tym art. 41 ust. 2. Schemat działania w takim przypadku jest standardowy. Rada Organów Nadzoru tworzy niezależny zespół. W jego składzie znajdują się: Przewodniczący EIOPA i dwóch członków Rady Organów Nadzoru. Osoby te nie mogą być przedstawicielami organów, które są stronami sporu, oraz co istotne, nie, mogą mieć żadnego interesu w konflikcie, czy też powiązań z zainteresowanymi skonfliktowanymi organami. Tak dobrany zespół, przygotowuje projekt decyzji, a następnie przekazuje go do zatwierdzenia Radzie Organów Nadzoru. Taka decyzję zatwierdzana jest w wyniku głosowania. Wszyscy członkowie Rady dysponują pojedynczym głosem. Decyzja zostaje przyjęta poprzez uzyskanie zwykłej większości głosów. W przypadku wyżej opisanego schematu działania, obowiązujące przepisy przewidują ważny wyjątek. W sytuacji gdy spór obejmuje decyzje wydane przez organ odpowiedzialny za nadzór nad grupą, zgodnie z art. 16 ust. 4 Traktatu o Unii Europejskiej oraz art. 3 Protokołu nr 36 w sprawie postanowień przejściowych¹⁹⁹, rozstrzygnięcia przygotowanego przez opisany powyżej zespół Rada Organów Nadzoru nie może zatwierdzić w przypadku: odrzucenia jej przez członków stanowiących tzw. „mniejszość blokującą” zgodnie z podziałem głosów w Radzie Unii Europejskiej.

Kompetencje EIOPA względem organów nadzoru państw członkowskich UE zdecydowanie wykraczają ponad te mające na celu umożliwienie tym instytucjom wypracowanie kompromisów. Uprawnienie do rozwiązywania kwestii spornych pomiędzy urzędami nadzoru państw członkowskich, wydawanie decyzji wiążących, a także

¹⁹⁸ Zob. G. Komarnicki, *Analiza wybranych ...*, s. 130.

¹⁹⁹ Dz. Urz. UE C 83 z 30 III 2010 r.

wynikające z tego uprawnienie do adresowania indywidualnych decyzji do instytucji finansowych, należy uznać jako instrumenty o charakterze wiążącym²⁰⁰. Decyzje które wydaje EIOPA, powinno się uznawać jako środki nadzoru nad instytucjami finansowymi „sensu stricto”²⁰¹. Nadzór „sensu stricto” należy rozumieć jako przewidzianą prawem możliwość wiążącego wkraczania przez uprawniony podmiot, czyli „nadzorcę”, w działalność podmiotu nadzorowanego, która polega na używaniu środków nadzorczych (korygujących lub sankcyjnych), których celem jest dostosowanie działalności nadzorowanego podmiotu do stanu zgodnego z założonym, obowiązującym wzorcem normatywnym²⁰². Decyzje, które EIOPA wydaje w stosunku do organów nadzoru państw członkowskich Unii Europejskiej oraz poszczególnych instytucji finansowych, winny być traktowane jako decyzje administracyjne. Są to akty o charakterze indywidualnym i konkretnym, które są stosowane bezpośrednio w poszczególnych państwach członkowskich²⁰³. EIOPA posiada zdolność do wydawania wytycznych adresowanych do odpowiednich instytucji finansowych lub organów. Celem tychże wytycznych, jest zapewnienie spójnej, skutecznej i wydajnej praktyki nadzorczej, jak również zapewnienie wspólnego, jednolitego i spójnego stosowania prawa UE, co jest opisane w art. 16 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru.

Te uprawnienia EIOPA można określić jako kompetencje samoistne, dzięki którym działa jako autonomiczny organ, samodzielnie wydający wytyczne. Posiada ona także szereg uprawnień „niesamoistnych”, np. dotyczących wiążących standardów technicznych. W takich przypadkach rola EIOPA sprowadza się do przygotowania projektu, następnie przedstawianego Komisji Europejskiej, która ma kompetencje do jego zatwierdzenia²⁰⁴.

Jeśli chodzi o wydawanie wytycznych z własnej inicjatywy, jest to taki obszar kompetencyjny, w którym EIOPA wykazuje względnie znaczącą aktywność. Przykładem mogą być tu jej wytyczne do dyrektywy Solvency II (Wyplącalność II).

²⁰⁰ Zob. J. Bąk, A. Stepanów, *Europejskie prawo finansowe*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 54-55.

²⁰¹ Zob. M. Fedorowicz, *Nadzór nad rynkiem...*, s. 184.

²⁰² Tamże, s. 37.

²⁰³ Zob. A. Nadolska, *O charakterze prawnym decyzji...*, s. 22-23.

²⁰⁴ Zob. M. Dreher, *Treatises on Solvency II...*, s. 69-71.

Dotyczą one szerokiego spektrum aspektów, które stanowią przedmiot regulacji niniejszej, jakże ważnej, dyrektywy²⁰⁵. W Dyrektywie Solvency II (Wypłacalność II) wyodrębnić można 3 filary. Filar I skoncentrowany jest na wymogach jakościowych, można je nazwać także wymogami kapitałowymi. Przykładem wytycznych odnoszących się do I filara, są wytyczne dotyczące wyceny aktywów i zobowiązań, wytyczne dotyczące klasyfikacji środków własnych oraz wypłacalności grupy. Filar II dotyczy wymogów jakościowych, które obejmują proces nadzorczy. Do wytycznych odnoszących się do II filara zaliczyć można wytyczne, dotyczące procesu nadzoru, a także wytyczne dotyczące zarządzania. Filar III obejmuje obowiązki informacyjne zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji oraz dyscyplinę rynkową. Jeśli chodzi o wytyczne związane z III filarem, to dotyczą one regularnej sprawozdawczości dla organów nadzoru.²⁰⁶ Warty podkreślenia jest fakt, iż EIOPA, tak samo jak pozostałe ESA, posiada zgodnie z art. 16 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010, kompetencję do wydawania wytycznych, nie wyłącznie na podstawie delegacji zawartych we właściwych przepisach prawa Unii Europejskiej, lecz także z własnej inicjatywy, jeśli ich wydanie ma przynieść skutek w postaci ustanowienia spójnych, wydajnych i skutecznych praktyk nadzorczych w ramach ESNF oraz zapewnienie wspólnego, jednolitego i spójnego stosowania prawa Unii. Należy wziąć pod uwagę, iż silna aktywność na polu wydawania wytycznych oraz szczegółowość zawartych w nich rozwiązań, na dłuższą metę mogą stanowić obciążenie dla narodowych organów nadzoru oraz towarzystw ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. W poszczególnych przypadkach wytyczne mogą także w nadmierny sposób wpływać na ograniczenia możliwych sposobów realizacji zadań, przewidzianych w prawie UE. Jednakże, wytyczne wydawane przez EIOPA mogą być odbierane także jako swoiste wsparcie dla narodowych organów nadzoru oraz towarzystw ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, gdyż dzięki nim postępuje proces ujednolicania praktyk nadzorczych. Za przykład mogą tu posłużyć, wydane przez EIOPA z własnej inicjatywy, wytyczne dotyczące procesu nadzoru, które wpłyną pozytywnie na tenże proces²⁰⁷. Co znamienne, prawo UE, za pośrednictwem art. 16 ust. 3 Rozporządzenia

²⁰⁵ Przykładami mogą tu być: *Wytyczne dotyczące sprawozdawczości na potrzeby stabilności finansowej*, https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/eiopa_guidelines/eiopa_pl_fs_gls.pdf, (dostęp 03.05.2021r.), czy też: *Wytyczne w sprawie rozpatrywania skarg przez pośredników ubezpieczeniowych*, https://www.eiopa.europa.eu/content/guidelines-complaints-handling-insurance-intermediaries_en, (dostęp 03.05.2021r.)

²⁰⁶ Wszystkie opublikowane wytyczne EIOPA są udostępnione na stronie: <https://eiopa.europa.eu/>.

²⁰⁷ EIOPA, *Guidelines on supervisory review proces*, https://eiopa.europa.eu/Publications/Guidelines/SRP_Final_document_PL.pdf, (dostęp: 09.05.2021r.)

Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010, nakłada na odpowiednie organy i instytucje finansowe obowiązek dołożenia wszelkich starań, aby zastosować się do wytycznych wydawanych przez ten Europejski Urząd Nadzoru. Niemniej, nie jest to bezwzględny obowiązek stosowania tychże wytycznych. Mając na uwadze, że wytyczne te nie mają charakteru prawnie wiążącego, został sformułowany wniosek, iż zaliczone zostały one do tzw. „soft law”, czyli miękkiego prawa²⁰⁸.

Pomimo, iż nie ma bezpośredniej podstawy prawnej dla sformułowania poglądu o wiążącym charakterze wytycznych EIOPA, posiada ona narzędzia do wymuszania wprowadzania ich na uczestnikach rynku finansowego Unii Europejskiej, w zwłaszcza wewnątrz ESNF²⁰⁹. Jeśli chodzi o wskazanie narzędzi umożliwiających wymuszanie wprowadzania w życie wytycznych ESA, podstawową kwestią jest przepis zgodnie z którym właściwe organy oraz instytucje finansowe, będące adresatem wytycznych, mają obowiązek dołożenia wszelkich starań, aby wprowadzić je w życie. Ponadto, instytucja do której zostały skierowane wytyczne powinna udzielić EIOPA odpowiedzi. Odpowiedź powinna zawierać deklarację czy dana instytucja zastosowała, lub też czy zamierza je stosować, czy nie zamierza się do nich stosować. Jeśli nie zamierza się stosować do wytycznych, w takim przypadku powinna podać uzasadnienie. EIOPA natomiast ma obowiązek publikacji informacji o niestosowaniu lub braku zamiaru stosowania się do przedmiotowej wytycznej przez daną instytucję. Zagrożenie publikacją informacji o braku zamiaru zastosowania się do wytycznych uznać należy za sankcję represyjną, piętnującą instytucje państw członkowskich²¹⁰.

Kolejnym narzędziem do egzekwowania skuteczności wprowadzania w życie swoich wytycznych jest fakt, że EIOPA informuje Parlament Europejski, Radę, a także Komisję Europejską o wydanych przez siebie wytycznych. Następnie wskazując instytucje państw członkowskich, które się do nich nie zastosowały, musi także określić w jaki sposób zamierza wyegzekwować stosowanie się do jego zaleceń i wytycznych przez daną instytucję w przyszłości. Opisane jest to w art. 16 ust. 4 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010. Co ważne, wytyczne EIOPA mogą dotyczyć między innymi sposobu interpretacji dyrektyw i innych wiążących aktów prawnych Unii

²⁰⁸ Zob. M. Fedorowicz, *Nadzór nad rynkiem...*, s. 150–151

²⁰⁹ Zob. A. Michór, *Administracyjnoprawne formy ingerencji Europejskich Organów Nadzoru na rynku finansowym Unii Europejskiej*, „Ekonomia i Prawo”, 2011, nr. 7, s. 313.

²¹⁰ Zob. G. Komarnicki, *Analiza wybranych uprawnień...*, s. 136.

Europejskiej. Dlatego też, realizując potwierdzone przepisami prawa uprawnienia do podejmowania odpowiednich działań, które znajdują się w art. 17 Rozporządzenia, w sytuacji naruszenia przepisów UE, EIOPA może pośrednio wyegzekwować stosowanie wytycznych. Zwłaszcza gdy działania EIOPA oparte są przesłance, zgodnie z którą dana instytucja zastosowała przepisy aktów prawa unijnego w taki sposób, który wydaje się naruszać prawa Unii Europejskiej²¹¹.

Jeśli chodzi o sposób uchwalania wytycznych omawianego Europejskiego Urzędu Nadzoru, to zgodnie z art. 44 Rozporządzenia, są one przyjmowane przez Radę Organów Nadzoru większością kwalifikowaną głosów. W jej ramach, decyzje są podejmowane przez przedstawicieli organów nadzoru państw członkowskich UE, co z kolei zawarte jest w art. 40. Wynika z tego, iż wytyczne nie są narzucane instytucjom nadzoru przez zewnętrzny i niezależny od nich organ, lecz można to ująć jako swoistą samoregulację w zakresie zasad sprawowania nadzoru przez właściwe krajowe instytucje zajmujące się nadzorem. Założenie polega więc na tym, że krajowe organy nadzoru, popierające przyjęcie odpowiedniej wytycznej, będą ją wprowadzać w życie w ramach własnej działalności²¹².

1.3. Dyrektywa Solvency II (Wypłacalność II), czyli reforma systemu wypłacalności instytucji ubezpieczeniowych w Unii Europejskiej

Unia Europejska dąży do integracji mechanizmów rynku wewnętrznego. Jednym z podstawowych elementów tego rynku, jest sektor finansowy, czyli m.in. ubezpieczenia gospodarcze. Początki działań w zakresie integracji krajowych systemów ubezpieczeniowych miały miejsce już w latach '70 XX w²¹³. Jak się jednakże okazało, przedsięwzięcie to będzie miało charakter przewlekły i niezwykle skomplikowany, gdyż przeszkód do pokonania było wiele. Do głównych barier utrudniających integrację przepisów narodowych w wyżej poruszonym zakresie, niechybnie należy zaliczyć poleganie krajów członkowskich, na wprowadzonych i od lat przestrzeganych przez nie

²¹¹ Zob. J. Monkiewicz, M. Monkiewicz, *The Role Played by EIOPA in the Developments in the Insurance Sector European Consumer Protection Model*, [w:] *Life Insurance in Europe*, red. M. Borda, S. Grima, I. Kwiecień, Springer, Cham 2020, s. 67-70.

²¹² Zob. J. Bąk, A. Stepanów, *Europejskie prawo..*, s. 54.

²¹³ Zob. P. Pradier, A. Chneiweiss, *The Evolution of Insurance Regulation in the EU Since 2005*, [w:] *Financial Regulation in the EU: From Resilience to Growth*, red. P. Pradier, R. Douady, Palgrave-Macmillan/Springer Nature, Cham 2017, s. 201.

systemów ubezpieczeń gospodarczych, dywersyfikacja przepisów w zakresie ochrony praw konsumenta, systemów podatkowych dla towarzystw ubezpieczeniowych, nadzoru finansowego, no i wreszcie inne przepisy prawa handlowego i cywilnego. Kolejną ważną przeszkodą utrudniającą integrację mechanizmów prawych Unii Europejskiej, w dzisiejszych czasach pozostaje stosowanie przez członkowskie protekcyjnej polityki, w zakresie otwierania własnych rynków ubezpieczeń dla konkurencyjnych towarzystw międzynarodowych, m.in. poprzez zasłanianie się ogólnym pojęciem „interesu publicznego”²¹⁴. Mimo wszystko, idea stworzenia dla krajów unijnych zintegrowanego sektora ubezpieczeniowego, przyniosła konsekwencje w postaci trzech generacji dyrektyw²¹⁵. Poprzez ich wprowadzenie, osiągnięto unifikację podstawowych standardów, a także wcielono w życie zasadę wzajemnego respektowania przepisów krajowych w tej materii. Co ważne, udało się także wprowadzić wzór jednolitej licencji, która pozwala urealnić swobodę działalności towarzystw ubezpieczeniowych. Podsumowując, można powiedzieć że przepisy Unii Europejskiej regulują takie dziedziny ubezpieczeniowe jak: reasekuracja, ubezpieczenia majątkowe i życiowe, pośrednictwo ubezpieczeniowe, księgowość ubezpieczeniowa, ubezpieczenia turystyczne i ubezpieczenia kredytów. W sposób kompleksowy udało się ujednolicić w ramach UE ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, zagadnienie właściwości prawa dla umów ubezpieczeniowych, ubezpieczenie ochrony prawnej oraz obowiązek informacyjny dotyczący umów ubezpieczenia²¹⁶. W ramach Unii Europejskiej nie udało się dotychczas zintegrować prawa materialnego ubezpieczeń gospodarczych. Zunifikowany kształt umowy ubezpieczenia jest koncepcją docelową. Takie rozwiązanie niewątpliwie ułatwiłoby także cały proces integracji ubezpieczeniowej. Jednakże kraje członkowskie są na tyle przywiązane do wprowadzonych przez siebie rozwiązań, że wyczuwalny jest ich wewnętrzny opór do zmian obowiązujących mechanizmów prawa cywilnego oraz handlowego. Między innymi z tego powodu UE stosuje mechanizm stopniowej integracji w dziedzinie ubezpieczeń, zaczynając od podstawowych zagadnień tejże działalności.

²¹⁴ Zob. M. Ostrowska, *Wdrażanie dyrektywy Solvency II i jej rola w integracji europejskiego rynku ubezpieczeniowego*, „Przegląd Prawniczy Uniwersytetu Warszawskiego Rok XIV”, 2015, nr 1, s. 100.

²¹⁵ Zob. P. Pradier, A. Chneiweiss, *The evolution of insurance regulation ...* s. 199.

²¹⁶ Zob. Mariani P., *From Market Fragmentation to Market Integration in the EU Insurance Industry: can EU Regulation Unify what is Separate at Birth?*, „European Law Review”, 2017, nr 5, s. 657-660.

Trzeba wspomnieć, że mając na względzie przyspieszenie procesu zmian w kwestii prawa materialnego, a także podjęcia inicjatywy proponowania krajom Unii Europejskiej rozwiązań w kwestii zintegrowanej umowy ubezpieczenia, z inicjatywy naukowców utworzona została grupa Restatement of European Insurance Contract Law. Stworzyła ona szkic Zasad Europejskiego Prawa Ubezpieczeń, tzw. PEICL (ang. Principles of European Insurance Contract Law). Stosując metodę porównawczą, spośród przepisów prawnych danych krajów członkowskich wyselekcjonowano rozwiązania uniwersalne. Ten projekt może być wstępem do ostatecznego wydania dyrektywy uchwalającej uniwersalny model umowy ubezpieczenia UE²¹⁷.

Ważnym etapem integracji unijnego materialnego prawa ubezpieczeń jest uchwalenie dyrektywy Solvency II (Wyplacalność II). Jedną z istotnych kwestii, jeśli chodzi o tę dyrektywę jest fakt, iż pośrednio wymusza ona nadanie kształtu samej umowie ubezpieczenia, co mogło stanowić początek tak ważnego procesu, jakim niewątpliwie jest integracja prawa materialnego umowy ubezpieczenia. Potwierdzają to opinie, iż jedną z najważniejszych przesłanek wcielenia w życie Dyrektywy Wyplacalność II są ogólnie rozumiane interesy ubezpieczonych. Można więc powiedzieć, że finalnie chodzi w niej o potwierdzenie prawidłowego wykonania umowy ubezpieczenia. Zasadną więc teza, że jest to jedna z przyczyn wprowadzenia tego systemu, zawierającego wymogi kapitałowe i procedury związane z wewnętrznym zarządzaniem towarzystwami ubezpieczeniowymi²¹⁸.

Ewolucja globalnego rynku ubezpieczeń, progres sposobów zarządzania ryzykiem, postępująca globalizacja, dynamizacja rozwiązań w zakresie finansów i rachunkowości, czy też wciąż ewoluujące prawodawstwo Unii Europejskiej, wywołały konieczność wprowadzenia nowych, dostosowanych do aktualnych realiów przepisów w zakresie wypłacalności zakładów ubezpieczeń państw członkowskich. Dotychczas obowiązujące przepisy nie były w stanie sprostać nowym problemom, na które napotkały organy nadzorów finansowych, szczególnie w materii zabezpieczenia interesów ubezpieczonych osób i podmiotów. Nieuniknione stało się więc przygotowanie zmiany, do tej pory obowiązującego, systemu wypłacalności, obejmującego zakres ryzyk, na które narażone są

²¹⁷ Zob. J. Basedow, J. Birds, M. Clarke, H. Cousy, H. Heiss, L. Loacker, *Principles of European Insurance Contract Law (PEICL)*, Dr. Otto Schmidt, Köln 2015, s. 31.

²¹⁸ Zob. K. Malinowska, *Wdrażanie Solvency II – wpływ na umowę ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze – wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gneta, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 100.

towarzystwa ubezpieczeniowe i reasekuracyjne w wyniku wykonywanej przez nie działalności²¹⁹.

Wyżej opisaną reformę, przygotowano w ramach projektu nazwanego Solvency II (Wyłączalność II). Początek prac przygotowawczych do stworzenia poprawionego systemu wyłączalności dla branży ubezpieczeniowej, czyli Solvency II, rozpoczęły się w 2001 r. w ramach prac Komisji Europejskiej. Projekt ten był częścią "Planu działań w zakresie usług finansowych" (Financial Services Action Plan)²²⁰.

Szukając źródeł przedmiotowej regulacji Unii Europejskiej o ubezpieczeniach, można wskazać także inne elementy, które z pewnością wpłynęły na jego powstanie. Jednym z takich elementów niewątpliwie była globalizacja reakcji na kryzys finansowy z 2008 roku oraz międzysektorowe podejście do tworzenia takich rozwiązań antykryzysowych. Poszczególne organizacje powinny rozwiązywać problemy dotyczące danego regionu, w ramach danej organizacji, natomiast problemy globalne, które dotyczą wszystkich lub większości państw świata, powinny być podejmowane na forum zrzeszającym przedstawicieli wszystkich organizacji regionalnych. Funkcjonowanie takiego modelu pozwala także na wdrożenie nowych rozwiązań instytucjonalnych w pierwszej kolejności na gruncie regionalnym, a dopiero później jeśli okażą się skuteczne, wprowadzenie ich globalnie²²¹. Taki właśnie model rozwiązań uzgodniła grupa przedstawicieli najważniejszych państw oraz Unii Europejskiej, czyli G20. Głównym celem spotkań G20 było dotychczas jedynie poszerzenie dialogu międzynarodowego w kluczowych kwestiach dotyczących gospodarki światowej²²². Do tej pory na szczytach G20 spotykali się zasadniczo ministrowie finansów i szefowie banków centralnych. Pierwsze spotkanie na szczeblu głów państw i rządów, odbyło się w listopadzie 2008 r. w Waszyngtonie, USA. Zmiana formuły spowodowana była trwaniem światowego kryzysu finansowego. Postanowiono, iż mając na uwadze potencjalne drastyczne konsekwencje dla

²¹⁹Zob. P. Marano, Siri, *The Evolution of the Insurance Regulation Beyond Solvency II*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. P. Marano, M. Siri, Palgrave Macmillan, Cham 2017, s. 6.

²²⁰Zob. Założenia tego planu zostały opisane w dokumencie Komisji Europejskiej nr MARKT/2509/03: *Design of a future prudential supervisory system in the EU – Recommendations by the Commission Services* z 3.03.2003r., https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Design_of_a_future_prudential_supervisory_system_03_03_18427.pdf, (dostęp: 13.06.2021r.).

²²¹ Zob. G. Kołodko, *Truth, Errors, and Lies: Politics and Economics in a Volatile World*, Columbia University Press, New York 2011, s. 161.

²²² Statement of G7 Finance Ministers and Central Bank Governors, Washington DC, September 25, 1999, <http://www.g8.utoronto.ca/finance/fm992509state.htm>, (dostęp 17.10.2021r.).

światowej gospodarki, niezbędne będą decyzje na najwyższym szczeblu. Kryzys gospodarczy z lat 2007-2009 skłonił G20 do zintensyfikowania współpracy. Zaowocowało to przyjęciem i wdrożeniem pakietu antykryzysowego²²³.

Gdy wyżej wymieniony kryzys się pogłębiał, G-20 skupiła się na wydawaniu postanowień wycelowanych w m.in. ukierunkowanie, ułatwienie, zrównoważenie dynamiki w międzynarodowych zrzeszeniach usług finansowych, czyli bankowości, ubezpieczeniach i obrotem papierami wartościowymi. Zrzeszeniem takim w przypadku ubezpieczeń jest Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorów Ubezpieczeniowych (ang. International Association of Insurance Supervisors, w skrócie IAIS). Jego działalność polega na współpracy pomiędzy instytucjami prowadzącymi nadzór finansowy w poszczególnych krajach. Kompetencje tej organizacji sprowadzają się do tworzenia standardów w sferze nadzoru ubezpieczeniowego, ich implementacja do systemów krajowych, a także wsparcie rozwoju krajowych rynków ubezpieczeniowych. Zrzeszenia te zatem zasadniczo odgrywają pomocniczą rolę dla G-20 w ramach międzynarodowej współpracy w dziedzinie finansów po 2008 roku²²⁴.

Unia Europejska jest strukturalnie zaangażowana w działania G-20, obydwie organizacje mają także znaczny wzajemny wpływ na siebie. Instytucje Unii Europejskiej, takie jak m.in. EIOPA z jednej strony, a IAIS z drugiej strony, są powiązane ze sobą. W związku z tym wzajemny wpływ między poziomem UE a poziomem międzynarodowym wpływa na przepisy Unii Europejskiej. Dotyczy to także dyrektyw i rozporządzeń. Wynikiem tego wzajemnego wpływu jest najprawdopodobniej definicja celów unijnego rozporządzenia Solvency II i nadzoru ubezpieczeniowego. Unia Europejska odgrywa wpływową rolę w IAIS²²⁵, które ustaliło ICP (ang. Insurance Core Principles - Podstawowe Zasady Ubezpieczeń) w 2003 roku. ICP ustalają globalnie akceptowane ramy nadzoru sektora ubezpieczeniowego i mogą być wykorzystywane do ustanowienia lub wzmocnienia jurysdykcji systemu nadzorczego, a także do oceny istniejącego systemu nadzoru w celu identyfikacji potencjalnych jego słabości²²⁶. Standard 1.3 ICP określa, że głównym celem

²²³ Zob. S. Para, *G20 jako instrument sterowania gospodarką światową*, 2013, nr. 139, s. 43.

²²⁴ Zob. M. Turk, *Reframing international financial regulation after the global financial crisis: Rational states and interdependence, not regulatory networks and soft law*, „Michigan Journal of International Law”, 2014, nr. 36, s. 128.

²²⁵ Zob. L. Quaglia, *Insurance*. [w:] *Europe and the governance of global finance*, red. D. Mügge, Oxford University Press, Oxford 2014, s. 77.

²²⁶ Zob. E. Brown, *The development of international norms for insurance regulation*, „Brooklyn Journal of International Law”, 2009, nr 34, s. 964.

nadzoru jest wspieranie utrzymania uczciwego, bezpiecznego i stabilnego sektora ubezpieczeń na rzecz i ochronę ubezpieczających²²⁷. Dyrektywa Wyłącalność II odzwierciedla powyższy standard, wyraźnie stwierdzając, np. w art. 16 i art. 27, że głównym celem regulacji nadzoru ubezpieczeń i reasekuracji to odpowiednia ochrona ubezpieczających i beneficjentów²²⁸.

Międzynarodowe i międzysektorowe źródła dotyczące ubezpieczeń w konsekwencji mają różny wpływ na regulacje dotyczące ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Dyrektywa Wyłącalność II określa zasady dostępu do działalności ubezpieczeniowej (i reasekuracyjnej), zasady ostrożnościowe dotyczące tej działalności oraz zasady koordynacji między organami krajowymi pełniącymi nadzór nad powyższą działalnością. Te zasady, jednocześnie mające na celu dążenie do osiągnięcia sytuacji maksymalnej harmonizacji wśród państw członkowskich, mają „podwójny charakter”. Są adresatami międzynarodowego podejścia do ubezpieczeń poprzez uwzględnienie bodźców regulacyjnych z zagranicy, ale zamierzają również stanowić źródło regulacji lub przynajmniej punkt odniesienia dla jurysdykcji spoza UE. Wyłącalność II przyjęła podejście oparte na ryzyku ekonomicznym w kontekście m.in. IAIS i IAA (Międzynarodowe Towarzystwo Aktuarialne, ang. International Actuarial Association). Podsumowując, prowadzi to do „procesu okrężnego”, tzn. harmonizacji przepisów dotyczących ubezpieczeń (i reasekuracji) pomiędzy jurysdykcjami. Źródła ponadnarodowe wpływają na Solvency II, która z kolei kierunkuje kraje spoza Unii Europejskiej do rozwijania swoich przepisów w celu spełnienia pewnego rodzaju równoważności uzyskanej przez UE. W ten sposób pomagając rozpowszechniać przepisy zgodne z międzynarodowymi standardami na całym świecie²²⁹.

Firmy ubezpieczeniowe, aby sprostać ryzyku związanemu ze swoją działalnością, muszą posiadać wystarczający margines wyłącalności. Zapewnienie ochrony zarówno posiadaczom polis jak i ochrony stabilności rynków finansowych, to potrzeby które były głównymi przesłankami, powstania dyrektywy Wyłącalność II. Dyrektywa ta podąża za podejściem opartym na analizie ryzyka, w celu lepszego dostosowania minimalnej kwoty

²²⁷ Zob. P. Braunmüller, A. Warzilek, *Insurance and financial stability*. [w:] *The future of insurance regulation and supervision. A global perspective*, red. Liedtke P., Monkiewicz J., Palgrave Macmillan, New York 2011, s. 67.

²²⁸ Dz. Urz. UE L 335/1 z 17 XII 2009 r.

²²⁹ Zob. B. Kading, L. Madeiros, *Insurance regulation: Mutual recognition, equivalence and international standards*. [w:] *The future of insurance regulation and supervision. A global perspective*, red. Liedtke P., Monkiewicz J., Palgrave Macmillan, New York, 2011., s. 399.

kapitału wymaganej do pokrycia podejmować ryzyka branżowego na siebie przez ubezpieczycieli i ochrony ubezpieczających. Jest rozporządzeniem zharmonizowanym dla europejskiej branży ubezpieczeniowej. Obowiązuje w 31 Państwach zrzeszonych w Europejskim Obszarze Gospodarczym (ang. European Economic Area, EEA)²³⁰. Ma ono również wpływ poza Europą, a mianowicie na zewnętrzne grupy ubezpieczeniowe. Jeśli ich krajowe systemy nadzoru są uważane za równoważne, mogą łatwiej wejść na rynek europejski²³¹.

Dyrektywa Wyłączalność II zaczęła być opracowywana w 2001 roku przez Komisję Europejską, w ramach idei przygotowania nowego systemu wyłączalności dla branży ubezpieczeń. Była to składowa szerszego „Planu Działań w zakresie Usług Finansowych”²³². Komisja Europejska określiła fundamentalne założenia przygotowywanej Dyrektywy już w treści dokumentu nr MARKT/2509/03 z marca 2003 roku²³³. Dokument ten powstał jako owoc prac analitycznych i koncepcyjnych które trwały około dwa lata. Można wyliczyć siedem podstawowych założeń Dyrektywy Wyłączalność II.

Po pierwsze, krajowe urzędy nadzoru zobowiązane są do utrzymywania odpowiednich działów do stałego monitorowania stanu zakładów ubezpieczeń w zakresie ich ogólnej wyłączalności. Można stwierdzić, że Dyrektywa, narzuca system wymagający nie tylko kontroli czynników ilościowych, lecz narzuca obowiązek kontrolowania również jakościowych aspektów działalności takich podmiotów. Chodzi o zarządzanie a także kontrolę wewnętrzną.

Po drugie, wprowadzone przepisy mają za zadanie nakłaniać i mobilizować krajowe towarzystwa ubezpieczeń do adekwatnego zarządzania ryzykiem, na które są niewątpliwie narażone.

Po trzecie, Ilościowe wymogi kapitałowe mają posiadać dwa poziomy: kapitał docelowy i kapitał minimalny. Tego typu konstrukcja jest konieczna w przypadku konieczności wprowadzenia przez urzędy nadzoru adekwatnych działań naprawczych w danym zakładzie ubezpieczeń.

²³⁰ W skład EEA wchodzi 28 państw członkowskich UE oraz Norwegia, Islandia i Lichtenstein.

²³¹ Zob. T. Gonçalves, J. Silva, N. Silva, *Solvency II – A BPM Application*. [w:] *Trends and Advances in Information Systems and Technologies. WorldCIST'18 2018*. red. A. Rocha, H. Adeli, L. Reis L, S. Costanzo, Springer, Cham 2018, s. 103.

²³² Zob. A. Pilecka, *Plan działań w zakresie usług finansowych (FSAP) - założenia, realizacja i wpływ na rynki finansowe w Unii Europejskiej*, „Bank i Kredyt”, 2007, nr. 2, s. 26

²³³ Zob. Dokument Komisji Europejskiej nr MARKT/2509/03: *Design of a future prudential supervisory system...* (dostęp: 13.06.2021r.).

Po czwarte, w wyniku konieczności zagwarantowania zgodności rozwiązań wykorzystywanych globalnie w sektorze finansowym, system Dyrektywy Wyplacalność II musi pozostawać w możliwie jak najbardziej koherentny z rozwiązaniami i regulacjami stosowanymi w sektorze bankowym.

Po piąte, wprowadzone rozwiązania powinny pozostawać ukierunkowane na możliwie jak najbardziej efektywny nadzór nad: konglomeratami finansowymi oraz ubezpieczeniowymi grupami kapitałowymi.

Po szóste, niezbędna jest synchronizacja europejskich reguł nadzoru, rachunkowości i sprawozdawczości.

Po siódme, Dyrektywa Solvency II powinna być wprowadzana zgodnie z Procesem Lamfalussy'ego: „Procedura Lamfalussy'ego” bierze pod uwagę 4 poziomy procesu regulacyjnego w UE²³⁴, a dokładnie:

Poziom 1: polityczny. Działania legislacyjne powinny dotyczyć określania ogólnych zasad powstałych na podst. sugestii Komisji Europejskiej i zatwierdzanych przez Radę i Parlament w postaci szybkich procedur decyzyjnych, fast truck co-decision procedures. Takie decyzje w formie regulacji obowiązujących we wszystkich krajach, które w odróżnieniu od dyrektyw nie przebiegają w wyniku bardzo długiego procesu implementacji w krajach członkowskich.

Poziom 2: techniczny i wykonawczy. Miał pozwalać na przekształcanie podejmowanych na poziomie politycznym zasad funkcjonowania jednolitego rynku, we wspólnotowe prawo, obowiązujące we wszystkich krajach członkowskich. Mechanizm zatwierdzania tego prawa podlega procedurom, w których podstawową rolę mają Komitety reprezentujące Państwa członkowskie. W celu implementacji zmian w dziedzinie regulacji dotyczących rynku papierów wartościowych oraz usług inwestycyjnych, Lamfalussy zaproponował powołanie nowego komitetu skupiającego regulatorów z UE. Poziom 3: interpretacyjny i konsultacyjny. Miał on gwarantować szybkie przekazywanie prawa unijnego do krajów członkowskich. Dlatego zaproponowano stworzenie mechanizmu, który umożliwić miał bieżące uczestnictwo krajowych regulatorów, w inicjatywach podejmowanych na poziomie pierwszym i drugim. Jak również zapewnienie im niezbędnych uprawnień, dotyczących sektora finansowego UE. Tak zwane komitety poziomu trzeciego. Poziom 4: implementacyjny, który miał umożliwić wprowadzanie

²³⁴ Zob. K. Lanoo, M. Levin, *Securities market regulation in the EU. Everything You always wanted to know about Lamfalussy procedure*, „Finance and Banking”, 2004, nr. 33, s. 16.

prawa UE w państwach członkowskich, na podstawie aktualnej współpracy Komisji z krajowymi regulatorami²³⁵.

Podsumowując powyższe założenia, Dyrektywa Solvency II podkreśla konieczność zarządzania ryzykiem, w systemie dwupoziomowej struktury kapitału. Zarządzanie ryzykiem musi być poddawane ocenie nie tylko ilościowej, lecz także jakościowej. Uwidoczniona jest konieczność kompatybilności z rozwiązaniami wprowadzonymi w sektorze bankowym. Co ważne, powiązania z bankami oraz innymi instytucjami finansowymi powinny być monitorowane, zwłaszcza w przypadku grup finansowych. Jednym z podstawowych założeń Dyrektywy Solvency II jest zdecydowane rozszerzenie roli sprawozdawczości. Konsekwencją jest silna ingerencja w system rachunkowości zakładów ubezpieczeń²³⁶.

Dyrektywa Solvency II zdefiniowała nowe ramy ostrożnościowej regulacji rynku ubezpieczeniowego w Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem nowych wymogów kapitałowych. Podczas, gdy wcześniejsza Dyrektywa Solvency I mająca na celu rewizję i aktualizację dotychczas obowiązującego w UE reżimu wypłacalności, Solvency II ma znacznie szerszy zakres. Główną intencję pomysłodawców projektu Solvency II stanowiła chęć rozwijania kwestii zasad wypłacalności zakładów ubezpieczeń, którą rozpoczęła Solvency I. Solvency I ustanowiła początki integracji wymogów, które miały gwarantować ochronę wypłacalności towarzystw ubezpieczeń. To w tej dyrektywie uwzględniona została po raz pierwszy zasada jednolitej licencji dla ubezpieczycieli w Unii Europejskiej. Nie odnosiła się jednak do nieobojętnych dla wypłacalności okoliczności, na przykład zarządzania ryzykiem²³⁷. Nieuniknione było więc rozwinięcie jej przepisów. Dokonano tego za pomocą następnej dyrektywy – Solvency II. Z powodu znacznych ilości materiałów regulacje prawne tej dyrektywy rozbito na trzy poziomy, stosując się do wytycznych procedury Lamfalussy'ego²³⁸. Poziom pierwszy stanowi Dyrektywa Solvency I z uwzględnieniem jej nowelizacji (tzw. Omnibus II). Poziom drugi stanowią Regulacyjne Standardy Techniczne (Regulatory Technical Standards). Poziom trzeci to Wdrożeniowe

²³⁵ Zob. C. De Visscher, O. Maissocq, F. Varone, *The Lamfalussy Reform in the EU Securities Markets: Fiduciary Relationships, Policy Effectiveness and Balance of Power*, „Journal of Public Policy”, 2008, nr. 28, s. 22-25.

²³⁶ Zob. M. Chmielowiec-Lewczuk, *Wpływ wymagań Solvency II na koszty działalności ubezpieczeniowej*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, 2014, nr. 12, s. 140.

²³⁷ Zob. K. Malinowska, *Wdrażanie Solvency II*, s. 102.

²³⁸ Zob. C. De Visscher, O. Maissocq, F. Varone, *The Lamfalussy Reform...*, s. 33.

Standardy Techniczne (Implementing Technical Standards) a także Wytyczne (Guidelines)²³⁹. Z powodu dużej ilości wniosków ustawodawczych m.in. w postaci projektów dyrektywy Omnibus II, która miała znowelizować dyrektywę Wyłącalność II, termin wprowadzenia kompletnej implementacji do systemów prawnych krajów UE był przesuwany. Ponadto na przedłużenie uformowania finalnego kształtu Wyłącalności II miały wpływ przeprowadzane w państwach UE ilościowe badania wpływu, QIS (Ilościowe Badania Wpływu, ang. Quantitative Impact Studies). Ich istotą było sprawdzenie wprowadzanych przez Solvency II rozwiązań, jak również badanie LTGA (Ocena Gwarancji Długoterminowych, ang. Long-Term Guarantees Assessment). Te badania sprawdzały przede wszystkim wpływ wprowadzanych przepisów na zakres ochrony ubezpieczających, ubezpieczonych i beneficjentów umów ubezpieczenia.

Przyjęcie Solvency II zajęło więcej czasu niż oczekiwano. jej wdrożenie zaplanowano wstępnie na 1 listopada 2012 r., następnie przesunięto je na 1 stycznia 2014 r., następnie na 1 stycznia 2015 r. i ostatecznie rozpoczęcie stosowania wyznaczono dzień 1 stycznia 2016 roku r. Głównym powodem odroczenia był kryzys finansowy. Drastycznie obniżony poziom stóp procentowych wynikający z kryzysu finansowego spowodował zmienność kalkulacji rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i własnych. To stało się to jasne, gdy wyniki ostatniego wpływu ilościowego badania (QIS 5) zostały wydane przez EIOPA (Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych) na początku 2011 roku²⁴⁰. W związku z tym konieczne były przepisy przejściowe, aby wygładzić przejście od Solvency I do Solvency II, ponieważ uważano, że ubezpieczycieli nie należy winić za to, że zawarli „nieracjonalnie wysokie gwarancje” w ramach innych ram regulacyjnych²⁴¹.

Głównym celem Solvency II jest ochrona ubezpieczających i beneficjentów. Wyłącalność II daje pewność, że ubezpieczyciele nie będą składali obietnic, których nie mogą spełnić. Ochrona nie jest absolutna. Ten uzgodniony poziom ufności to 99,5% wartości zagrożonej w okresie jednego roku. Choć stabilność finansowa jest kolejnym celem Solvency II, jest to cel który nie powinien podważać celu głównego, jakim pozostaje

²³⁹ Zob. K. Malinowska, *Wdrażanie Solvency II*, s. 103.

²⁴⁰ Zob. S. Wanat, R. Konieczny, *Estimation of the diversification effect in Solvency II under dependence uncertainty. Szacowanie efektu dywersyfikacji w Solvency II przy niepewnej strukturze zależności*, „Nauki o finansach. Financial sciences”, 2017, nr. 33, s. 95.

²⁴¹ Zob. K. Van Hulle, *Solvency II: Reasonable Expectations*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. Marano P., Siri M., Palgrave Macmillan, Cham 2017, s. 313.

ochrona posiadacza polisy. W większości przypadków ochrona ubezpieczających i stabilność finansowa idzie w parze. Za przyjętym przez Solvency II poziomem zaufania nie kryje się żadna magia. Komisja Europejska zapożyczyła rozwiązania z Australii. Była jednym z pierwszych krajów na świecie, który wprowadził system wypłacalności związany z ryzykiem branży ubezpieczeniowej²⁴².

Efektym ubocznym wprowadzenia Solvency II było poprawienie międzynarodowej konkurencyjności ubezpieczycieli z UE. Ponieważ kwota kapitału potrzebna w ramach Solvency II jest z wysokim poziomem jakości zarządzania ryzykiem, ubezpieczyciele są w stanie prowadzić swoją działalność z optymalną ilością kapitału. Mogą, co więcej, korzystać z zatwierdzonego przez organy nadzoru modelu wewnętrznego do obliczania bufora kapitałowego. Efektywna alokacja kapitału jest ważna, ponieważ kapitał jest cenny i nie byłoby uzasadnione blokowanie zbyt dużej ilości kapitału przez nałożenie bufora kapitałowego, który nie odzwierciedlałby rzeczywistej pozycji ubezpieczyciela w zakresie ryzyka²⁴³. W Solvency II chodzi nie tylko o kapitał. Zawiera podejście trójfilarowe, podobnie jak w Bazylei II, wprowadzonej dla sektora bankowego²⁴⁴. Główne cele dyrektywy Solvency II zostały opisane w dwóch artykułach. Art. 27 stwierdza, że pierwszym i najważniejszym celem Dyrektywy Solvency II jest „ochrona ubezpieczających i beneficjentów”, a art. 28 kontynuuje kładąc nacisk na zapewnienie „stabilności systemów finansowych”. W przeciwieństwie do Bazylei II, dyrektywa Solvency II przedstawia hierarchię między tymi celami. Powyżej wymienione artykuły wyraźnie stwierdzają, że pierwszeństwo ma ochrona konsumentów usług ubezpieczeniowych²⁴⁵.

Ważną kwestią, potwierdzoną przez Dyrektywę Wypłacalność II, zgodnie z art.73, jest to, że zakłady ubezpieczeń nie mogą uzyskać zezwolenia na równoczesne prowadzenie działalności w zakresie ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń innych niż na życie. Mowa o tym także w kolejnych artykułach, takich jak art.73 ust 1, który potwierdza, że zarządzanie, zakładami ubezpieczeń, jest zorganizowane w taki sposób, aby działalność w zakresie

²⁴² Zob. K. Tan, A. Bruhn, *Comparing Solvency II and Life and General Insurance Capital approaches to capital determination of a life portfolio in the presence of stress scenarios*, „Annals of Actuarial Science”, 2019, nr. 13, s. 37.

²⁴³ Zob. K. Van Hulle, *Solvency II: Reasonable Expectations...*, s. 318.

²⁴⁴ Zob. B. Engelmann, W. Grube, *Risk Management of Loans and Guarantees*, [w:] *The Basel II Risk Parameters: Estimation, Validation, Stress Testing - with Applications to Loan Risk Management* 2nd ed. 2011, red. B. Engelmann, R. Rauhmeier, Springer, Berlin 2011, s. 373.

²⁴⁵ Zob. K. Byttebier, K. Loguinova, *The Dangers Associated With Solvency II's Imitation of Basel II*, „Journal of Business Strategy, Finance and Management”, 2018, nr 1, s. 28.

ubezpieczeń na życie była odrębna od działalności w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie. Odpowiednie interesy posiadaczy polis na życie i polis innych niż na życie nie mogą być naruszone, a w szczególności zyski z ubezpieczeń na życie przynoszą korzyść posiadaczom polis na życie, tak jakby zakład ubezpieczeń na życie prowadził wyłącznie działalność w zakresie ubezpieczeń na życie. Rozdzielenie ubezpieczeniowego biznesu życiowego od majątkowego zaowocowało odmiennymi technikami zarządzania dla tych dwóch typów działalności.²⁴⁶ Z grubsza rzecz biorąc, ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia majątkowe to dwa główne modele biznesowe w branży ubezpieczeniowej, zarówno z własną unikalną strukturą przepływów pieniężnych, jak i z dużymi różnicami w kwestiach aktywów i pasywów²⁴⁷.

Architekturę dyrektywy Wyłącalność II tworzą trzy główne obszary, można je określić jako trzy wzajemnie powiązane ze sobą filary. Trzy filary mają jednakowe znaczenie i są powiązane²⁴⁸.

Filar nr 1, dotyczy ilościowych aspektów wypłacalności reżimu, w tym wymogi kapitałowe, wymogi funduszy własnych i zasady wyceny aktywów oraz pasywów w bilansie wypłacalności. Filar 1 to po pierwsze zdolność ubezpieczyciela do wykazania iż posiada odpowiednie zaplecze finansowe, aby zaspokoić wszystkie jego ewentualne zobowiązania wynikające z przyjętego ryzyka. Po wtóre, to wymogi ilościowe, jak na przykład wysokość kapitału który ubezpieczyciel powinien posiadać. Filar 1 dotyczy przede wszystkim obliczeń, modeli i wymogów kapitałowych. Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR) jest jednostką miary kapitału, która ma reagować na ryzyko. Została skalibrowana w celu potwierdzenia, iż każdy ubezpieczyciel będzie zdolny wywiązać się ze swoich zobowiązań w ciągu kolejnych 12 miesięcy, z prawdopodobieństwem 99,5%²⁴⁹. W sytuacji gdy taki poziom kapitału nie będzie zgromadzony, powinno to spowodować interwencję regulacyjną i w konsekwencji wprowadzenie działań naprawczych. Minimalny wymóg kapitałowy (MCR) to minimalna ilość kapitału niezbędna ubezpieczycielowi do pokrycia przyjętego ryzyka. Jeśli kapitał ryzyka ubezpieczyciela obniży się poniżej MCR, nie będzie on miał zezwolenia na zawieranie kolejnych zobowiązań. SCR można obliczyć

²⁴⁶ T. Malmi, S. Ikäheimo, Value Based Management Practices—Some Evidence from the Field, „Management Accounting Research”, 2003, nr 14, s. 236.

²⁴⁷ Zob. M. Eling, D. Diers, Ch. Kraus, A. Reuss A., *Market-Consistent Embedded Value in Non-Life Insurance: How to Measure it and Why*, „Working papers on risk management and insurance”, 2001, nr 104, s. 2.

²⁴⁸ Zob. D. Buckham, J. Wahl, S. Rose, *Executive's Guide to Solvency II*, Wiley, Hoboken 2010. s. 71-73.

²⁴⁹ Tamże, s.75.

przy użyciu modelu standardowego lub wewnętrznego. Model wewnętrzny można wdrożyć w całości lub częściowo, jeśli spełnia testy i wymagania nadzorców, co jest zalecane dla największych firm²⁵⁰.

Mając na celu w szczególności zmniejszenie ryzyka, że ubezpieczyciel nie będzie w stanie zaspokoić roszczeń, a także wczesne ostrzeganie organów nadzoru, ubezpieczyciele są zobowiązani do wdrażania modeli wewnętrznych w celu jak najdokładniejszej oceny ich ryzyka. Jednakże, ponieważ wdrożenie takich modeli wewnętrznych jest dość kosztowne i skomplikowane, Komisja Europejska przy wsparciu (EIOPA) ustanowiła standardowy model, z którego mogą korzystać wszystkie towarzystwa ubezpieczeniowe w celu zbliżenia ich wymogów kapitałowych. Kalibracja w standardowym modelu została osiągnięta dzięki serii Ilościowym Badaniom Wpływu (QIS), w których analizowane są pojawiające się skutki nowych wymogów kapitałowych. Rozporządzenie delegowane Komisji Europejskiej z 2015r. przedstawiło ostateczną wersję standardowej formuły²⁵¹. Jak wiadomo, ogólne ryzyko opiera się na strukturze modułowej, w której odrębne kapitałowe wymogi wypłacalności (SCR) są obliczane dla każdego podmodułu. Większość małych i średnich firm ubezpieczeniowych polega na tym modelu. Większe firmy również przyjmują co najmniej kilka modułów dla ich częściowego modelu wewnętrznego. Dlatego rozsądne wdrożenie i kalibracja modelu standardowego ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia stabilności finansowej europejskich rynków ubezpieczeniowych²⁵².

Filar 2 zawiera wymagania jakościowe, w tym: wymogi dotyczące zarządzania, zarządzania ryzykiem i procesu przeglądu nadzorczego. Filar 2 definiuje wymogi, które dotyczą ram zarządzania i zarządzania ryzykiem, które identyfikują i mierzą ryzyko, przed którym musi być utrzymywany kapitał, a także dotyczące skutecznego nadzoru ubezpieczycieli²⁵³. Jest on prawdopodobnie najbardziej wszechstronnym ze wszystkich trzech filarów, biorąc pod uwagę własną ocenę ryzyka i wypłacalności (ORSA). ORSA można zdefiniować jako „całość procesów i procedur stosowanych do identyfikacji, oceny, monitorowania, zarządzania i raportowania krótko- i długoterminowego ryzyka, z którym

²⁵⁰ Zob. G. Clemente, N. Savelli, *Actuarial Improvements of Standard Formula for Non-life Underwriting Risk*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. Marano P., Siri M., Palgrave Macmillan, Cham 2017, s. 223.

²⁵¹ Dz. Urz. UE L 12/1 z 17 I 2015 r.

²⁵² Zob. G. Clemente, N. Savelli, *Actuarial Improvements ...*, s. 224.

²⁵³ Zob. Cappiello A., *The European Insurance Industry. Regulation, Risk Management, and Internal Control*, Palgrave Macmillan, Cham 2020, s. 60.

zakład reasekuracji musi się zmierzyć lub może się zmierzyć, oraz do określenia funduszy własnych niezbędnych do zapewnienia, że ogólne potrzeby w zakresie wypłacalności są zawsze zaspokajane²⁵⁴. Jest to zatem proces, w którym firma demonstruje, w jaki sposób SCR będzie nadal spełniany podczas wykonywania swojego biznesplanu. Jest to kluczowe powiązanie między zdolnością firmy do modelowania kapitału ryzyka a sposobem działania firmy i powinno stanowić integralną część strategii biznesowej, uwzględniać decyzje strategiczne i powinno być wykorzystywane do pomocy w identyfikacji i zarządzaniu ryzykiem. Innym kluczowym celem ORSA jest promowanie przyszłościowej perspektywy, zazwyczaj 3-5 lat. ORSA nie powinna być zbyt uciążliwa, a zatem nie nadmiernie skomplikowana i proporcjonalna do charakteru. ORSA powinna również skalować, a złożoność ryzyk nieodłącznie związanych z działalnością powinna uwzględniać ryzyka, które mogą pojawić się w przyszłości z rozsądnym stopniem prawdopodobieństwa. Metody mogą obejmować zarówno proste testy warunków skrajnych, jak i mniej lub bardziej zaawansowane modele kapitału ekonomicznego. Mały ubezpieczyciel może sporządzić kilkustronicowy raport, podczas gdy dla międzynarodowej grupy popartej załącznikami może to być kilkaset stron. Nie ma ram ani wytycznych dotyczących wyników, ponieważ organy regulacyjne chcą, aby zarząd firmy był właścicielem procesu ORSA.

ORSA jest ważna, ponieważ w ramach procesu przeglądu nadzorczego ORSA przyczynia się do jakościowego obrazu zdolności kierownictwa do oceny, pomiaru i zarządzania własną działalnością oraz ryzykiem nieodłącznym w organizacji. Ocena ta wymaga od zakładów ubezpieczeń właściwego określenia swoich ogólnych potrzeb w zakresie wypłacalności w odniesieniu do krótko- i długoterminowego ryzyka i stanowi część systemu zarządzania ryzykiem. W oświadczeniu wyjaśnia się, w jaki sposób zakład został określony w odniesieniu do jego potrzeb w zakresie wypłacalności i profilu ryzyka. Wymaga opisu, w jaki sposób proces i wynik ORSA są odpowiednio udokumentowane i wewnętrznie udokumentowane, a także poddane niezależnemu przeglądowi. ORSA to mechanizm, dzięki któremu zarząd ubezpieczyciela upewnia się, że posiada proces zarządzania bieżącym ryzykiem dla biznesu oraz przyszłego ryzyka wynikającego ze strategii biznesowej. Ubezpieczyciel musi zgłosić wyniki ORSA odpowiedniemu organowi

²⁵⁴ Zob. S. Redmond, D. Shaughnessy, *Solvency II: Introduction to Pillar 2* 13.05.2016, *Society of Actuaries in Ireland*, https://web.actuaries.ie/sites/default/files/event/2016/04/160513_intro_to_pillar_2.pdf, (dostęp: 14.11.2021r.).

nadzoru w ramach wymogów sprawozdawczości nadzorczej. Każda znacząca zmiana w profilu ryzyka ubezpieczyciela wymaga od niego podjęcia ORSA²⁵⁵.

Filar 3 dotyczy publicznego ujawniania informacji i nadzoru, czyli raportowania. Reprezentuje on wymogi sprawozdawczości nadzorczej i ujawniania informacji zgodnie z Wyłącalnością II. Na jego mocy ubezpieczyciele są zobowiązani do dostarczania informacji, zarówno w celu publicznego ujawnienia, jak i prywatnego zgłoszenia do odpowiedniego organu nadzoru. Jest to konieczne, aby umożliwić zharmonizowane podejście do nadzoru w całej UE oraz poprawę spójności informacji ujawnianych publicznie²⁵⁶. Wymogi Filaru 3 obejmują roczne i kwartalne raportowanie ilościowe. Koncentruje się on na wymogach dotyczących ujawniania, sprawozdawczości i przejrzystości dotyczących tych ryzyk i wymogów kapitałowych. Dotyczy on celów nadzorczych, wymogów dotyczących ujawniania informacji i przejrzystości, takich jak raport o wyłącalności i kondycji finansowej (SFCR) oraz szablony raportu ilościowego (QRT) – obszar wyjściowy. Raport o wyłącalności i kondycji finansowej (ang. Solvency and Financial Condition Report, SFCR) jest sporządzany corocznie i musi zawierać informacje jakościowe i ilościowe, które w stosownych przypadkach są uzupełniane szablony ilościowymi. Grupy mogą albo samodzielnie sporządzić SFCR obejmujący grupę, przy czym każdy pojedynczy podmiot wytwarza oddzielny SFCR. Zamiennie, Grupa może złożyć pojedynczy raport, który zawiera nie tylko raport zbiorczy grupy, ale także informacje dotyczące każdego ze składowych podmiotów. Regularny raport nadzorczy (ang. Regular Supervisory Report, RSR) składa się z wielu elementów, które muszą być dostarczane w regularnych odstępach czasu. Obejmuje to, co określa się mianem „elementu opisowego”, który zawiera informacje jakościowe, przedstawiające pozycję firmy na koniec roku obrotowego. Każdy pojedynczy podmiot podlegający Solvency II musi złożyć opisowy RSR. Dotyczy to także Grup, one także zobowiązane są do złożenia opisowego RSR. Ponadto RSR wymaga również od ubezpieczycieli przedkładania ilościowych szablonów sprawozdawczych (QRT) raz na kwartał i raz na rok. Szablony raportowania ilościowego (ang. Quantitative Reporting Templates, QRT). Informacje we wzorze obejmują minimalny wymóg kapitałowy, kapitałowy wymóg wyłącalności,

²⁵⁵ Zob. Capiello A., *The European Insurance Industry...*, s. 62-65.

²⁵⁶ Zob. Lloyd's, *Solvency II PILLAR 3: Annual Reporting instructions - ASR - part A & B - AAD - NST 31 December 2016 VERSION 1.1*, <https://www.lloyds.com/~media/files/the-market/operating-at-lloyds/solvency-ii/pillar-3-annual-reporting/pillar-3-annual-reporting-instructions--10-final.pdf>, (dostęp: 14.11.2021r.).

niektóre informacje techniczne rezerwy oraz aktywa i fundusze własne. Roczny QRT zawiera te „podstawowe” informacje oraz więcej szczegółów na temat różnych aspektów, w tym: rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe i umowy reasekuracji. Dane roczne prawdopodobnie podlegają audytowi, przynajmniej w części, a elementy rocznej QRT zostają opublikowane w ramach SFCR. Grupy także są zobowiązane do przedstawiania rocznych szablonów²⁵⁷.

Wprowadzenie w życie Dyrektywy Solvency II dało pewność, że zarządzanie ryzykiem odgrywa centralną rolę w podejmowaniu decyzji na wszystkich poziomach, bazując na własnej ocenie ryzyka i wypłacalności (ORSA) przeprowadzanej regularnie. To gwarantuje, że zakład ubezpieczeń nie będzie angażował się w działania, dla których nie ma odpowiedniego poziomu kapitału. W konsekwencji ubezpieczyciele są w pełni świadomi relacji pomiędzy podejmowanym ryzykiem a posiadanym kapitałem i oferują tylko produkty, na które mają pokrycie. Ubezpieczyciele stali się bardziej kreatywni w wytwarzaniu nowych produktów, ponieważ w pełni rozumieją ryzyko związane z tymi produktami. Ubezpieczyciele prowadzą otwarty dialog ze swoimi organami nadzorczymi, a organy nadzoru są naprawdę zainteresowane zabezpieczeniem przedsiębiorstwa które nadzorują. W konsekwencji problemy potrafią być rozwiązane zanim powstaną. Dzięki temu towarzystwa ubezpieczeniowe mogą traktować organ nadzorczy jako przyjazną instytucję, która stara się im pomagać²⁵⁸.

²⁵⁷ Zob. C. Burckbuchler, M. Irwin, *Moody's Analytics, Enterprise Risk Solutions, More Detailed, More Frequent and More Transparent Reporting - Implementing the Pillar 3 Reporting Requirements of Solvency II*, <https://www.moodyanalytics.com/-/media/whitepaper/2011/11-31-08-Solvency-II-Reporting-WhitePaper.pdf>, (dostęp: 14.11.2021r.).

²⁵⁸ Zob. K. Van Hulle, *Solvency II: Reasonable Expectations...*, s. 321.

Rozdział 2: Dystrybucja ubezpieczeń w Unii Europejskiej w świetle Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD)

2.1. Przyczyny i tło powstania Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD)

Pierwszym krokiem w celu ułatwienia korzystania ze swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług przez agentów i brokerów ubezpieczeniowych była dyrektywa z 1976 r.²⁵⁹.

Niewątpliwie nie zniosła ona licznych barier, utrudniających otwieranie i prowadzenie działalności pośredników ubezpieczeniowych oraz reasekuracyjnych na rynku wspólnotowym, które istniały nadal. Brak możliwości ich swobodnego działania w ramach Unii Europejskiej ciągle uniemożliwiał stworzenie w jej ramach jednolitego rynku ubezpieczeń. Autorzy tej dyrektywy nie wprowadzili jednolitych wymagań dla pośredników ubezpieczeniowych, mimo że prawdopodobnie mieli oni na uwadze zmniejszenie znaczących różnic w funkcjonowaniu rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, pomiędzy danymi krajami członkowskimi²⁶⁰. Z powodu istnienia znaczących różnic w przepisach poszczególnych krajów UE dotyczących funkcjonowania branży pośrednictwa ubezpieczeniowego, autorzy dyrektywy nie podjęli decyzji o zastosowaniu ujednoliconych wymagań dla pośredników ubezpieczeniowych. W przedmiotowej Dyrektywie znalazła się znaczna ilość przepisów semiimperatywnych, pośrednich, nieścisłych²⁶¹. Pozostawiała widoczną swobodę dla krajów członkowskich, pod kątem wyboru możliwych regulacji. Jej najważniejszym motywem była presja na wzajemne uznawanie uprawnień do wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego.²⁶²

Kolejnym aktem ujednolicającym przepisy o pośrednictwie ubezpieczeniowym było zalecenie Komisji Wspólnot Europejskich 92/48/EWG z dnia 18 grudnia 1991 r., w

²⁵⁹ Dz. Urz. UE L 26 z 31 I 1977 r.

²⁶⁰ Zob. I. Audigier, *Insurance Distribution Directive and Cross-Border Activities by Insurance Intermediaries in the EU*, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2021, s. 4.

²⁶¹ Zob. A. Borkowski, *Projekt dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2011, nr. 3, s. 56.

²⁶² Zob. I. Jedrzejczyk, J. Przybytniowski, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2009, nr 2, s.174.

sprawie pośredników ubezpieczeniowych²⁶³, które zwiększyło unifikację przepisów krajów członkowskich w sprawie wymagań zawodowych i rejestracji pośredników ubezpieczeniowych. Zalecenie powstało, gdyż Komisja Europejska uznała że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest zasadniczym elementem procesu dystrybucji ubezpieczeń. Wraz z rozwojem wspólnego europejskiego rynku ubezpieczeniowego, coraz istotniejsza stawała się kwestia unifikacji wymogów dla podmiotów praktykujących działalność w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego²⁶⁴.

Następny ważny krok do uregulowania przepisów dotyczących dystrybucji ubezpieczeń miał miejsce w roku 2002. Wtedy to została uchwalona Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2002/92/WE z 9 grudnia 2002 r.²⁶⁵. Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, zwana w skrócie IMD, została wprowadzona jako akt prawa UE, przede wszystkim w celu regulacji dystrybucji produktów ubezpieczeniowych oraz zagwarantowania praw przysługujących konsumentom. Dyrektywa tę przyjęto 9 grudnia 2002 roku, a termin jej implementacji przez państwa członkowskie przypadał na dzień 15 stycznia 2005 roku. Była ona zawierającym ogólne zasady, instrumentem próby minimalnej harmonizacji przepisów dotyczących dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej²⁶⁶.

Dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD) regulowała praktyki sprzedaży wszystkich produktów ubezpieczeniowych. Obejmowała regulację ogólnych produktów ubezpieczeniowych, takich jak ubezpieczenia komunikacyjne, a także polisy ubezpieczeniowe na życie w tym również te, które zawierały elementy inwestycyjne. Wprowadzona w 2005 r., IMD zawierała zasady, które każde z 27 państw członkowskich wdrożyło zasadniczo na różne sposoby²⁶⁷.

Objęła ona różne zagadnienia dotyczące podejmowania i prowadzenia działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Bazowała ona na rozwiązaniach podobnych jak w

²⁶³ Dz. Urz. L 19 z 28 I 1992 r.

²⁶⁴ Zob. A. Borkowski, *Projekt dyrektywy w sprawie ...*, s. 57.

²⁶⁵ Dz. Urz. UE L 9 15 I 2003 r.

²⁶⁶ Zob. J. Lisowski, *Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2*, „Zarządzanie i Finanse”, 2013, nr. 2, s. 105.

²⁶⁷ Zob. K. Peleckis, V. Peleckienė, *Revision of Insurance Mediation Directive: Driving force of consumer protection*, [w:] *Drivers for Progress in the Global Society*, red. A. Raišienė, Medimond, Vilnius, 2015, s. 24.

opisanym powyżej zaleceniu w sprawie pośredników ubezpieczeniowych. Była jednak bardziej rozbudowana i bardziej szczegółowa²⁶⁸. Dyrektywa o Mediacji Ubezpieczeniowej (IMD) została wdrożona w całej Unii Europejskiej i Europejskich Obszarach Gospodarczych, w celu usunięcia ograniczeń swobody i zdolności pośredników ubezpieczeniowych do działania we wszystkich państwach członkowskich. Dyrektywa IMD, wymagała od nich wprowadzenia przepisów regulujących relacje między pośrednikami a ich klientami, a także wzmocnienia ochrony konsumentów w odniesieniu do pośrednictwa ubezpieczeniowego. Usprawnienie pozycji finansowej i organizacyjnej zakładów ubezpieczeń miało zwiększyć zaufanie publiczne do ubezpieczycieli, pod kątem ich wypłacalności z tytułu umów ubezpieczenia. Posiadanie odpowiedniego kapitału i zasobów organizacyjnych przez zakłady ubezpieczeń miało być zatem warunkiem podstawowym skutecznej ochrony interesów ubezpieczających²⁶⁹.

Komisja Europejska dokonywała przeglądu przepisów IMD w celu poprawy ich jasności i pewności prawnej²⁷⁰. Przyjęta w 2002 r. Dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, była pierwszym krokiem w zakresie wprowadzenia kompleksowej regulacji w odniesieniu do procesu oferowania i zawierania umów ubezpieczenia. Śmiało można stwierdzić, że deklarowanym celem IMD było kompleksowe wprowadzenie jednolitego rynku usług finansowych i oczywiście wzmocnienie ochrony klientów. Zawierała przepisy dotyczące zarówno wymogów zawodowych pośredników ubezpieczeniowych jak i mechanizmy egzekwowania tychże wymogów. Definiowała odpowiedzialność pośredników ubezpieczeniowych wobec swoich klientów. Wprowadzała ochronę przepływów pieniężnych pomiędzy klientem a pośrednikiem, a także obowiązek informacyjny pośredników ubezpieczeniowych wobec klientów, o czym mówił m.in. art. 3 Dyrektywy. Przełomem, który wniosła IMD, było wprowadzenie ujednoliconego paszportu dla pośredników ubezpieczeniowych, o czym mówił już art. 2 tejże Dyrektywy. Polegało to na stworzeniu systemu rejestracji pośredników ubezpieczeniowych, który opierał się na liście konkretnych wymogów zawodowych, mających ułatwić ich działania transgraniczne. Wprowadzając jeden paszport dla

²⁶⁸ Zob. E. Wieczorek, *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – komentarz*, [w:] *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, red. Z. Brodecki, M. Serwach, Zakamycze, Kraków 2005, s. 1069.

²⁶⁹ Zob. A. Tarasiuk, B. Wojno, *The Notion of "Employee" in the IDD: A Harmonized Interpretation Based on the EU Law*, [w:] *Insurance Distribution. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin, 2021, s. 140.

²⁷⁰ Zob. I. Uyanneh, *Co-ordinating and managing a Corporate Insurance Mediation Directive (IMD) Compliance Programme*, „International In-house Counsel Journal”, 2010, nr 11, s. 2.

pośredników ubezpieczeniowych, zapewnił system jednolitej rejestracji dla ogółu tychże podmiotów. Dokonywane to było w oparciu o cały szereg obowiązujących wymagań zawodowych. Wymagania te miały na celu udoskonalenie ochrony konsumentów w sprawach ubezpieczeniowych, jak również ułatwienie pośrednikom ubezpieczeniowym działalności transgranicznej. Zarejestrowani pośrednicy, zgodnie z art. 3 przedmiotowej dyrektywy, po przejściu procedury zarejestrowania, mieli być dopuszczeni do podjęcia i wykonywania działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego na terenie UE w imię zarówno swobody przedsiębiorczości (FOS), jak i swobody świadczenia usług (FOE)²⁷¹.

Zarejestrowani pośrednicy ubezpieczeniowi, dostali możliwość działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego na obszarze całej Unii Europejskiej. IMD potwierdzała możliwość podejmowania i wykonywania takiej działalności zarówno w ramach swobody przedsiębiorczości, jak i świadczenia usług, jeśli dany pośrednik przeszedł, uwzględnioną w art. 6 Dyrektywy, procedurę notyfikacyjną. Jednakże, pomimo wprowadzenia przez IMD instytucji europejskiego paszportu dla ubezpieczeniowych pośredników, nie dało to pełni zamierzonego efektu, i w konsekwencji jednolity rynek dystrybucji ubezpieczeń nadal funkcjonował jako bardzo ograniczony i fragmentowany. Bariery dotyczące podejmowania i wykonywania działalności pośredników ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych w rynek wewnętrzny pozostały, a brak możliwości swobodnego ich działania w całej Wspólnocie utrudniał prawidłowe funkcjonowanie jednolitego rynku ubezpieczeniowego w UE. W praktyce pośrednicy ubezpieczeniowi, którzy chcieli prowadzić działalność transgraniczną, musieli zdobyć określona listę dokumentów oraz zarejestrować się we wszystkich zainteresowanych państwach członkowskich UE oraz w wielu przypadkach zobowiązani byli do stosowania się do danego ustawodawstwa krajowego. Zgodnie z zapisami IMD, gdy pośrednik poinformował swoje macierzyste państwo członkowskie o zamiarze prowadzenia działalności transgranicznej w jednym lub kilku państwach członkowskich w ramach FOS lub FOE po raz pierwszy, organ macierzystego państwa członkowskiego powinien w ciągu miesiąca od otrzymania tej informacji, powiadomić właściwe organy innych państw członkowskich o tym fakcie. Musiała również poinformować przedmiotowego pośrednika chcącego rozpocząć działalność transgraniczną, że to zrobiła. Pośrednik mógł rozpocząć działalność znowu

²⁷¹ Zob. J. Tomkin, *Freedom to Provide Services*, [w:] *The EU Treaties and the Charter of Fundamental Rights: A Commentary*, red. M. Kellerbauer, M. Klamert, J. Tomkin, Oxford Academic, New York, 2019, s. 702-704.

dopiero po miesiącu od daty takiego powiadomienia. W praktyce oznaczało to, że pośrednik musiał czekać do dwóch miesięcy, zanim otrzymał zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej transgranicznie²⁷².

Pomimo powyżej opisanych komplikacji, wraz z IMD pośrednicy ubezpieczeniowi otrzymali wreszcie ramy prawne, aby w pełni odgrywać swoją rolę jako podstawowy czynnik towarzyszący systemowi jednolitej licencji dla towarzystw ubezpieczeniowych. Znaczenie dyrektywy IMD wynika również z sytuacji, w której regulacje prawne dotyczące pośrednictwa i dystrybucji ubezpieczeń w poszczególnych państwach członkowskich pełne były różnic, głównie ze względów historycznych i kulturowych²⁷³. Warto przypomnieć, że IMD był wynikiem bardzo trudnego kompromisu pomiędzy państwami członkowskimi UE ze względu na znaczne różnice, które istniały między ustawodawstwami krajowymi. Niektóre z systemów prawnych tych państw były bardzo rozwinięte, jak np. Francja i Hiszpania, a niektóre były bardzo słabo rozwinięte, jak np. Niemcy²⁷⁴.

W dniu 28 kwietnia 2006 r. ówczesny organ nadzorujący stosowanie prawa unijnego w dziedzinie ubezpieczeń, czyli Komitet Europejskich Inspektorów ds. Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych - CEIOPS (obecnie EIOPA), doprecyzował przepisy IMD dotyczące powiadomień transgranicznych. Opublikował Protokół luksemburski dotyczący współpracy krajowych organów nadzoru w szczególności w odniesieniu do dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego IMD (2002/92/WE). Protokół związał ówczesnych członków CEIOPS. W 2008r. wprowadzono jego ulepszoną wersję, która wprowadziła wspólne rozumienie swobody świadczenia usług przez pośredników. Opracował on procedurę wymiany informacji i współpracy w nadzorze nad ubezpieczeniową transgraniczną działalnością pośredników. Promował także konsekwentne wdrażanie procedur rejestracji i notyfikacji, przedstawiając w załączniku specjalne wzory lub znormalizowane formularze dla tych procedur. Jego

²⁷² Zob. I. Audigier, *Insurance Distribution Directive...*, s. 5-7.

²⁷³ Zob. The European Federation of Insurance Intermediaries, *BIPAR views on the revision of the IMD*, [http://www.psead.com/userfiles/BIPAR%20views%20on%20the%20revision%20of%20the%20IMD-October%202011-EN%20\(1\).pdf](http://www.psead.com/userfiles/BIPAR%20views%20on%20the%20revision%20of%20the%20IMD-October%202011-EN%20(1).pdf), (dostęp: 13.11.2022r.).

²⁷⁴ Zob. C. Eidherr, *Perspektiven für den Vertrieb: Insurance Distribution Directive*, „Versicherungsmagazin”, 2015, nr 7, s. 54-55.

załączniki zawierały również wykaz właściwych organów do dokonywania i przyjmowania zawiadomień oraz wykaz krajowych organów ds. pozasądowego rozstrzygania sporów²⁷⁵.

Po wdrożeniu IMD stało się jasne, że istnieje potrzeba dalszego rozwoju prawodawstwa europejskiego obejmującego interakcje pomiędzy klientami i dostawcami produktów ubezpieczeniowych. W 2010 roku Europejski Komitet Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów („CEIOPS”) opublikował dokument obejmujący szeroką analizę ram regulacyjnych pośrednictwa ubezpieczeniowego i zalecane możliwe kroki legislacyjne. W szczególności zastanawiał się nad przyszłością zakresu nowej regulacji, którą wówczas planowano nazwać „IMD2”²⁷⁶. Najistotniejszymi wnioskami wynikającymi z przedmiotowego dokumentu były m.in. zapisy o tym, że klienci końcowi powinni być objęci tym samym poziomem ochrony niezależnie od kanału dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Niezależnie od tego, czy jest to bezpośrednio od towarzystwa ubezpieczeniowego, czy też np. broker lub agent. Dystrybutorzy powinni mieć równe warunki działania, oraz zagwarantowane korzystanie z porównywalnych standardów, w szczególności w obszarze ujawniania informacji²⁷⁷. Oczywista stała się także potrzeba wejścia w życie przepisów wprowadzających kompleksowy obowiązek badania, przez dystrybutorów ubezpieczeń, wymagań i potrzeb klientów w zakresie ochrony ubezpieczeniowej. Obowiązek ten powinien zostać wprowadzony w sposób generalny, wymagając od dystrybutorów ubezpieczeń odpowiedzialności nie tylko za wykonanie przeprowadzenia analizy potrzeb oraz wymagań konsumenta, lecz także za uprzednie określenie sposobu przeprowadzania tej analizy²⁷⁸.

Do najistotniejszych nowelizacji przepisów dotyczących dystrybucji ubezpieczeń, zwłaszcza biorąc pod uwagę punkt widzenia konsumentów usług ubezpieczeniowych, miało należeć wprowadzenie szczegółowego obowiązku informacyjnego. Celowość wdrożenia obowiązku informacyjnego, to przede wszystkim poprawienie praw konsumentów. Zanim zostałaby zawarta nowa lub zostałaby zmieniona aktualna umowa

²⁷⁵ Zob. CEIOPS DOC-02/06. *Protocol Relating to the Cooperation of the Competent Authorities of the Member States of the European Union in Particular Concerning the Application of Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on Insurance Mediation*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Luxemb_Prot_en_1990.pdf, (dostęp: 13.11.2022r.).

²⁷⁶ Zob. CEIOPS Advice to the European Commission on the revision of the Insurance Mediation Directive (2002/92/EC), <https://register.eiopa.europa.eu/CEIOPS-Archive/Documents/Advices/20101111-CEIOPS-Advice-on-IMD-Revision.pdf>, (dostęp: 28.10.2022r.), s. 35-36.

²⁷⁷ Zob. Tamże, s. 34.

²⁷⁸ Zob. A. Tarasiuk, B. Wojno, *Analiza wymagań i potrzeb klienta w procesie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2018, nr. 3, s. .5

ubezpieczenia, konsument najpierw powinien być poinformowany o szczegółowych danych ubezpieczyciela, takich jak nazwa i adres, zakres pełnomocnictw i status przedstawiciela ubezpieczyciela, możliwościach złożenia reklamacji, a także dopuszczonych pozasądowych ścieżkach rozwiązywania sporów. Ponadto, na żądanie powinien dostać informacje o kosztach związanych z wynagrodzeniem pośrednika, szczegółami dystrybucji, a także administracji i marketingu. Ważna konsekwencja to też wyrównanie obciążeń obu kanałów dystrybucji, zarówno bezpośredniej przez zakład ubezpieczeń jak i poprzez pośredników. Dyskusyjną sprawą pozostawał pomysł wdrożenia obowiązkowej informacji o kosztach działalności ubezpieczyciela, w tym o wysokościach wynagrodzeń tytułem zawartych polis. Pojawiły się głosy, że może mieć to skutek odwrotny od zamierzonego. Oznacza to, iż skutkiem mogłoby być obniżenie ogólnej ilości zawartych umów ubezpieczeniowych, gdyż część spośród potencjalnych konsumentów przy wyborze ochrony ubezpieczeniowej, miałoby ten wybór uzależniać od wysokości prowizji przedstawiciela ubezpieczyciela, a nie tak jak powinna – od jakości obsługi, zakresu ochrony i łącznej wysokości składki. Znaczna część klientów docelowych decydowałaby o wyborze oferty lub pośrednika biorąc pod uwagę przede wszystkim kryterium kosztów zawarcia polisy lub wynagrodzenia pośrednika. Część konsumentów mając wiedzę, iż prowizja pośrednika może wynosić nawet kilkanaście lub kilkadziesiąt procent składki, w ogóle zrezygnowałaby z podpisania polisy, co pozbawiłoby ich ważnej ochrony ubezpieczeniowej²⁷⁹.

Co ważne, w ramach nowej dyrektywy zaplanowano wdrożenie definicji ważnych dla branży ubezpieczeniowej pojęć m.in: outsourcing, doradztwo ubezpieczeniowe, małe i średnie przedsiębiorstwa, wynagrodzenie, klient, dystrybucja produktu ubezpieczeniowego, produkt ubezpieczeniowy, a także aktualizację definicji odwołujących się do przepisów dyrektywy Solvency II (Wypłacalność II), takich jak: duże ryzyka, zakład reasekuracji, zakład ubezpieczeń, trwałe nośnik informacji, przyjmujące państwo członkowskie, rodzime państwo członkowskie. Niektóre z wyżej wymienionych definicji miały zostać dostosowane względem innych dyrektyw. Doprecyzowanie znaczeń powyższych pojęć, miało znacząco wpłynąć na poprawę integracji systemów prawnych

²⁷⁹ Zob. P. Bałasz, K. Szaniawski, *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz*, Zakamycze, Kraków 2005, s. 88.

państw Unii Europejskiej. Miało to pomóc w rozstrzygnięciu ewentualnych różnic w interpretacji przepisów dyrektywy w przypadku wątpliwości interpretacyjnych²⁸⁰.

Wiele spośród sugerowanych zmian w przepisach dotyczyło działalności transgranicznej pośredników ubezpieczeniowych. Wszelkie przepisy harmonizujące przepływ usług w ramach UE, powinny wyeliminować przeszkody w transgranicznej działalności gospodarczej, mobilności i możliwościach ekspansji²⁸¹. W nadchodzącej nowej dyrektywie planowano wprowadzenie nowych przepisów mających wyeliminować administracyjne utrudnienia dla pośredników ubezpieczeniowych z innych państw. Ważnym aspektem usprawnienia przystąpienia do działalności transgranicznej przez instytucje ubezpieczeniowe, miała być wprowadzenie możliwości elektronicznej rejestracji oraz skrócenie lub wręcz rezygnacja z okresów oczekiwania na zezwolenie do działalności międzynarodowej. W projekcie zakładanych zmian znalazł się zakres podstawowych informacji wymaganych do zarejestrowania pośrednika ubezpieczeniowego zamierzającego prowadzić działalność transgraniczną w ramach swobody przedsiębiorczości (FOE) i swobody świadczenia usług (FOS). Tymi podstawowymi informacjami miały być: nazwa, dane teleadresowe, kraj w którym działalność miała być prowadzona, czy i na rzecz których ubezpieczycieli podmiot prowadzi działalność, zakres wykonywanej działalności²⁸². Były to zupełnie podstawowe informacje, które bezwzględnie są konieczne do skutecznego wykonywania działalności. Uwzględniony w zakładanym projekcie dyrektywy wymóg potwierdzania informacji w kwestiach zakresu działalności jak i o zakładach ubezpieczeń, z którymi współpracuje pośrednik, ma znaczyć, że ubezpieczeniowa działalność transgraniczna nie może być szersza niż w kraju rejestracji. Ponadto, projekt zmian dyrektywy dodatkowo zakładał regulacje, według których kraje unijne powinny zawierać porozumienia odnośnie wymiany danych. Dzięki temu obieg informacji na przykład dotyczący bankructw, upadłości, czy likwidacji instytucji ubezpieczeniowych powinien być znacząco usprawniony²⁸³. Unia Europejska w ten sposób procedowałaby także ideę rynku wewnętrznego, polegającą na konsolidacji wewnętrznego

²⁸⁰ Zob. N. De Maesschalck, *The Insurance Distribution Directive: What Does It Change for Intermediaries and for Others*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. P. Marano, M. Siri, Palgrave Macmillan, Cham 2017, s. 63-65.

²⁸¹ Zob. R. Buxbaum, G. Hertig, A. Hirsch, K. Hopt, *European Economic and Business Law. Legal and Economic Analyses on Integration and Harmonization*, De Gruyter, Berlin-New York, 1991, s. 131.

²⁸² Zob. A. Borkowski, *Projekt dyrektywy w sprawie pośrednictwa...*, s. 63.

²⁸³ Zob. J. Tomkin, *Freedom to Provide Services...*, s. 702.

systemu finansowego, w tym rynku usług finansowych. Miało to także pomóc w zwiększeniu konkurencyjności rynku wewnętrznego²⁸⁴.

W projekcie zwrócono także uwagę na obowiązek ciągłego i systematycznego podnoszenia kwalifikacji zawodowych przez osoby zajmujące się zawodowo pośrednictwem ubezpieczeniowym. Każda osoba bezpośrednio zaangażowana w dystrybucję produktów ubezpieczeniowych, zobowiązana miałyby być do posiadania właściwego poziomu wiedzy, a także odpowiednich umiejętności, jak również obowiązkowego udziału w regularnie organizowanych szkoleniach²⁸⁵.

W roku 2012 zgłoszono pierwszą inicjatywę wdrożenia nowego aktu w miejsce Dyrektywy IMD. Złożenie tej pierwszej propozycji miało bezpośredni związek z początkiem działalności EIOPA, która została powołana do życia w tym czasie. Pod nadzorem EIOPA trwały prace przygotowawcze nad projektem Dyrektywy IDD. Do 2016 r. powstało 6 różnych wersji projektu Dyrektywy IDD. Prace nad przedmiotowym projektem mają także polski akcent, gdyż jedną z ważniejszych osób, które posiadały decydujący wpływ na ostateczny kształt przedmiotowego aktu prawnego był Europejski Komisarz ds. Rynku Wewnętrznego i Usług - funkcję tę pełniła pani Elżbieta Bieńkowska²⁸⁶.

Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive – IDD) weszła w życie 22 lutego 2016 r. Na jej podstawie państwa członkowskie Unii Europejskiej zostały zobowiązane do wdrożenia przepisów Dyrektywy do własnych systemów prawa krajowego w terminie do 1 lipca 2018 r. Z dniem 1 października 2018 r. państwa członkowskie Unii Europejskiej musiały wprowadzić w życie przepisy ustawowe, wykonawcze i administracyjne niezbędne do wykonania Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucja ubezpieczeń (IDD). IDD powstał z chęci zapewnienia klientom ubezpieczeń równej ochrony, niezależnie od rodzaju dystrybutora, od którego uzyskali ubezpieczenie. Zasadniczo wprowadzenie IDD miało na celu wyrównanie szans w zakresie ochrony

²⁸⁴ Zob. T. Papadopoulos, *The Magnitude of EU Fundamental Freedoms: Application of the Freedom of Establishment to the Cross-Border Mergers Directive*, European Business Law Review, 2012, nr. 8, s. 520.

²⁸⁵ Zob. K. Przewalska, M. Orlicki, *Nowe prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta Bydgoszcz, Warszawa, Poznań 2004, s. 371.

²⁸⁶ Zob. W. Rustecki, *Wybrane zmiany wprowadzone w pośrednictwie ubezpieczeniowym przez dyrektywę IDD*, „Kortowski Przegląd Prawniczy”, 2017, nr 2, s. 8.

klientów ubezpieczeniowych poprzez uproszczenie, konsolidację i rozszerzenie ochrony klienta w razie potrzeby. IDD ma zadeklarowany cel skupienia się na obszarze ujawniania informacji klientom. Dyrektywa celowo jest szeroka i ma zastosowanie do osób, których działalność polega na świadczeniu usług dystrybucji ubezpieczeń lub reasekuracji na rzecz osób trzecich.

Zastąpiła ona Dyrektywę w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Insurance Mediation Directive - IMD²⁸⁷), która mimo ambitnych założeń, pozostawiła jednolity rynek dystrybucji ubezpieczeń w stanie rozdrobnienia i ograniczenia. Nowa Dyrektywa uregulowała dystrybucję ubezpieczeń w sposób bardziej precyzyjny i kompleksowy niż poprzednia dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego IMD²⁸⁸. Podstawowym zadaniem nowej Dyrektywy IDD dotyczącej dystrybucji ubezpieczeń, niewątpliwie było promowanie działalności pośredników ubezpieczeniowych, a także w konsekwencji dalszy rozwój ujednolicania unijnego rynku usług ubezpieczeniowych. IDD miało na celu poprawę regulacji ubezpieczeń detalicznych praktyki sprzedaży i dystrybucji na jednolitym rynku europejskim oraz wprowadzenie większej przejrzystości i ulepszonych, bardziej zrozumiałych informacji dla konsumentów, aby pomóc ludziom w zapewnieniu, że kupują produkty odpowiadające ich potrzebom²⁸⁹.

Zgodnie z ówczesnymi założeniami, bezpośrednimi celami wprowadzenia nowej Dyrektywy IDD, było jeszcze większe usprawnienie regulacji na rynku ubezpieczeń, stworzenie większych możliwości dla działalności transgranicznej, stworzenie warunków niezbędnych dla utrzymania zdrowej konkurencji pomiędzy dystrybutorami produktów ubezpieczeniowych, a najważniejszym z celów było wzmocnienie ochrony konsumentów. W przypadku tego ostatniego aspektu, szczególny nacisk położono na ochronie konsumentów w zakresie dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych²⁹⁰. Co istotne, Dyrektywa IDD wskazuje również na zmianę ogólnej polityki legislacyjnej, gdyż kładzie nacisk nie tylko na usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego, lecz obejmuje także wszelkie dostępne formy dystrybucji ubezpieczeń, w tym również sprzedaż

²⁸⁷ Dz. Urz. UE L 009 z 15 I 2003 r.

²⁸⁸ Zob. T. Köhne, C. Brömmelmeyer, *The New Insurance Distribution Regulation in the EU—A Critical Assessment from a Legal and Economic Perspective*, The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, 2018, nr 43, s. 704.

²⁸⁹ Zob. K. Noussia, *The IDD and Its Impact on the Life Insurance Industry*, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin, 2021, s. 75.

²⁹⁰ Zob. *Insurance Distribution Directive: report analysing national general good rules*, Publications Office, Luxembourg 2019, s. 6..

bezpośrednią prowadzoną przez zakłady ubezpieczeń²⁹¹. Potwierdzenie możemy znaleźć w preambule Dyrektywy IDD, w której zapisane jest, że: „konsumenci powinni korzystać z tego samego poziomu ochrony pomimo różnic między kanałami dystrybucji”. Dalej czytamy, iż aby zagwarantować ten sam poziom ochrony, zapisano że: „w celu zagwarantowania stosowania tego samego poziomu ochrony oraz aby konsument mógł skorzystać z porównywalnych standardów, w szczególności w zakresie ujawnienia informacji, równe szanse między dystrybutorami są niezbędne.”

Wpływ na wprowadzenie nowych przepisów za pomocą przedmiotowej Dyrektywy, zapewne miały także niepokoje na rynkach finansowych, jak również fakt istnienia zdecydowanych różnic w przepisach dotyczących dystrybucji ubezpieczeń w poszczególnych krajach członkowskich. Chęć wyeliminowania powyższych problemów, niewątpliwie miała wpływ na decyzje o wprowadzeniu ściślejszej harmonizacji unijnego prawa dotyczącego pośrednictwa ubezpieczeniowego. Dodatkową motywacją, zapewne była także potrzeba zniesienia pojawiających się na krajowych rynkach ubezpieczeniowych różnic, które wynikały z braku istnienia uniwersalnych wymogów dla autoryzacji pośredników, a także nietransparentnych zasad prowizyjnych dla podmiotów zajmujących się pośrednictwem ubezpieczeniowym. Niewątpliwie, inną istotną przesłanką która doprowadziła do wprowadzenia poprawy istniejącego prawa, była coraz mocniej zawiązująca się współpraca instytucji międzynarodowych z zakresu nadzoru ubezpieczeniowego i finansowego, takich jak: EBA, ESMA, EIOPA, IOSCO, IAIS. Mimo iż ze strony formalnej nie miały pomiędzy sobą powiązań, jednakże w praktyce prowadziły całkiem ścisły dialog. Samo powstanie EIOPA, czyli Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych, w 2010r. znacząco poprawiło poziom ochrony klientów docelowych branży ubezpieczeniowej²⁹².

Jeśli chodzi o sam sposób dystrybucji, jest to niezwykle istotna kwestia dla ochrony konsumentów na rynku ubezpieczeniowym, aby poziom tej ochrony był identyczny w każdym kraju UE. Utrzymanie identycznych warunków w państwach członkowskich, stanowiących unijny rynek, jest jednym ze gwarantów utrzymania stabilności tegoż właśnie rynku. Co warto odnotować, rynek ubezpieczeń w ramach Unii Europejskiej, to

²⁹¹ Zob. K. Malinowska, *Insurance transparency and protection regime under the Insurance Distribution Directive*, Insurance Review, 2016, nr 4, s. 90.

²⁹² Zob. W. Rustecki, *Wybrane zmiany wprowadzone w pośrednictwie...*, s. 7.

rynek wart wiele bilionów euro. Utrzymanie stabilności na unijnym rynku ubezpieczeniowym jest o tyle istotne, że w skali Unii Europejskiej, biorąc pod uwagę finanse – stanowi ponad 10 bilionów euro.²⁹³ W tej sytuacji trzeba brać pod uwagę fakt, iż nawet małe zachwianie tak znaczącej części gospodarki Unii doprowadzić może do poważnych konsekwencji finansowych i gospodarczych we wszystkich krajach członkowskich.

Kolejną istotną kwestią jest obowiązek pilnowania zbliżonych warunków konkurencji w ramach dystrybucji ubezpieczeń w różnych państwach. Bez jednolitej, obiektywnej regulacji prawnej, nie ma mowy o równych warunkach istniejących w ramach wspólnego rynku europejskiego. Tym bardziej, że wraz z wprowadzeniem IDD nastąpił zdecydowany wzrost obowiązków związanych z informacjami, usługami doradczymi, dokumentacją i postępowaniem biznesowym. Spowodowało to także wzrost niezbędnych wysiłków, jak również kosztów które dodatkowo muszą ponosić pośrednicy ubezpieczeniowi²⁹⁴. Nałożony na dystrybutorów ubezpieczeń obowiązek przeprowadzania analizy wymagań i potrzeb klientów, mający na celu finalne zaproponowanie im odpowiedniego zakresu umowy ubezpieczenia, jest swoistym odwróceniem dotychczasowego schematu działania, w którym oceny poziomu użyteczności usługi albo towaru dla klienta dokonuje on sam, a nie jak dotąd dystrybutor sprzedający usługę albo towar²⁹⁵.

Dyrektywa IDD Wprowadziła szereg nowych zapisów dotyczących swobody świadczenia usług (FOS), a także swobody przedsiębiorczości (FOE), za pomocą których udało się w pewnym stopniu doprecyzować i w konsekwencji uprościć procedury działań transgranicznych. Miedzy innymi, zaproponowała całkiem nowy rozdział kompetencji w kwestiach pośrednictwa ubezpieczeniowego, dzieląc je pomiędzy odpowiednie organy państwa członkowskiego, z którego dana usługa ubezpieczeniowa pochodzi, a państwa które daną usługę przyjmuje²⁹⁶.

²⁹³ Zob. Insurance Europe. The European insurance and reinsurance federation, *European insurance in figures. 2020 data*. <https://insuranceeurope.eu/publications/2569/european-insurance-in-figures-2020-data>, (dostęp 06.11.2022r.), s.

²⁹⁴ Zob. T. Köhne, C. Brömmelmeyer, *The New Insurance Distribution Regulation...*, s. 704.

²⁹⁵ Zob. Z. Długosz, *Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta oraz jego granice*, [w]: *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gnela, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017, s. 133.

²⁹⁶ Zob. I. Audigier, *Insurance Distribution Directive...*, s. 4.

Jeden paszport transgranicznego pośrednika ubezpieczeniowego w ramach IMD, a teraz w ramach IDD, wynika z rejestracji pośrednika w jego rodzimym państwie członkowskim. Podobnie jak IMD, IDD wymusiło, aby rejestry krajowe wskazywały państwa członkowskie, w których ich pośrednicy prowadzą działalność w ramach FOE lub FOS. Zgodnie z art.3 IDD również nakazało EIOPA stworzenie i publikację na swojej stronie internetowej, jednego, elektronicznego rejestru zawierającego wpisy pośredników ubezpieczeniowych, którzy dokonali zgłoszenia do prowadzenia działalności transgranicznej w ramach FOE lub FOS. Tego typu rozwiązanie było postulowane przez przedstawicieli branży ubezpieczeniowej już od dawna²⁹⁷. Oczywiście musi być on na bieżąco aktualizowany. Rejestr prowadzony na zasadzie strony internetowej zawiera linki do każdego z właściwych organów rejestrowych pozostałych państw członkowskich. Taki rejestr, umożliwia klientom prywatnym, ale także instytucjonalnym szybko i łatwo znaleźć informacje o zarejestrowanych pośrednikach prowadzących działalność transgraniczną w swoich krajach. EIOPA także utworzyła na swojej stronie internetowej witrynę z hiperłączami do krajowych rejestrów lub innych źródeł informacji²⁹⁸.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD) jak już wyżej opisano, miała przede wszystkim na celu harmonizację przepisów krajowych dotyczących dystrybucji ubezpieczeń, produktów reasekuracyjnych, a także ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (IBIP), oferowanych przez pośredników ubezpieczeniowych, zakłady ubezpieczeń i ich przedstawicieli. Początkową datą wdrożenia IDD i stosowania odpowiednich rozporządzeń delegowanych ostatecznie przełożono na 1 października 2018 r. dla firm ubezpieczeniowych, tak aby dać rynkowi niezbędny czas do przystosowania się. Z kolei Parlament Europejski uzasadnił ten wniosek o odroczenie przez konieczność zapewnienia zakładom ubezpieczeń i dystrybutorom ubezpieczeń więcej czasu na lepsze przygotowanie się do prawidłowego i skutecznego wdrożenia dyrektywy, oraz do wdrożenia niezbędnych zmian technicznych i organizacyjnych w celu spełnienia wymogów narzucanych przez przepisy Dyrektywy oraz Rozporządzeń delegowanych. IDD miała na celu poprawę regulacji praktyk sprzedaży i dystrybucji ubezpieczeń detalicznych

²⁹⁷ Zob. R. Fulneczek, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w świetle noweli do ustawy o działalności ubezpieczeniowej*, „Prawo Asekuracyjne”, 1995, nr 4, str. 58.

²⁹⁸ Rejestr Pośredników Ubezpieczeniowych EIOPA (EIOPA Register of Insurance Intermediaries), <https://eiopa.europa.eu/Pages/Consumer-Protection/Single-electronic-register-for-cross-border-business.aspx>, (dostęp: 13.11.2022r.).

na jednolitym rynku europejskim oraz wprowadzenie większej przejrzystości informacji przekazywanych konsumentom, aby pomóc im w upewnieniu się, że kupują produkty odpowiadające ich potrzebom. Dyrektywa IDD wprowadziła przepisy służące podstawowej harmonizacji, co oznacza, że państwa członkowskie mogły w ramach własnych systemów prawnych narzucać jeszcze wyższe standardy i wymagania.

Po kryzysie kredytowym 2007/2008 prawodawcy mieli na celu odbudowę zaufania inwestorów do rynków finansowych. Stąd nadrzędnym celem wszelkich post-kryzysowych regulacji było zapobieganie arbitrażowi regulacyjnemu, czyli sytuacji zachęcającej do opracowywania produktów ubezpieczeniowych mających na celu obejście bardziej rygorystycznych przepisów. Polityka wyrównywania zasad gry spowodowała przyrost produktów ubezpieczeniowych, zwłaszcza tych związanych z ubezpieczeniami na życie i inwestycyjnych²⁹⁹. Ta sytuacja miała odzwierciedlenie także na poziomie prawodawstwa Unii Europejskiej, w konsekwencji powstała dyrektywa 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID II)³⁰⁰ uchyliła poprzednią dyrektywę 2004/39/WE (MiFID)³⁰¹.

W motywie 87 MiFID II zawarto przepis, mówiący iż w celu zapewnienia spójnej ochrony klientów detalicznych i zapewnienia równych warunków działania między nimi podobnych produktów, ważne jest, aby IBIP podlegały odpowiednim wymogom: „Wymogi ochrony inwestorów zawarte w niniejszej dyrektywie powinny być stosowane w jednakowy sposób także dla inwestycji w formie umów ubezpieczeniowych”, oraz że wszelkie niespójności międzysektorowe, które są szkodliwe dla konsumentów powinny być wyeliminowane. W tym celu IDD wprowadziło pewne reguły i zasady zawarte już w ostatecznej wersji MiFID II.

IDD odgrywa znaczącą rolę w promowaniu ochrony konsumentów odbiorców produktów ubezpieczeniowych we wszystkich krajach UE, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że dyrektywa MiFID II nie obejmuje dystrybucji IBIP. W szczególności IDD zapewnia większą przejrzystość dystrybutorów ubezpieczeń w stosunku do ceny i kosztów ich produktów, ale także zapewnia wyższe standardy dotyczące informacji o produktach i

²⁹⁹ Zob. A. Śliwiński, P. Marano, *Innovation in life insurance: the economic landscape and the Insurance Distribution Directive*. [w:] *Life insurance in Europe. Risk analysis and market challenges*, red. M. Borda, S. Grima, I. Kwiecień, Springer, Berlin 2020, s.165-166.

³⁰⁰ Dz. Urz. UE L 173/349 z 12 VI 2014 r..

³⁰¹ Dz. Urz. UE L 145 z 30 IV 2004 r.

zasad prowadzenia działalności. Wykonując tę funkcję, IDD zapewnia wiele podobnych reguł, co przepisy Dyrektywy MiFID II. Nadal jednak istnieje wiele różnic, które stwarzają ryzyko segmentacji lub arbitrażu regulacyjnego. Ponadto, podczas gdy dyrektywa MiFID II aspirowała do maksymalnej harmonizacji, IDD wyraźnie dążyła do minimalnej harmonizacji, pozwalając państwom członkowskim na nałożenie surowszych zasad ochrony konsumentów³⁰².

IDD miał wyraźnie na celu harmonizację przepisów krajowych dotyczących dystrybucji ubezpieczeń i reasekuracji w całej Unii i był ukierunkowany nie tylko, jak wcześniej tylko na brokerów ubezpieczeniowych lub pośredników, ale wszystkich rodzajów osób lub instytucji dystrybuujących produkty ubezpieczeniowe, również takich jak agenci, pracownicy banków dystrybuujący produkty bancassurance, zakłady ubezpieczeń, biura podróży, czy firmy wynajmujące samochody³⁰³. Jednak nadrzędnym celem jest, aby klienci, niezależnie od kanału dystrybucji, korzystali z tego samego poziomu ochrony i równego traktowania. W szczególności, także zgodnie z reżimem MiFID II dla instrumentów finansowych i lokat strukturyzowanych, w ramach IDD reżim ochrony konsumentów zapewniają przepisy szczególne dotyczące zasad prowadzenia działalności i wymogów w zakresie ładu produktowego³⁰⁴.

Zgodnie z faktem, że IDD jest dyrektywą „minimalnej harmonizacji”, oznacza, że państwa członkowskie mogą utrzymać w mocy własne przepisy mające zastosowanie do pośredników, o ile nie jest to sprzeczne z IDD. W efekcie IDD powstał z chęci zapewnienia klientom ubezpieczeniowym równych warunków ochrony niezależnie od rodzaju dystrybutora, od którego uzyskali ubezpieczenie. Ma na celu wyrównanie szans w zakresie ochrony klientów ubezpieczeniowych poprzez uproszczenie, konsolidację i rozszerzenie ochrony klienta w razie potrzeby. IDD ma zadeklarowany cel skupienia się na „obszarze ujawniania informacji” klientów pkt. nr 6 preambuły Dyrektywy IDD i zgodnie z pkt. nr 11 preambuły, dotyczy „osób, których działalność polega na udzielaniu ubezpieczeń lub usług dystrybucji reasekuracji na rzecz osób trzecich.”

³⁰² Zob. V. Colaert, *European banking, securities and insurance law: cutting through sectoral lines?*, „Common Market Law”, 2015, nr 52, s: 1579–1580.

³⁰³ Zob. N. De Maesschalck, *The Insurance Distribution Directive: what does it change...*, s. 63-65.

³⁰⁴ Zob. K. Noussia, M. Siri, *The legal regime and the relevant standards*, [w:] *Distribution of insurance-based investment products. The EU regulation and the liabilities*. red. P. Marano, I. Rokas, Springer, Berlin 2019, s. 28–30.

Wprowadzenie IDD miało na celu zwiększenie ochrony kupujących klientów i inwestorów detalicznych produktów ubezpieczeniowych lub ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych. Ten cel jest zgodny z głównym celem regulacji i nadzoru ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego w Unii Europejskiej, czyli odpowiedniej ochrony ubezpieczających i beneficjentów, o której mowa w pkt. nr 16 Dyrektywy 2009/138/WE Europejskiego Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i wykonywania działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Solvency II, Wyplącalność II). IDD dąży do osiągnięcia celu, którym jest wzmocnienie ochrony klienta docelowego, poprzez zapewnienie większej przejrzystości dystrybucji ubezpieczeń w zakresie ceny i kosztów produktów ubezpieczeniowych, wymaganie lepszych i bardziej zrozumiałych informacji o produkcie oraz doskonalenie zasad prowadzenia biznesu, ze szczególnym uwzględnieniem doradztwa.

Reasumując, Dyrektywa dotycząca Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) jest wynikiem długotrwałego procesu regulacyjnego w Unii Europejskiej, mającego na celu ujednolicenie i usprawnienie rynku ubezpieczeń. Początkowo, dyrektywa z 1976 roku nie zdołała zniesienia wszystkich barier dla pośredników ubezpieczeniowych, co utrudniało stworzenie jednolitego rynku. Kolejne akty prawne, takie jak zalecenie z 1991 roku i Dyrektywa IMD z 2002 roku, wprowadziły pewne ulepszenia, ale nadal pozostawiały wiele problemów nierozwiązanych. IMD wprowadziła koncept "europejskiego paszportu" dla pośredników ubezpieczeniowych, ale w praktyce nadal istniały liczne bariery i różnice w ustawodawstwach krajowych. Wprowadzenie IMD2 miało na celu dalsze ujednolicenie i usprawnienie rynku, z naciskiem na ochronę konsumentów i równość warunków dla wszystkich dystrybutorów ubezpieczeń. Nowa dyrektywa miała również wprowadzić szereg definicji i doprecyzowań, mających na celu eliminację wątpliwości interpretacyjnych i zwiększenie integracji systemów prawnych państw członkowskich. Pomimo tych wysiłków, wyzwania w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w UE pozostają, a proces regulacyjny jest nadal w toku.

2.2. Dystrybucja ubezpieczeń na życie

Biorąc pod uwagę przedmiot objęty ochroną jako kryterium, obowiązuje podział ubezpieczeń na dwa podstawowe działy. Do działu I - zaliczamy ubezpieczenia na życie ,

natomiast do działu II - ubezpieczenia majątkowe, a także inne ubezpieczenia osobowe³⁰⁵. Dyrektywa w sprawie Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), wprowadziła swoimi przepisami nowe zasady dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

W przeciwieństwie do dyrektywy MiFID II, która znacznie ograniczyła firmom świadczącym usługi w zakresie doradztwa inwestycyjnego na zasadach niezależnych oraz usług zarządzania portfelem, możliwość do przyjmowania i zatrzymywania opłat, prowizji lub wszelkich pieniężnych i korzyści niepieniężnych od osób trzecich, w szczególności od emitentów produktów lub usług, IDD zasadniczo akceptuje takie wynagrodzenie w związku z dystrybucją produktów ubezpieczeniowych (w tym IBIP), o ile przyjmowane opłaty, prowizje lub jakiegokolwiek inne korzyści niepieniężne nie ma negatywnego wpływu na jakość odpowiedniej usługi i nie naruszają obowiązku dystrybutora do uczciwego, profesjonalnego i sprawiedliwego postępowania, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta. IDD dotyczy klientów i towarzyszy mu szeroki zakres obowiązków, dotyczących przejrzystości opłat i innych kosztów ponoszonych przez klientów na rzecz pośredników. W szczególności jest to konieczne aby pośrednik ubezpieczeniowy musiał ujawnić, czy w odniesieniu do umowy pracuje na podstawie honorarium, prowizji dowolnego rodzaju, innego rodzaju wynagrodzenia czy dowolnej kombinacji powyższych. Ponadto, aby uniknąć zakłócenia konkurencji poprzez zachęcanie ubezpieczycieli do bezpośredniej sprzedaży klientom, a nie poprzez pośredników, w celu uniknięcia wymogów informacyjnych, ubezpieczyciele są do tego zobowiązani aby udzielać klientom informacji o charakterze wynagrodzenia, jaki pracownicy otrzymują tytułem sprzedaży produktów ubezpieczeniowych³⁰⁶. Obowiązki informacyjne są najbardziej oczywistym obszarem dystrybucji ubezpieczeń, gdzie przejrzystość powinna być zapewniona. Właściwe wywiązywanie się z obowiązków informacyjnych przyczynia się do większej przejrzystości warunków ubezpieczenia, czyli zawartości produktu ubezpieczeniowego, mimo że ubezpieczenia powinny być zgodnie z prawem traktowane jako usługa, a nie ściśle produkt³⁰⁷.

³⁰⁵ Zob. A. Kufel-Siemńska, *Podział Ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia Gospodarcze*, red. T. Sangowski, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2000, s. 144.

³⁰⁶ Zob. L. Martinez, P. Marano, *The New EU Rules on Insurance Customer/Policyholder Protection Viewed against the NAIC Model Acts*, „Global Jurist”, 2020, nr. 3, s. 2.

³⁰⁷ Zob. M. Dreher, *Die Versicherung Als Rechtsprodukt, Die Privatversicherung Und Ihre Rechtliche Gestaltung*, Mohr Siebeck, Tübingen 1991, s. 12-15.

Ponadto, zgodnie z art. 17 Dyrektywy IDD, dystrybutorzy ubezpieczeń nie mogą dokonywać żadnych uzgodnień w drodze wynagrodzenia, celów sprzedażowych lub innych, które mogłyby stanowić dla niego lub jego pracowników zachętę lub motywację, aby polecili klientowi konkretny produkt ubezpieczeniowy, podczas gdy tenże dystrybutor ubezpieczeń mógłby zaoferować inny produkt ubezpieczeniowy, który w lepszy sposób zaspokajałby potrzeby klienta³⁰⁸.

W kontekście ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, nowe regulacje wprowadzone przez Dyrektywę o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) i zaimplementowane w polskim prawie, zobowiązują dystrybutorów do ujawniania dodatkowych informacji dotyczących kosztów dystrybucji. Te informacje są kluczowe dla klienta, ponieważ pozwalają zrozumieć, jakie rzeczywiste koszty będą związane z inwestycją, zwłaszcza w kontekście ewentualnej wypłaty środków. Jest to istotne uzupełnienie do dokumentów zawierających kluczowe informacje (KID), które często nie uwzględniają wszystkich kosztów. Art. 29 IDD podkreśla, że przez produkt ubezpieczeniowy należy rozumieć nie tylko samą polisę, ale również warunki umowy, które definiują prawa i obowiązki obu stron. To oznacza, że klient musi być w pełni świadomy nie tylko potencjalnych zysków, ale również wszelkich obowiązków i ryzyk, które niesie ze sobą dany produkt ubezpieczeniowy. W praktyce, te dodatkowe wymogi informacyjne mają na celu zwiększenie transparentności i zaufania na rynku ubezpieczeń. Klient, będąc lepiej poinformowanym, ma możliwość dokonania bardziej świadomego wyboru, co z kolei może prowadzić do większej stabilności i efektywności rynku ubezpieczeń³⁰⁹.

Przyjęcie kryteriów opartych na dyrektywie MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II) było szeroko postrzegane jako krok w dobrą stronę w kontekście regulacji rynku finansowego i ubezpieczeniowego. Jednym z głównych atutów tej dyrektywy jest jej zrównoważony charakter, który uwzględnia zarówno interesy dystrybutorów ubezpieczeń, jak i ich klientów. Dyrektywa MiFID II wprowadza szereg wymogów dotyczących przejrzystości, odpowiedzialności i etyki, co ma na celu zwiększenie zaufania klientów do sektora. Dzięki temu dystrybutorzy są zmuszeni do działania w sposób bardziej zorientowany na klienta, co teoretycznie powinno prowadzić

³⁰⁸ Dz. Urz. L 341/1 z 20 XII 2017r.

³⁰⁹ Zob. D. Bożek, *Redefining Product Management: IDD's Perspective* Diana Renata Bożek, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2021, s. 379.

do lepszych produktów i usług. Jednocześnie, dyrektywa daje pewną elastyczność na poziomie krajowym, pozwalając właściwym organom krajowym (NCA – National Competent Authority) na dostosowanie regulacji do specyfiki lokalnego rynku i potrzeb konsumentów. To oznacza, że nie jest to jednolite podejście "na miarę wszystkich", ale system, który może być dostosowany do różnych warunków i wymagań. W efekcie, MiFID II staje się narzędziem, które pomaga w osiągnięciu równowagi pomiędzy koniecznością regulacji a potrzebą elastyczności, co jest kluczowe dla zdrowego rozwoju rynku finansowego i ubezpieczeniowego³¹⁰.

Ponieważ jednym z celów IDD było zapewnienie skutecznej ochrony klientów we wszystkich sektorach finansowych i zagwarantowanie tego samego poziomu ochrony, który obowiązuje niezależnie od kanału za pośrednictwem którego klienci kupują produkt ubezpieczeniowy, to wyjaśnia, dlaczego IDD obejmuje dystrybucję nie tylko ubezpieczeń majątkowych i produkty na życie, ale także produkty reasekuracyjne i IBIP. To również wyjaśnia, dlaczego IDD ma zastosowanie do dystrybutorów ubezpieczeń, podczas gdy poprzednia dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, czyli IMD, dotyczyła tylko pośredników ubezpieczeniowych. Stąd, opierając się na nowej definicji dystrybutora ubezpieczeń, IDD obejmuje większą liczbę firm niż IMD. Te równe szanse są uważane za gwarancję dla klientów, którzy korzystać mogą z tego samego poziomu ochrony. W praktyce jednak może to prowadzić do sytuacji współodpowiedzialności między różnymi rodzajami dystrybutorów, o których mowa powyżej, podczas gdy ustawodawstwa krajowe stosowały wcześniej jasny podział w zakresie odpowiedzialności³¹¹.

W odniesieniu do IBIP, zgodnie z przepisami zawartymi w IDD dystrybucja IBIP generuje pełen zakres dodatkowych obowiązków dla dystrybutorów. Dystrybutorzy muszą przestrzegać określonych wymagań zawodowych i organizacyjnych, o czym mówi np. art. 10 IDD. Zakup IBIP wiąże się z ryzykiem, a inwestorzy powinni mieć możliwość polegania na dostarczonych informacjach i ocenie jakości. Pośrednicy ubezpieczeniowi oraz zakłady ubezpieczeń, które doradzają klientom detalicznym w zakresie IBIP lub je sprzedają, zobowiązani są do posiadania odpowiedniego poziomu wiedzy i kompetencji w zakresie oferowanych produktów. Natomiast ich pracownikom należy zapewnić odpowiednią ilość czasu i zasobów, aby mogli w sposób wyczerpujący informować klientów. Określone

³¹⁰ Zob. K. Noussia, *The IDD and Its Impact on the Life Insurance...*, s. 79.

³¹¹ Zob. D. Maśniak, *Komentarz do art. 4 u.d.u.*, [w:] *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, red. M. Fras, B. Kucharski, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, Wolters Kluwer, Warszawa 2020, s. 83.

standardy informacyjne, zawarte m.in. w art. 29 i art. 30 IDD obejmują zapewnienie odpowiednich informacji oraz wymogów dotyczących doradztw.

Artykuły 28 i 29 Dyrektywy IDD (Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń) są kluczowe dla regulacji wynagrodzeń w kontekście dystrybucji produktów ubezpieczeniowych opartych na inwestycjach (IBIP). Celem tych artykułów jest zapewnienie, że wynagrodzenie dystrybutora nie wpływa negatywnie na jakość usług świadczonych dla klienta. Dystrybutorzy są zobowiązani do opracowania i regularnej aktualizacji zasad i procedur, które mają na celu identyfikację i zarządzanie potencjalnymi konfliktami interesów. To oznacza, że muszą być jasne mechanizmy kontroli i monitorowania, aby zapewnić, że wynagrodzenie w formie opłat, prowizji czy świadczeń niepieniężnych nie wpływa na jakość doradztwa czy innych usług. Kolejnym istotnym elementem jest pełna transparentność wobec klienta. Klient musi być nie tylko informowany o wszelkich opłatach i prowizjach, ale także o tym, jak te koszty wpływają na dystrybucję produktu. W przypadku udzielania porad, dystrybutorzy muszą ujawnić wszelkie koszty i opłaty związane z produktem, co pozwala klientowi na dokonanie świadomej decyzji³¹².

Jeśli chodzi o ramy zarządzania wyżej wymienionym konfliktem interesów w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń, niewątpliwie zyskał on nowe oblicze w świetle dyrektywy IDD. Konflikt interesów jest zazwyczaj definiowany jako sytuacja, w której interes własny ubezpieczyciela lub pośrednika ubezpieczeniowego jest traktowany ponad interes klienta. Przejawia się to najczęściej w odniesieniu do prowizji, wynagrodzeń lub innego rodzaju korzyści finansowych, otrzymywanych po stronie ubezpieczyciela lub pośrednika. Ustawodawca europejski za pośrednictwem dyrektywy IDD wprowadził nowe zasady egzekwowania przejrzystości wynagrodzeń, w reakcji na zagrożenie niekorzystnego traktowania interesów klientów docelowych w tym zakresie. Przepisy wprowadzone przez IDD zawierają zobowiązanie dla dystrybutorów ubezpieczeń do podjęcia konkretnych działań w celu wykrycia ewentualnych konfliktów interesów pomiędzy tymi instytucjami a klientami oraz ujawnienia charakteru lub źródła takich konfliktów przed zawarciem umowy ubezpieczenia³¹³. Przepisy ogólne dyrektywy mówią

³¹² Zob. K. Malinowska, *Insurance transparency and protection regime...*, s. 95.

³¹³ Zob. O. Norros, *Insurer's Duty to Obtain Information under the IDD Directive – Threat or Opportunity?*, [w:] „Juridica International”, 2020, nr 29, s. 31.

o ochronie interesów klientów, jednakże kraje członkowskie mogą swobodnie nakładać własne przepisy dotyczące przejrzystości, a nawet wprowadzać zakaz opłat, prowizji lub korzyści niepieniężnych otrzymywanych przez dystrybutorów od stron trzecich, co potwierdza art. 19 IDD.

Pomimo chęci ustanowienia jednolitego rynku wewnętrznego, bariery w podejmowaniu zakładaniu i prowadzeniu działalności pośredników ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych na rynkach wewnętrznych utrzymywały się aż do wprowadzenia IMD, a niezdolność do swobodnego działania w całej Wspólnocie utrudniała prawidłowe funkcjonowanie jednolitego rynku ubezpieczeń. IMD wprowadziła jeden paszport dla pośredników ubezpieczeniowych, który zapewniał system rejestracji dla wszystkich pośredników ubezpieczeniowych w oparciu o cały szereg obowiązujących wymagań zawodowych, których celem jest doskonalenie ochrony konsumentów w sprawach ubezpieczeniowych i ułatwiania działalności transgranicznej. Zarejestrowani pośrednicy ubezpieczeniowi po przejściu przez procedurę zgłoszenia, mogli podejmować i realizować działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego na terenie UE zasadach FOS i FOE, co potwierdzały zapisy art. 3 oraz 6 dyrektywy IMD³¹⁴.

Pod rządami poprzedniej dyrektywy IMD (Dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego) istniała pewna niejasność w kwestii obowiązków informacyjnych i doradczych wobec klientów mieszkających za granicą. W praktyce oznaczało to, że pośrednicy ubezpieczeniowi działający w ramach tzw. paszportu usług finansowych (FPS) mogli być niepewni, jakie przepisy mają zastosowanie, gdy klient mieszka w innym kraju. IDD (Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń) wprowadza w tej materii znaczące uściślenia. Dyrektywa jasno wskazuje, że pośrednicy ubezpieczeniowi działający w ramach swobody świadczenia usług muszą spełniać rygorystyczne wymogi informacyjne i doradcze obowiązujące w państwie członkowskim, w którym świadczą usługi. To oznacza, że jeżeli prawo krajowe kraju docelowego jest bardziej restrykcyjne niż prawo kraju pochodzenia pośrednika, to musi on dostosować swoje działania do tych bardziej surowych regulacji. Taka zmiana wprowadza większą pewność prawną i jednolitość w całej Unii Europejskiej. Umożliwia to klientom lepsze zrozumienie swoich praw i obowiązków, a pośrednikom daje jasne wytyczne, jak należy postępować w różnych jurysdykcjach. W

³¹⁴ Dz. Urz. UE L 009 z 15 I 2003 r.

efekcie, IDD zwiększa ochronę konsumenta i podnosi standardy etyczne w branży ubezpieczeniowej³¹⁵.

IDD ma szerszy zakres niż IMD i dotyczy wszystkich dystrybutorów ubezpieczeń, w tym zakładów ubezpieczeń. Zgodnie z art. 3 IDD nie muszą się jednak rejestrować i ich prawa paszportowe nadal podlegają odpowiednim przepisom krajów, które wdrożyły dyrektywę Solvency II (Wypłacalność II). Zapisy IDD dotyczy wyposażenia pośredników pomocniczych, których lista znajduje się w art. 2 ust 4 Dyrektywy. Zarejestrowani pośrednicy oferujący ubezpieczenia na podstawie przepisów IDD mogą działać w ramach swobody świadczenia usług i przedsiębiorczości³¹⁶.

Zgodnie z IMD, gdy pośrednik poinformował swoje macierzyste państwo członkowskie o zamiarze prowadzenia działalności transgranicznej w jednym lub kilku państwach członkowskich na zasadzie swobody usługi lub przedsiębiorczości po raz pierwszy, był to organ macierzystego państwa członkowskiego. Był on obowiązany, w terminie 1 miesiąca od otrzymania informacji, zawiadomić o tym właściwe władze przyjmujących państw członkowskich. Musiał również poinformować pośrednika, że to zrobił. Pośrednik mógł rozpocząć swoją działalność dopiero 1 miesiąc po dacie zawiadomienia. W praktyce oznaczało to, że pośrednik musiał czekać do 2 miesięcy, zanim zostanie dopuszczony do prowadzenia działalności transgranicznej³¹⁷.

IDD, w dwóch oddzielnych artykułach, mianowicie w art. 4 i 6 szczegółowo określają różne wymogi dotyczące powiadamiania o działalności transgranicznej w ramach swobody świadczenia usług i przedsiębiorczości. Podobnie jak IMD, IDD wymaga, aby rejestry krajowe wskazywały państwa członkowskie, w których ich pośrednicy prowadzą działalność gospodarczą w ramach swobody świadczenia usług lub przedsiębiorczości³¹⁸.

IDD zgodnie z art. 3 zobowiązuje EIOPA, do publikowania na stronie internetowej elektronicznego rejestru pośredników prowadzących działalność transgraniczną oraz aktualizowania go na bieżąco³¹⁹.

³¹⁵ Zob. N. Maesschalck, P. Carty, U. Zander, *The Insurance Distribution Directive. A Handbook on Cross-Border Insurance Distribution by Insurance Intermediaries in the EU*, Bipar Steptoe, Brussels 2019, s. 9.

³¹⁶ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³¹⁷ Zob. K. Peleckis, V. Peleckienė, *Revision of Insurance Mediation Directive...*, s. 29.

³¹⁸ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³¹⁹ Tamże.

Dyrektywa IMD nie zawierała wyraźnie podziału kompetencji między właściwe organy rodzimego i przyjmującego państwa członkowskiego. IDD wyraźnie dzieli uprawnienia nadzorcze między krajem macierzystym a gospodarzem. IDD idzie jeszcze dalej i wprowadza nowe uprawnienia dla przyjmujących państw członkowskich, aby pomóc im w zapobieganiu obchodzeniu ich przepisów przez pośredników ubezpieczeniowych, o czym mówi art. 9 IDD³²⁰.

IDD ma oczywiście zastosowanie do pośredników ubezpieczeniowych, ale także do bezpośrednich wystawców polis ubezpieczeniowych, tj. zakładów ubezpieczeń prowadzących bezpośrednią sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Jedną z reform wprowadzonych przez IDD było rozszerzenie zakresu obowiązku informacyjnego, który objął nie tylko pośredników ubezpieczeniowych, ale także samych ubezpieczycieli – przed IDD obowiązek ubezpieczyciela w zakresie udzielania informacji klientowi pozostawiono głównie ustawodawcom krajowym³²¹. Godnym uwagi elementem przepisów IDD dotyczących obowiązku udzielania informacji przez ubezpieczyciela jest to, że dyrektywa zawiera szczegółowy wykaz spraw, o których należy poinformować klienta. Konkretnie chodzi o art. 20 ust. 8 IDD³²².

IDD, w przeciwieństwie do IMD, wyraźnie stosuje się również do niektórych czynności dokonywanych za pośrednictwem ceny tzw. „porównywarek” cen³²³. IDD dotyczy również osób, których działalność polega na dostarczaniu informacji na temat umów ubezpieczenia, w odpowiedzi na kryteria wybrane przez Klienta, za pośrednictwem strony internetowej lub innych mediów, jak również prowadzących ranking produktów ubezpieczeniowych, jeśli Klient może bezpośrednio lub pośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia w koniec procesu. Dyrektywa do działalności dystrybucyjnej dodaje także działalność doradczą. Wynika z tego, iż każdy dystrybutor ubezpieczeń może doradzać klientom³²⁴.

³²⁰ Tamże.

³²¹ Zob. T. Köhne, C. Brömmelmeyer, *The New Insurance Distribution Regulation...*, s. 706.

³²² Zob. A. Hofmann, J. Neumann, D. Pooser, *Plea for Uniform Regulation and Challenges of Implementing the New Insurance Distribution Directive*, [w:] *The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*, 2018, nr 43, s. 740.

³²³ Zob. Z. Ritter, *Future of robo-advisors in life insurance sector*, *Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie*, 2022, nr 23, s. 125-127.

³²⁴ Zob. D. Maśniak, K. Malinowska, *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2, s. 28.

W odniesieniu do umów dystrybucyjnych, powinny być one dokładnie przeanalizowane z obu stron, czyli pośrednika oraz ze strony zakładu ubezpieczeń, aby dokładnie wyjaśnić ich rolę, przewidzieć potencjalne scenariusze ryzyka i osiągnąć równowagę, w szczególności w odniesieniu do zakresów ich odpowiedzialności³²⁵.

Artykuł 25 Dyrektywy IDD (Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń) stanowi kamień węgielny dla nadzoru i zarządzania produktami ubezpieczeniowymi, znanych jako Product Oversight and Governance (POG). Ten artykuł daje Komisji Europejskiej uprawnienia do przyjmowania aktów delegowanych, które mają na celu doprecyzowanie zasad POG. Jest to istotne, ponieważ różne produkty ubezpieczeniowe i dystrybutorzy mają różne charakterystyki i poziomy ryzyka, co wymaga elastycznego podejścia do regulacji. Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. stanowi uzupełnienie do zasad POG IDD i zostało opracowane na podstawie opinii technicznej EIOPA (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych) z lutego 2017 r. To rozporządzenie delegowane wprowadza dodatkowe wytyczne i standardy, które mają na celu zapewnienie, że produkty ubezpieczeniowe są projektowane, testowane i dystrybuowane w sposób, który jest w najlepszym interesie konsumentów. Dzięki temu mechanizmowi, system POG staje się bardziej dynamiczny i dostosowany do zmieniających się warunków rynkowych oraz potrzeb konsumentów. Umożliwia to również właściwym organom krajowym (NCA) bardziej efektywny nadzór nad rynkiem ubezpieczeń, zwiększając tym samym ochronę konsumenta i stabilność sektora³²⁶.

Rozporządzenie delegowane Komisji określa kryteria i praktyczne szczegóły dotyczące stosowania zasad POG, potwierdzając, że zasady te są głównie skierowane do producentów produktów ubezpieczeniowych i zobowiązują ich do monitorowania, utrzymywania i obsługi polityki POG w celu zapewnienia w sposób ciągły, że wszystkie oferowane produkty ubezpieczeniowe są odpowiednie dla ich określonego rynku docelowego. Dystrybutorzy ubezpieczeniowi muszą to wspierać poprzez prowadzenie uzgodnień dotyczących dystrybucji produktów, aby upewnić się, że posiadają wszystkie informacje potrzebne do sprzedaży produktu zgodnie z polityką POG ustaloną przez

³²⁵ Zob. M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza pośredników Ubezpieczeniowych*, Difin, Warszawa 2017, s. 181.

³²⁶ Dz. Urz. L 341/1 z 20 XII 2017 r.

producenta. Zasady POG są zbudowane zarówno wokół producenta jak i dystrybutora, ponieważ POG nakłada na nich odrębne obowiązki w ramach przepisów ogólnych. Ponadto rolę producenta i dystrybutora, może pełnić ten sam podmiot³²⁷.

Zasady nadzoru i zarządzania produktem (POG) zawarte w IDD to tylko zwykłe zasady powielone z przepisów zawartych w MiFID II, choć z pewnymi niewielkimi różnicami. Zestaw przepisów dotyczących POG nie dotyczy konkretnego produktu ubezpieczeniowego na życie. POG ustala obowiązek ujawnienia organowi nadzorcemu sposobu, w jaki produkty są tworzone i faktycznie realizowane przez zakłady ubezpieczeń. Stąd POG pozwala na wdrażanie przejrzystych i podlegających audytowi ram zatwierdzania produktów dla nowych produktów, których projekt nie jest zagrożony przez presję zysku lub czasu. W odniesieniu do „bancassurance” producenci muszą udzielać pomocy w przypadku sprzedaży prowadzonej za pośrednictwem banków, bez opierania się na założeniu, że pracownicy bankowi pełniący funkcje sprzedażowe mają niezbędną wiedzę o produktach. W przypadku sektora ubezpieczeń na życie zasady POG gwarantują projektowanie i dystrybucję produktów zaspokajających interesy i potrzeby klientów należących do rynku docelowego, oraz zabezpiecza klientów docelowych w odniesieniu do źle zaprojektowanych produktów. Głównymi odbiorcami zasad POG są ubezpieczyciele, ale także dystrybutorzy, w zależności od roli, jaką odgrywają w projektowaniu produktów ubezpieczeniowych³²⁸.

Podsumowując, Dyrektywa o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) wprowadza szereg istotnych zmian w zakresie dystrybucji ubezpieczeń na życie i innych produktów ubezpieczeniowych. IDD zwiększa przejrzystość i wprowadza surowe wymogi informacyjne, zobowiązując dystrybutorów do ujawniania wszelkich opłat, prowizji i innych kosztów. Dyrektywa zwraca szczególną uwagę na zarządzanie konfliktami interesów i wprowadza dodatkowe obowiązki dla dystrybutorów, w tym wymogi zawodowe i organizacyjne. IDD jest bardziej elastyczna niż jej poprzedniczka, dyrektywa MiFID II, i pozwala na różne formy wynagrodzenia, pod warunkiem że nie wpływają one negatywnie na jakość usług i nie naruszają interesów klienta. Dyrektywa wprowadza również nowe zasady dotyczące działalności transgranicznej i jasno określa podział

³²⁷ Zob. P. Marano, *The Contribution of Product Oversight and Governance (POG) to the Single Market: A Set of Organisational Rules for Business Conduct*, [w:] *Distribution of Insurance-based Investment Products. The EU Regulation and Liabilities*, red. P. Marano, I. Rokas, Springer, Cham, 2019, s. 62-63.

³²⁸ Zob. A. Śliwiński, P. Marano, *Innovation in life insurance*: ..., s.170-171.

kompetencji między krajami członkowskimi. Ogólnie rzecz biorąc, IDD ma na celu zwiększenie zaufania klientów do sektora ubezpieczeń, poprawę jakości doradztwa i usług, a także wprowadzenie większej przejrzystości i jednolitości w całej Unii Europejskiej. Ochrona ubezpieczających, ubezpieczonych i beneficjentów jest najważniejszym celem regulacji przepisów ubezpieczeniowych w UE. Dyrektywa IDD jest ostatnim krokiem regulacyjnym w tym procesie, mającym na celu utworzenie efektywnego jednolitego rynku ubezpieczeń, na którym popyt i podaż produktów ubezpieczeniowych nie ogranicza się do granic poszczególnych Państw Członkowskich. Proces ten ma także na celu zwiększenie ochrony klientów. Sytuacja pożądana jest taka, że wykwalifikowani dystrybutorzy profesjonalnie zajmują się dystrybucją produktów ubezpieczeniowych, i zarazem wspierają klientów w zakresie zaspokojenia ich najlepszego interesu. Dyrektywa ta jest więc krokiem naprzód w kierunku zwiększenia ochrony konsumenta i stabilności rynku ubezpieczeń³²⁹.

2.3. Dystrybucja ubezpieczeń majątkowych

Dystrybucja ubezpieczeń majątkowych w Unii Europejskiej (UE) od dawna odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu ochrony finansowej klientom w przypadku wystąpienia różnorodnych ryzyk związanych z ich aktywami i interesami materialnymi. Ubezpieczenia majątkowe to ważna gałąź rynku ubezpieczeniowego, obejmująca ubezpieczenia domów, samochodów, mienia, a także ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Dzięki tym produktom, klienci mogą zabezpieczyć się przed ewentualnymi stratami finansowymi związanymi z utratą, uszkodzeniem lub odpowiedzialnością za wyrządzone szkody³³⁰.

Aby zapewnić odpowiedni poziom ochrony i uczciwości dla konsumentów, Unia Europejska wprowadziła Dyrektywę dotyczącą Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD). Dyrektywa ta, przyjęta w dniu 23 lutego 2016 roku, ma na celu ujednolicenie przepisów

³²⁹ P. Marano, *The global relevance of the EU single market on insurance after the Insurance Distribution Directive (IDD)*, „The Journal of International Business & Law”, 2021, nr. 8, s. 66.

³³⁰ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

dotyczących dystrybucji różnorodnych produktów ubezpieczeniowych, ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń majątkowych, na terenie całej UE. To kompleksowe prawo wprowadza szereg regulacji mających na celu zwiększenie transparentności, ochrony konsumentów, jak również podniesienie standardów profesjonalnych w branży ubezpieczeniowej³³¹.

Jednym z kluczowych celów Dyrektywy IDD dotyczących ubezpieczeń majątkowych jest wzmocnienie standardów informacyjnych. Przyjęcie tej dyrektywy przyczyniło się do znacznego podniesienia jakości informacji przekazywanych klientom przez ubezpieczycieli i pośredników ubezpieczeniowych. Kluczowe znaczenie ma tu dostarczenie klientom jasnych, zrozumiałych i przystępnych informacji dotyczących oferowanych produktów ubezpieczeniowych. Dzięki temu, konsumenci stają się bardziej świadomi zakupu i mają lepszą zdolność do podjęcia dobrze przemyślanych decyzji ubezpieczeniowych, które najlepiej odpowiadają ich indywidualnym potrzebom i wymaganiom³³².

Wzmacnianie standardów informacyjnych ma na celu wyeliminowanie barier związanych z brakiem jasnych i zrozumiałych informacji dla konsumentów. Przy zakupie ubezpieczenia majątkowego, klienci często muszą zmierzyć się z trudnymi do zrozumienia klauzulami, skomplikowanymi terminami i warunkami umów, a także ukrytymi opłatami. Niejasne informacje mogą powodować dezorientację i frustrację klientów, a także prowadzić do nierzetelnych decyzji, które nie odpowiadają rzeczywistym potrzebom³³³.

Dyrektywa IDD nakłada na ubezpieczycieli i pośredników obowiązek dostarczania jasnych i zrozumiałych informacji, które są dostosowane do potrzeb i poziomu zrozumienia klienta. W tym kontekście, używanie prostego i przejrzystego języka, który nie jest obciążony specjalistycznymi terminami, jest kluczowym aspektem. Dzięki temu klienci mogą łatwiej porównywać różne oferty ubezpieczeniowe i lepiej zrozumieć, jakie ryzyko i zakres ochrony oferuje poszczególna polisa³³⁴.

Wzmocnienie standardów informacyjnych ma również na celu zwiększenie przejrzystości cen oraz opłat. Klienci powinni mieć dostęp do kompleksowych informacji

³³¹ Tamże.

³³² Zob. I. Audigier, *Insurance Distribution Directive*., s. 5-6.

³³³ Zob. T. Sangowski, *Vademecum Ubezpieczeń Gospodarczych*, Saga Printing, Poznań 1999, s. 8.

³³⁴ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

na temat składki, opłat dodatkowych, ewentualnych zniżek i innych istotnych kosztów związanych z ubezpieczeniem. To pozwala na dokładniejsze oszacowanie pełnych kosztów i lepsze zrozumienie, ile dokładnie muszą zapłacić za zakup polisy³³⁵.

Dyrektywa IDD wymaga także, aby informacje były dostarczane w odpowiednim czasie i formie, tak aby klienci mieli wystarczająco dużo czasu na zapoznanie się z ofertą przed podjęciem decyzji. Jest to szczególnie istotne w kontekście długoterminowych polis ubezpieczeniowych, takich jak polisy na życie czy ubezpieczenia emerytalne³³⁶.

Wzmocnienie standardów informacyjnych ma również na celu podniesienie poziomu zaufania klientów do ubezpieczycieli i pośredników. Klienci, którzy otrzymują przejrzyste i rzetelne informacje, są bardziej skłonni zaufać danemu dostawcy usług. To z kolei prowadzi do budowania długotrwałych relacji między klientami a ubezpieczycielami, co jest korzystne dla obu stron³³⁷.

Ogólnie rzecz biorąc, wzmocnienie standardów informacyjnych w ramach Dyrektywy IDD przyczynia się do poprawy jakości usług w branży ubezpieczeniowej i zwiększenia zaufania klientów do tego sektora. Zapewnia to również klientom możliwość dokonania bardziej przemyślanych decyzji ubezpieczeniowych, które lepiej odpowiadają ich indywidualnym potrzebom i wymaganiom.

W ramach Dyrektywy IDD, pośrednicy ubezpieczeniowi odgrywają kluczową rolę w zapewnieniu odpowiedniej dystrybucji ubezpieczeń majątkowych. Pośrednicy stanowią połączenie między klientami a ubezpieczycielami, pomagając klientom w znalezieniu odpowiednich rozwiązań ubezpieczeniowych, które najlepiej odpowiadają ich potrzebom i oczekiwaniom. Dlatego też, dyrektywa wprowadza zwiększone wymagania wobec tych profesjonalistów, aby zapewnić klientom wysoką jakość usług i budować zaufanie do branży ubezpieczeniowej³³⁸.

Jednym z kluczowych aspektów Dyrektywy IDD dotyczących pośredników ubezpieczeniowych jest wymagania odpowiednich kwalifikacji. Dyrektywa wprowadza

³³⁵ Zob. S. Cotticelli, N. Savelli, *Capital requirement modeling for market and non-life premium risk in a dynamic insurance portfolio*, „Annals of Actuarial Science”, 2023, nr 10, s. 2.

³³⁶ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³³⁷ Tamże.

³³⁸ Zob. L. Foster, *Introduction to IDD for Brokers*, „Society of Insurance Broking: Good Practice Guide”, 2018, nr. 11, s. 3.

określone standardy, jakie muszą spełniać pośrednicy, aby mogli świadczyć usługi pośrednictwa w sprzedaży ubezpieczeń majątkowych. Wymogi te mogą obejmować odpowiednie wykształcenie, zdobyte certyfikaty lub licencje, które potwierdzają wiedzę i kompetencje pośrednika w zakresie ubezpieczeń majątkowych. Dążenie do zapewnienia, aby pośrednicy mieli odpowiednie kwalifikacje, ma na celu zagwarantowanie, że klienci otrzymują usługi od wykwalifikowanych i kompetentnych profesjonalistów³³⁹.

Kolejnym istotnym wymogiem wprowadzonym przez dyrektywę IDD jest konieczność poddania się odpowiedniemu szkoleniu. Pośrednicy muszą regularnie aktualizować swoją wiedzę i umiejętności w zakresie ubezpieczeń majątkowych, aby być na bieżąco z nowymi trendami, zmianami w prawie ubezpieczeniowym, czy nowymi produktami ubezpieczeniowymi. Dzięki temu, pośrednicy są w stanie lepiej doradzać klientom i zapewnić im dostęp do najnowszych i najbardziej odpowiednich rozwiązań ubezpieczeniowych³⁴⁰.

Podnoszenie standardów pośredników ma również na celu zwiększenie zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej. Klienci oczekują, że pośrednicy będą działać w ich najlepszym interesie, pomagając im znaleźć najkorzystniejsze ubezpieczenia majątkowe i dostarczając rzetelne informacje na temat oferowanych produktów. Działania te mają na celu zmniejszenie ryzyka wystąpienia konfliktów interesów i zapewnienie, że pośrednicy działają w sposób przejrzysty i uczciwy³⁴¹.

Dodatkowo, wprowadzenie zwiększonych wymogów dla pośredników przyczynia się do podniesienia standardów w całej branży ubezpieczeniowej. Konkurencja między pośrednikami w zakresie jakości usług skutkuje lepszymi ofertami dla klientów i wyższą jakością obsługi. To w konsekwencji prowadzi do podniesienia prestiżu branży ubezpieczeniowej, a także budowania pozytywnego wizerunku, jako profesjonalnej i odpowiedzialnej dziedziny³⁴².

Ogólnie rzecz biorąc, wprowadzenie zwiększonych wymogów dla pośredników ubezpieczeniowych w ramach Dyrektywy IDD jest korzystne zarówno dla klientów, jak i dla całej branży ubezpieczeniowej w Unii Europejskiej. Poprawa jakości usług i

³³⁹ Zob. M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza pośredników Ubezpieczeniowych...*, s. 185.

³⁴⁰ Zob. A. Borkowski, *Projekt dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego...*, s. 56-59.

³⁴¹ Zob. L. Foster, *Introduction to IDD for Brokers...*, s. 6.

³⁴² Zob. K. Malinowska, *Insurance transparency and protection regime ...*, s. 96.

profesjonalizmu pośredników przyczynia się do budowania zaufania klientów do ubezpieczeń majątkowych, co prowadzi do długotrwałych i korzystnych relacji między klientami a ubezpieczycielami. Konsumenci są wymagają od instytucji rynku finansowego, aby działały uczciwie i przejrzystie. Obejmuje to sposób, w jaki firmy przestrzegają wymagani IDD, w szczególności w odniesieniu do wymogów prowadzenia działalności ubezpieczeniowej. Zasady prowadzenia tejże działalności nakładają na ubezpieczycieli wymóg, aby działali w najlepszym interesie swoich klientów³⁴³.

W kolejnym aspekcie, Dyrektywa IDD wprowadza istotny obowiązek identyfikacji potrzeb klienta przez pośredników ubezpieczeniowych. Przed zaproponowaniem konkretnego produktu ubezpieczeniowego, pośrednik musi dokładnie zbadać indywidualne potrzeby, wymagania i sytuację finansową klienta. Dążenie do identyfikacji potrzeb klienta ma na celu zapewnienie, że oferta ubezpieczeniowa będzie bardziej dostosowana do jego indywidualnej sytuacji, co przyczyni się do zwiększenia satysfakcji z zakupionego ubezpieczenia³⁴⁴.

Identyfikacja potrzeb klienta to proces, w którym pośrednik aktywnie słucha klienta, stara się zrozumieć jego unikalne wymagania i określa, jakie ryzyka chciałby klient zabezpieczyć poprzez ubezpieczenie majątkowe. Zrozumienie sytuacji życiowej, zawodowej, czy finansowej klienta pozwala pośrednikowi na lepsze dopasowanie odpowiednich rozwiązań ubezpieczeniowych, które będą najlepiej spełniać potrzeby i oczekiwania klienta³⁴⁵.

Dzięki identyfikacji potrzeb klienta, pośrednicy są w stanie zaproponować klientom ubezpieczenia majątkowe, które odpowiadają ich konkretnym potrzebom. Na przykład, jeśli klient ma wartościowy dom, pośrednik może zasugerować polisę ubezpieczenia mieszkania lub domu, która zapewni odpowiednią ochronę od potencjalnych strat związanych z pożarem, zalaniem czy kradzieżą³⁴⁶.

³⁴³ Zob. J. Thompson, *Insurance Distribution Directive implementation – Feedback to CPI7/7 and near-final rules*, „Financial Conduct Authority”, 2017, nr 11, s. 3.

³⁴⁴ Zob. B. Kucharski, *On Waiver of Demands and Needs Analysis in Insurance Distribution*, „Insurance Law”, 2020, nr 2, s. 23.

³⁴⁵ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³⁴⁶ Tamże.

Również w przypadku zakupu ubezpieczenia samochodowego, identyfikacja potrzeb klienta jest niezwykle ważna. Pośrednik może zapytać klienta o jego codzienne trasy, sposób przechowywania pojazdu, czy częstość używania samochodu. Dzięki tym informacjom, pośrednik może zaproponować odpowiednią polisę, która uwzględnia specyficzne potrzeby klienta i minimalizuje ewentualne ryzyko³⁴⁷.

Identyfikacja potrzeb klienta pomaga uniknąć sytuacji, w której klient nabywa ubezpieczenie, które nie pokrywa rzeczywistych ryzyk lub zakresu ochrony, jakiej potrzebuje. Przykładem może być sytuacja, gdy klient nabywa nadmierną polisę ubezpieczenia, która zawiera zbędne kryteria, co prowadzi do nadmiernych kosztów. Z drugiej strony, niewystarczające ubezpieczenie może pozostawić klienta bez odpowiedniej ochrony w przypadku zaistnienia szkody³⁴⁸.

Dzięki identyfikacji potrzeb klienta, pośrednicy ubezpieczeniowi są w stanie dostosować ofertę do indywidualnych wymagań, preferencji i możliwości finansowych klienta. To pozwala klientom na zakup polisy, która doskonale odpowiada ich oczekiwaniom i zabezpiecza je przed najważniejszymi ryzykami związanymi z ich mieniem³⁴⁹.

W efekcie, wprowadzenie obowiązku identyfikacji potrzeb klienta przez pośredników w ramach Dyrektywy IDD przyczynia się do zwiększenia satysfakcji klientów z zakupionego ubezpieczenia. Klienci otrzymują lepiej dostosowane rozwiązania, które odpowiadają ich indywidualnym potrzebom, co prowadzi do większego zaufania do branży ubezpieczeniowej i zwiększenia lojalności klientów w stosunku do konkretnych pośredników czy ubezpieczycieli. Analizę potrzeb klientów trzeba traktować jako ścieżkę prowadzącą do ogólnej poprawy jakości ubezpieczeń, podniesienia satysfakcji klientów, ochronę zaufania pomiędzy klientami, ubezpieczycielami i dystrybutorami ubezpieczeń³⁵⁰.

Dodatkowo, Dyrektywa IDD wprowadza surowe sankcje za naruszenia jej przepisów, mające na celu zmniejszenie ryzyka nadużyć i nadmiernego obciążania

³⁴⁷ Zob. D. Maśniak, K. Malinowska, *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń...*, s. 30.

³⁴⁸ Zob. Z. Długosz, *Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta ...*, s. 135.

³⁴⁹ Zob. M. Brajczewska, Raczyński, *Zasady współtworzenia produktów ubezpieczeniowych przez zakład ubezpieczeń i brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne”, 2020, nr 1, s. 5.

³⁵⁰ Zob. M. Orlicki, *Analiza potrzeb klienta – rzeczywista czy pozorna*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2, s. 33.

klientów. Ubezpieczyciele i pośrednicy, którzy nie przestrzegają przepisów zawartych w dyrektywie, podlegają odpowiedzialności karnej, w tym grzywnom lub innym środkom administracyjnym³⁵¹.

Surowe sankcje mają istotne znaczenie dla zapewnienia przestrzegania przepisów Dyrektywy IDD przez wszystkich uczestników rynku ubezpieczeniowego. Ubezpieczyciele i pośrednicy są pod silnym naciskiem, aby działać w zgodzie z zasadami etyki i przepisami, które mają na celu ochronę interesów klientów i podniesienie standardów usług³⁵².

Jednym z kluczowych zagadnień, na które dyrektywa skupia się, jest eliminacja potencjalnych nadużyć ze strony sprzedawców ubezpieczeń. Sankcje za naruszenie przepisów mają stanowić silny bodziec, aby ubezpieczyciele i pośrednicy przestrzegali obowiązujących regulacji, a tym samym nie wprowadzali klientów w błąd lub nie wykorzystywali ich braku wiedzy do sprzedaży nieodpowiednich produktów ubezpieczeniowych³⁵³.

Wysokość kar finansowych, które mogą zostać nałożone na firmy ubezpieczeniowe i pośredników, jest ustalona w zgodzie z przepisami krajowymi poszczególnych państw członkowskich. Te sankcje mogą być uzależnione od stopnia naruszenia przepisów, powtarzalności naruszeń, a także wielkości przedsiębiorstwa, co ma na celu skuteczne odstraszenie od nieuczciwych praktyk³⁵⁴.

Ponadto, sankcje administracyjne nakładane na ubezpieczycieli i pośredników mają służyć jako mechanizm prewencyjny, który powinien przyczynić się do ograniczenia występowania naruszeń. Ryzyko otrzymania surowych kar finansowych i sankcji administracyjnych działa jak efektywna metoda zniechęcająca do podejmowania nieuczciwych praktyk i niewłaściwego działania na rynku ubezpieczeniowym³⁵⁵.

³⁵¹ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³⁵² Zob. B. Kucharski, *Cywilnoprawne konsekwencje niedostosowania przez dystrybutora produktu ubezpieczeniowego do wymagań i potrzeb klienta*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 3, s. 21.

³⁵³ Zob. A. Czajkowska, *Analiza wymagań i potrzeb klienta w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń – zarys procesu*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2018, nr 4, s. 23.

³⁵⁴ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³⁵⁵ Zob. J. Pokrzywniak, *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia prawne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018, s. 259

Dzięki wprowadzeniu surowych sankcji za naruszenia przepisów Dyrektywy IDD, klienci mogą być pewni, że ubezpieczyciele i pośrednicy są odpowiedzialni za przestrzeganie zasad i etyki zawodowej. To prowadzi do większej odpowiedzialności i wiarygodności branży ubezpieczeniowej, co z kolei przyczynia się do zwiększenia zaufania konsumentów do oferowanych produktów i usług³⁵⁶.

Warto podkreślić, że działania regulatorów i organów nadzorczych są kluczowe w egzekwowaniu przestrzegania przepisów zawartych w Dyrektywie IDD. Regularne kontrole, audyty i monitorowanie działalności firm ubezpieczeniowych oraz pośredników stanowią integralny element w zapewnieniu skutecznego wdrożenia dyrektywy oraz sprawiedliwego traktowania konsumentów³⁵⁷.

Zauważalne jest zatem, że wprowadzenie surowych sankcji za naruszenia przepisów Dyrektywy IDD odgrywa kluczową rolę w zapewnieniu uczciwości i przejrzystości w branży ubezpieczeniowej. Te sankcje są skutecznym narzędziem odstraszającym od nieuczciwych praktyk oraz stanowią bodziec do zachowania wysokich standardów usług i ochrony interesów klientów.

Dotychczas umowy ubezpieczeniowe pomiędzy konsumentami a ubezpieczycielami zawierane są głównie za pośrednictwem pośredników ubezpieczeniowych. Konsumenci i ubezpieczyciele polegają na pośrednikach ubezpieczeniowych, którzy są do siebie wzajemnie dopasowani. Jakość porad udzielanych przez pośredników ubezpieczeniowych ma miała także bezpośredni wpływ na zawarcie umowy ubezpieczenia. W epoce cyfrowej, cyfrowe technologie ubezpieczeniowe (InsurTech) stają się istotnym czynnikiem umożliwiającym dystrybucję produktów ubezpieczeniowych. Istotną kwestią, która przy jej zaniedbaniu miałaby istotny wpływ na pogłębienie niewiedzy klientów i ich ogólną niekorzyść, jest sytuacja w zakresie ubezpieczeń na odległość. Podsumowując zawieranie umów przez Internet, przy zaznaczaniu wybranych poleceń widocznych na monitorze, jeden klient na dziesięciu, podejmuje nieprzemyślane decyzje kierując się impulsem³⁵⁸. Tym bardziej, że internet w

³⁵⁶ Zob. D. Maśniak, K. Malinowska, *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń...*, s. 29.

³⁵⁷ Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.

³⁵⁸ Zob. I. Adrych-Brzezińska, *Obowiązek informacyjny w umowach ubezpieczenia zawieranych na odległość z udziałem konsumentów*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2015, nr 2, s. 21

niespodziewanie krótkim czasie został poddany całkowitej komercjalizacji, co uczyniło go przestrzenią, w której prowadzona jest swobodnie działalność gospodarcza, czyli tzw. e-commerce³⁵⁹. sposób dystrybucji towarów i usług za pośrednictwem środków komunikacji elektronicznej niewątpliwie prowadzi do wzrostu konkurencyjności oraz, w konsekwencji obniżenia cen oferowanych produktów, jednakże niesie on za sobą ogromną zmianę relacji pomiędzy usługodawcą a konsumentem. W tym kontekście bardzo niebezpiecznym zjawiskiem stało się znaczne poszerzenie możliwości natarczywej i nieetycznej działalności marketingowej, prowadzonej przez przedsiębiorców działających w sieci, czyli tzw. *spamming*. Innym niebezpiecznym zjawiskiem jest śledzenie i następnie wykorzystywanie informacji dotyczących aktywności indywidualnych konsumentów w akcjach marketingu bezpośredniego, czyli tzw. *pliki cookies*³⁶⁰. Powyższe zagrożenia zostały spotęgowane poprzez rozwój sztucznej inteligencji, wykorzystywanej w celach komercyjnych online³⁶¹.

Obecnie rewolucję prowadzą robo-doradcy, czyli inteligentny interfejs, który już odniósł sukces w branży inwestycyjnej³⁶².

Robo-doradcy są zwykle opracowywani jako zautomatyzowany interfejs naśladujący interakcje klienta z ludzkimi doradcami.³⁶³ Proces, poprzez który pośrednicy ubezpieczeniowi docierają do klienta i prowadzą doradztwo, jest w pełni cyfrowy. Technologie stojące za robo-doradcami mogą być jednak zupełnie różnorodne³⁶⁴. Z jednej strony wielu robo-doradców zajmujących się dystrybucją ubezpieczeń wykorzystuje

³⁵⁹ Zob. M. Frasz, *Reżim prawny umowy ubezpieczenia zawieranej drogą elektroniczną – zagadnienia materialnoprawne i kolizyjne*, [w:] *Europeizacja prawa prywatnego, Tom I*, red. M. Pazdan, W. Popiołek, E. Rott-Pietrzyk, M. Szpunar, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 181.

³⁶⁰ Zob. P. Kukuryk, *Cywilnoprawna ochrona konsumenta usług finansowych w umowach zawieranych na odległość*, [w:] *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gneta, Wolters Kluwer, Warszawa 2007 s. 113.

³⁶¹ Zob. P. Kalia, *Artificial Intelligence in E-Commerce: A Business Process Analysis*. [w:] *Artificial Intelligence: Fundamentals and Applications*, red. C. Bhargava, P. Sharma, CRC Press Taylor & Francis Group, Florida 2021, s. 9–19.

³⁶² Zob. P., Marano L. Shu., *Regulating Robo-Advisors in Insurance Distribution: Lessons from the Insurance Distribution Directive and the AI Act*, „Risks”, nr. 11, 2023, s. 3.

³⁶³ Zob. P. Maume, *Robo-Advisors: How Do They Fit in the Existing EU Regulatory Framework, in Particular with Regard to Investor Protection?*, Publication for the Committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2021, s. 10.

³⁶⁴ Zob. M. Ostrowska, M. Balcerowski, *The Idea of Robotic Insurance Mediation in the Light of the European Union Law*. [w:] *InsurTech: A Legal and Regulatory View*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Cham 2020, s. 200.

algorytmy oparte na regułach, które mają dostarczać standardowych odpowiedzi i generować predefiniowane działania. Robo-doradcy działający w oparciu o gotowe schematy, mogą uwolnić pośredników ubezpieczeniowych od powtarzalnych i przyziemnych czynności. Typowymi aplikacjami w tym stylu są wirtualni asystenci i chatboty, które służą do ułatwienia komunikacji pomiędzy dystrybutorami ubezpieczeń a klientami. Klienci mogą spodziewać się szybszej reakcji na swoje sprawy, nawet poza normalnymi godzinami pracy. Bardziej zaawansowanym rozwiązaniem, są robo-doradcy mający możliwość uczenia się i są oni coraz częściej „zatrudniani” przez ubezpieczycieli. W porównaniu z systemami opartymi na schematach, tacy robo-doradcy posiadają ogromny potencjał. Mogą oni generować wywnioskowane porady i ulepszać swoje porady w miarę upływu czasu. Dzięki systemom uczącym się, przechwytyjąc dane behawioralne klientów, pośrednicy ubezpieczeniowi lepiej rozumieją profil ryzyka swoich klientów, co daje im możliwość dalszego dostosowywania ubezpieczeń dla klientów zgodnie z wyszkolonymi przez nich modelami³⁶⁵.

Mimo, że IDD obejmuje swoim zakresem robo-doradcę i podaje zasady dotyczące organizacji dystrybucji, jakości doradztwa oraz staranności i odpowiedzialności dystrybutora. Jednakże, w ramach aktualizacji dyrektywy IDD należy ponownie rozważyć przepisy działające w odniesieniu do działalności w internecie ze względu na skalę, jaką mogą osiągnąć te działania, w tym robo-doradztwo. Coraz częstsze korzystanie z robotycznych doradców może działać na niekorzyść konsumentów i wymaga od dystrybutorów ubezpieczeń rozwiązań dostosowujących takie inteligentne urządzenia, aby spełnienia rosnące wymogi regulacyjne³⁶⁶. Przepisy miały zostać tak zaktualizowane, aby możliwie jak najczęściej uniknąć sytuacji w której dochodzi do sprzedaży produktu niedostosowanego do potrzeb konsumenta, lub też przy jego sprzedaży wprowadzono konsumenta w błąd³⁶⁷. Taka sytuacja została nazwana w branży ubezpieczeniowej, z języka angielskiego, jako *misselling*³⁶⁸.

³⁶⁵ Zob. P., Marano L. Shu., *Regulating Robo-Advisors in Insurance Distribution...*, s. 11.

³⁶⁶ Zob. G. Pisoni, N., Diaz-Rodriguez, *Responsible and human centric AI-based insurance advisors*, „Information Processing and Management: an International Journal”, 2023, nr 60, s. 103.

³⁶⁷ Zob. J. Cichorska, *Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii*, „Journal of Insurance, Financial Markets & Consumer Protection”, 2017, nr. 2, s. 18–34.

³⁶⁸ Zob. L. Lobo-Guerrero, *Insuring Life: Value, Security and Risk*, Routledge, Nowy Jork 2017, s. 77-88.

Podsumowując, Dyrektywa dotycząca Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) miała i wciąż ma znaczący wpływ na dystrybucję ubezpieczeń majątkowych w Unii Europejskiej. Poprzez standaryzację informacji, podniesienie standardów dla pośredników, identyfikację potrzeb klienta oraz wprowadzenie surowych sankcji, dyrektywa przyczynia się do zwiększenia zaufania konsumentów do sektora ubezpieczeń. Klienci otrzymują bardziej klarowne informacje i korzystają z usług bardziej profesjonalnych pośredników, co z kolei prowadzi do wzmocnienia konkurencyjności i stabilności całego rynku ubezpieczeniowego w Unii Europejskiej. Nowe podejście do dystrybucji ubezpieczeń, miało w praktyce, znaczący wpływ na fakt dezaktualizacji przepisów poprzednich dyrektyw, jako niedostosowanych do nowoczesnych modeli sprzedaży³⁶⁹.

³⁶⁹ Zob. P. Marano, I. Rokas, P. Kochenburger, *The "Dematerialized" Insurance : Distance Selling and Cyber Risks from an International Perspective*, Springer, Cham 2016, s. 10-13.

Rozdział 3: Transpozycja dyrektywy dystrybucji ubezpieczeń IDD do prawa polskiego

3.1. Mechanizmy i wyzwania transpozycji Dyrektywy IDD do prawa krajowego

Transpozycja Dyrektywy IDD (Dyrektywa 2016/97) do prawa krajowego Polski była procesem złożonym i wymagającym. Proces wdrażania dyrektyw Unii Europejskiej do polskiego prawa jest złożony i obejmuje kilka etapów.

W Polsce, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE) pełni kluczową rolę w procesie decyzyjnym Unii Europejskiej, koordynując udział polskich przedstawicieli w grupach roboczych i komitetach Rady UE. Jego zadaniem jest zapewnienie, że Polska ma spójne i efektywne stanowisko w kwestiach unijnych. UKIE działa w ścisłej współpracy z różnymi ministerstwami, które są specjalistami w konkretnych dziedzinach, takich jak gospodarka, zdrowie czy środowisko. Dzięki tej koordynacji, Polska może aktywnie uczestniczyć w procesie tworzenia dyrektyw unijnych od etapu wstępnych konsultacji aż po ostateczne głosowanie. Ta współpraca między UKIE a ministerstwami jest kluczowa dla reprezentowania interesów Polski na forum europejskim i wpływania na kształt przyszłych regulacji, które będą miały wpływ na życie obywateli i funkcjonowanie gospodarki. W ten sposób UKIE i ministerstwa stają się głównymi uczestnikami w procesie legislacyjnym UE, dbając o to, aby Polska miała realny wpływ na decyzje podejmowane na poziomie unijnym³⁷⁰.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach członkowskich Unii Europejskiej, proces transpozycji dyrektyw unijnych do prawa krajowego jest niezbędny dla ich skutecznej implementacji. Każdy kraj decyduje, jaki rodzaj aktu prawnego będzie najbardziej odpowiedni do transpozycji dyrektywy, zgodnie z jego własnym porządkiem konstytucyjnym i systemem prawnym. W Polsce mogą to być różne formy aktów prawnych, w zależności od charakteru i zakresu dyrektywy. Najczęściej są to ustawy

³⁷⁰ Zob. B. Nowak, *Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland*, „Yearbook of Polish European Studies”, 2005, nr 9, s. 67-91.

uchwalane przez parlament, ale mogą to być również rozporządzenia wydane przez rząd czy indywidualne decyzje administracyjne³⁷¹.

Wybór odpowiedniego aktu prawnego zależy od wielu czynników, takich jak istniejące ramy prawne, zakres i skomplikowanie materii regulowanej przez dyrektywę, a także wymagania dotyczące szybkości i efektywności implementacji. Na przykład, w przypadku dyrektyw dotyczących ochrony środowiska czy zdrowia publicznego, najczęściej stosuje się ustawy, które zapewniają stabilność i długoterminową skuteczność regulacji. Z kolei w przypadku bardziej technicznych i specjalistycznych zagadnień, mogą być stosowane rozporządzenia czy decyzje administracyjne, które są szybsze w implementacji. Rozporządzenia Unii Europejskiej, obowiązują i są stosowane bezpośrednio, bez potrzeby ich inkorporowania lub transportowania do krajowych porządków prawnych.³⁷²

Ostateczny wybór formy aktu prawnego jest wynikiem analizy i konsultacji prowadzonych na różnych szczeblach administracji, często z udziałem ekspertów i interesariuszy, aby zapewnić jak najbardziej efektywną i spójną transpozycję dyrektyw unijnych do prawa krajowego. Trzeba mieć jednak na uwadze, iż administracja państwowa jest w sposób funkcjonalny zespolona z administracją Unii Europejskiej, w taki sposób, że wykonując prawo UE, staje się funkcjonalnie częścią „maszyny administracyjnej” UE i jest zobowiązana stosować zasady jej systemu³⁷³.

Dyrektywy Unii Europejskiej są aktami prawnymi, które określają cele i ramy, które kraje członkowskie muszą osiągnąć, ale pozostawiają im swobodę w wyborze środków do ich realizacji. Nie wymagają one dosłownego tłumaczenia na język krajowy, ale zamiast tego stawiają nacisk na odzwierciedlenie ducha i idei zawartych w dyrektywie w ustawodawstwie krajowym. To oznacza, że kraje mają pewną elastyczność w dostosowywaniu dyrektyw do swoich specyficznych kontekstów kulturowych, społecznych i prawnych³⁷⁴.

³⁷¹ Zob. B. Kurcz, *Dyrektywy Wspólnoty Europejskiej i ich implementacja do prawa krajowego*, Zakamycze 2004, s. 40.

³⁷² Zob. J. Jaskiernia, *Funkcje Konstytucji RP w dobie integracji europejskiej i radykalnych przemian politycznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2020, s. 473.

³⁷³ Zob. J. Jaskiernia, *Uwarunkowania implementacji prawa...*, s. 151.

³⁷⁴ Zob. B. Nowak, *Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland...*, s. 67-91.

Jednak w niektórych przypadkach, szczególnie gdy mowa o zagadnieniach technicznych, medycznych czy naukowych, dosłowne tłumaczenie może być konieczne. To dlatego, że precyzyjność terminologii i definicji jest kluczowa dla zapewnienia jednolitych standardów i praktyk w całej Unii. W takich sytuacjach, dosłowne tłumaczenie dyrektywy na język krajowy jest nie tylko zalecane, ale często konieczne, aby uniknąć różnic interpretacyjnych, które mogą prowadzić do niespójności w stosowaniu prawa³⁷⁵. Co do zasady kraj implementujący przepisy unijne, powinien nie tylko zarządzać kwestiami interpretacyjnymi wynikającymi z wdrażanego tekstu prawnego, ale także wskazać, która część krajowego porządku prawnego powinna zostać dostosowana lub zmieniona³⁷⁶.

W procesie wdrażania dyrektyw Unii Europejskiej do prawa krajowego, kluczową rolę odgrywa komunikacja z Komisją Europejską. Każdy kraj członkowski jest zobowiązany do zgłoszenia wszystkich środków prawnych, które zostały podjęte w celu transpozycji dyrektywy. Może to obejmować nowe ustawy, zmiany w istniejących ustawach, rozporządzenia czy decyzje administracyjne³⁷⁷.

Jeżeli dane państwo uznaje, że jego istniejące ustawodawstwo już kompleksowo realizuje cele dyrektywy, musi również zgłosić to do Komisji Europejskiej. W takim przypadku, komisja może zobowiązać dane do przedstawienia argumentów i dowodów, które potwierdzają, że aktualnie obowiązujące prawo krajowe jest zgodne z wymogami dyrektywy³⁷⁸.

Komisja Europejska, po otrzymaniu tych informacji, dokonuje oceny, czy środki wdrożeniowe są adekwatne i zgodne z duchem i literą dyrektywy. Jeśli Komisja stwierdzi, że środki są niewystarczające lub niezgodne, może to skutkować procedurą o naruszenie prawa, co w ostateczności może prowadzić do sankcji. Zgłoszenie środków wdrożeniowych do Komisji jest więc nie tylko formalnością, ale kluczowym elementem w

³⁷⁵ Zob. B. Nowak, *Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland...*, s. 67.

³⁷⁶ Zob. R. Baratta, *Complexity of EU Law in the Domestic Implementing Process*, „The Theory and Practice of Legislation”, 2014, nr. 2, s. 305.

³⁷⁷ Zob. P. Craig, G. de Burca, *EU Law. Texts, Cases, and Materials. Sixth Edition*, Oxford University Press, Oxford, 2003, s. 116.

³⁷⁸ Zob. B. Nowak, *Implementation of Directives...*, s. 71.

procesie wdrażania dyrektyw, gwarantującym ich jednolite i skuteczne stosowanie w całej Unii Europejskiej³⁷⁹.

Opóźnienia w wdrożeniu dyrektyw Unii Europejskiej do prawa krajowego są nieakceptowalne i nie mogą być usprawiedliwione przez państwa członkowskie odwołujące się do swojego prawa krajowego czy innych czynników wewnętrznych. Jest to zgodne z zasadą pierwszeństwa prawa unijnego nad prawem krajowym, która stanowi jedno z fundamentalnych założeń funkcjonowania Unii Europejskiej³⁸⁰.

Jeżeli państwo członkowskie nie wdroży dyrektywy w wyznaczonym terminie lub zrobi to w sposób niezgodny z jej treścią, może to skutkować wszczęciem przez Komisję Europejską procedury o naruszenie prawa. W ostateczności, państwo może zostać pociągnięte do odpowiedzialności przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej, co może prowadzić do nałożenia sankcji finansowych³⁸¹.

W praktyce, niewykonanie obowiązków wynikających z prawa wspólnotowego może mieć również negatywne konsekwencje polityczne i społeczne, takie jak utrata zaufania ze strony innych państw członkowskich czy obywateli. Dlatego też, zgodność z dyrektywami i terminowe ich wdrożenie są kluczowe dla utrzymania spójności i efektywności prawa unijnego³⁸².

Zauważalne jest zatem, że proces wdrażania dyrektyw UE do polskiego prawa jest złożonym zadaniem, które wymaga koordynacji na wielu poziomach administracji i zgodności z wytycznymi i terminami określonymi przez UE.

W Polsce, głównym narzędziem transpozycji tej dyrektywy była ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń³⁸³. Ustawa ta miała na celu nie tylko wprowadzenie do polskiego systemu prawnego postanowień Dyrektywy IDD, ale również dostosowanie krajowych regulacji do standardów europejskich. To oznaczało, że polscy

³⁷⁹ Zob. M. Bobek, *The effects of EU law in the national legal systems*, [w:] *European Union Law*, red. C. Barnard, S. Peers, Oxford 2020, s. 154-157.

³⁸⁰ Zob. M. Kaeding, *Necessary conditions for the effective transposition of EU legislation*, „Policy And Politics”, 2008, nr. 36, s. 261-263.

³⁸¹ Zob. B. Kurcz, *Dyrektywy Wspólnoty Europejskiej i ich implementacja do prawa krajowego...*, s. 43.

³⁸² Zob. D. Toshkov, *Taking stock: a review of quantitative studies of transposition and implementation of EU law*, „Working Papers for Institute for European Integration Research”, 2010 nr. 1, s. 8.

³⁸³ Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

ustawodawcy musieli dokładnie przeanalizować każdy artykuł dyrektywy i zdecydować, jak najlepiej go zaimplementować w kontekście krajowym, uwzględniając specyfikę polskiego rynku ubezpieczeń i istniejące regulacje.

Proces legislacyjny w Polsce w kontekście ustawy o dystrybucji ubezpieczeń był złożony i wymagał koordynacji na wielu poziomach administracji i władzy ustawodawczej. Pierwszym krokiem było zainicjowanie projektu przez Ministerstwo Rozwoju i Finansów w grudniu 2016 roku. To ministerstwo odpowiadało za opracowanie pierwszej wersji projektu, który następnie został poddany serii konsultacji publicznych. Te konsultacje były kluczowe dla zrozumienia potrzeb i obaw różnych interesariuszy, w tym instytucji finansowych i obywateli³⁸⁴.

Po etapie konsultacji publicznych, projekt ustawy przeszedł przez proces opiniowania i uzgodnień międzyresortowych. W tym czasie różne komitety i komisje rządowe, takie jak Komitet do Spraw Europejskich i Komisja Prawnicza, dokładnie przeanalizowały projekt, zwracając uwagę na jego zgodność z prawem unijnym oraz krajowym³⁸⁵.

Następnie projekt trafił do Sejmu, gdzie przeszedł przez trzy czytania. Każde z nich oferowało okazję do debaty, wprowadzenia poprawek i głosowania. Po zakończeniu tego etapu, projekt został przekazany do Senatu, który również wprowadził pewne poprawki. Te poprawki były później rozpatrywane i zaakceptowane przez Sejm³⁸⁶.

Ostatecznym etapem było podpisanie ustawy przez Prezydenta RP, co miało miejsce 28 grudnia 2017 roku. Ten podpis formalnie zakończył proces legislacyjny i otworzył drogę do implementacji ustawy w praktyce. Cały proces był przykładem skomplikowanej, ale niezbędnej procedury legislacyjnej, która zapewnia, że nowe przepisy są zgodne zarówno z wymogami krajowymi, jak i unijnymi³⁸⁷.

Transpozycja Dyrektywy IDD do prawa krajowego Polski była procesem pełnym wyzwań, zwłaszcza w kontekście wyzwań czasowych. Pierwotnie ustawa miała wejść w życie 23 lutego 2018 r., jednak ten termin został przesunięty na 1 października 2018 r.

³⁸⁴ *Projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń*, <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12292805> (dostęp: 30.08.2023r.)

³⁸⁵ Tamże.

³⁸⁶ Rządowy projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=1781> (dostęp: 30.08.2023r.)

³⁸⁷ Tamże.

Decyzja o przesunięciu była wynikiem inicjatywy Parlamentu Europejskiego, który zauważył, że branża ubezpieczeniowa może potrzebować więcej czasu na wdrożenie zmian technicznych i organizacyjnych, zwłaszcza w kontekście nowych rozporządzeń delegowanych.

Dyrektywa IDD, która weszła w życie 23 lutego 2016 r., miała na celu wprowadzenie nowych regulacji dotyczących dystrybucji ubezpieczeń. Polska ustawa z 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń miała za zadanie implementować te postanowienia do polskiego systemu prawnego. Jednakże, w dniu 21 września 2017 r., Komisja Europejska przyjęła dwa rozporządzenia delegowane, które uzupełniały dyrektywę w kluczowych obszarach, takich jak nadzór nad produktem i zarządzanie nim oraz wymogi informacyjne dla produktów inwestycyjnych³⁸⁸.

W toku kontroli procesu wdrażania dyrektywy IDD, Parlament Europejski wskazał, że branża może potrzebować więcej czasu na wdrożenie tych zmian. W efekcie, Parlament Europejski zwrócił się do Komisji o przesunięcie daty rozpoczęcia stosowania dyrektywy na 1 października 2018 r. Ta inicjatywa została poparta przez szesnaście państw członkowskich, które również zwróciły się o przedłużenie okresu transpozycji³⁸⁹.

Zdaniem Parlamentu Europejskiego, przesunięcie daty rozpoczęcia stosowania umożliwi branży ubezpieczeniowej, w tym małym podmiotom, lepsze przygotowanie do prawidłowego i skutecznego wdrożenia dyrektywy. W odpowiedzi na tę inicjatywę, Komisja Europejska opublikowała propozycję nowelizacji IDD w dniu 20 grudnia 2017 r., przesuując termin stosowania przepisów do 1 października 2018 r.³⁹⁰.

Rzeczpospolita Polska nie wniosła sprzeciwu wobec tej propozycji, podkreślając, że przesunięcie wejścia w życie dyrektywy pozwoli na lepsze przygotowanie sektora ubezpieczeniowego do wdrożenia dyrektywy. W konsekwencji, polski ustawodawca rozpoczął prace nad rządowym projektem ustawy o zmianie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, który wpłynął do Sejmu w dniu 23 stycznia 2018 r. Projekt ten miał na celu dostosowanie polskiego prawa do nowego terminu wejścia w życie Dyrektywy IDD, jak

³⁸⁸ Zob. P. Czublun, *Przedmowa*, [w:] *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, red. P. Czublun, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018, s. 11.

³⁸⁹ Zob. S. Lolli, J. Greenbaum, E. Zappieri, *Latest news on IDD: EU Commission postpones the application of the implementing rules*, „Hogan Lovells Publications”, 2017, nr 12, s. 1.

³⁹⁰ Zob. A. Hofmann, J. Neumann, D. Pooser, *Plea for Uniform ...*, s. 742.

również uwzględnienie rozporządzeń delegowanych przyjętych przez Komisję Europejską. Projekt ustawy przeszedł przez standardowy proces legislacyjny, w tym konsultacje publiczne, opiniowanie przez różne komisje i komitety, aż do ostatecznego uchwalenia przez parlament i podpisania przez Prezydenta RP³⁹¹.

Warto podkreślić, że proces transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego był również poddany kontroli ze strony Komisji Europejskiej. Polska, jak każde inne państwo członkowskie, była zobowiązana do przedstawienia Komisji Europejskiej informacji o środkach podjętych w celu transpozycji dyrektywy. Po analizie tych informacji, Komisja mogła zdecydować, czy środki te są adekwatne i zgodne z dyrektywą. Pomimo iż środowiska prawnoubezpieczeniowe wyrażały sprzeciw w swoich postulatach, ostatecznie polski ustawodawca zdecydował się na, z pozoru prostszy sposób implementacji, czyli bezpośrednią transpozycję dyrektywy IDD do przepisów krajowych³⁹².

W kontekście tej transpozycji, Polska również musiała jednak uwzględnić opinie i zalecenia różnych interesariuszy, w tym branży ubezpieczeniowej, organów nadzoru finansowego oraz organizacji konsumenckich. Ich wkład był istotny dla zrozumienia, jak nowe regulacje będą wpływać na rynek ubezpieczeń w Polsce, a także dla identyfikacji ewentualnych wyzwań i barier w ich wdrożeniu³⁹³.

Ostatecznie, proces transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego był przykładem złożonej i wieloetapowej procedury, która wymagała koordynacji i współpracy na różnych szczeblach administracji publicznej. Był to również proces, który pokazał, jak ważne jest uwzględnienie opinii różnych interesariuszy oraz jak kluczowa jest komunikacja z instytucjami unijnymi. Po raz kolejny okazało się, że przyjęcie prawodawstwa Unii Europejskiej jest to proces współpracy pomiędzy danym krajem członkowskim, a organami UE. Proces ten można nazwać procedurą „współdecyzji”³⁹⁴.

³⁹¹ Zob. J. Nowak, *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, red. P. Czublun, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018, s. 3-4.

³⁹² Zob. K. Malinowska, D. Maśniak, B. Kucharski, M. Frasz, *Koncepcja rozwoju rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017, s. 14

³⁹³ Zob. M. Szaraniec, *Publicyzacja regulacji dystrybucji usług ubezpieczeniowych* [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gneta, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017., s. 65.

³⁹⁴ Zob. W. Robinson, *EU Legislation – a shared responsibility*, „Theory and Practice of Legislation”, 2014, nr 3, s. 239.

Wnioski z tego procesu mogą być również użyteczne dla przyszłych inicjatyw legislacyjnych, zwłaszcza w kontekście wdrażania innych dyrektyw unijnych. Pokazuje to, jak istotne jest, aby procesy te były prowadzone w sposób transparentny, partycypacyjny i zgodny z zasadami rządzenia, zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym. Kluczowe znaczenie implementacji przepisów UE do prawa państwa członkowskiego mają mechanizmy, na podstawie których standardy te są wdrażane do ich ustawodawstwa i praktyki prawnej³⁹⁵.

Zrozumienie i interpretacja Dyrektywy IDD stanowiły jedno z największych wyzwań w procesie jej transpozycji do prawa polskiego. Dyrektywa ta jest złożonym dokumentem, który wprowadza szeroki zakres regulacji dotyczących rynku ubezpieczeń. Nie tylko ustanawia zasady sprzedaży i dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, ale również wprowadza nowe mechanizmy nadzoru i zarządzania ryzykiem. Każdy z tych elementów ma swoje własne, często techniczne, niuanse, które muszą być dokładnie zrozumiane i właściwie zinterpretowane, aby zapewnić skuteczną i zgodną z prawem transpozycję. Zadanie to dodatkowo komplikował fakt, iż dyrektywa dotyczyła różnych aspektów - od kwestii prawnych, przez finansowe, aż po techniczne. Dlatego też wymagała zaangażowania ekspertów z różnych dziedzin, co dodatkowo komplikowało proces. Nieporozumienia czy błędne interpretacje mogły prowadzić do niewłaściwego wdrożenia dyrektywy, co z kolei mogłoby mieć poważne konsekwencje zarówno dla sektora ubezpieczeń, jak i dla konsumentów. W tym kontekście, zrozumienie i interpretacja dyrektywy były nie tylko wyzwaniem intelektualnym, ale również praktycznym, mającym realny wpływ na funkcjonowanie rynku ubezpieczeń w Polsce. To zadanie było szczególnie trudne, pomimo doświadczeń w implementacji do prawa polskiego już wcześniej innych unijnych dyrektyw, jak np. Solvency II³⁹⁶.

Koordynacja między różnymi organami i instytucjami zaangażowanymi w proces transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego była kolejnym istotnym wyzwaniem. Każda z tych jednostek miała swoje własne priorytety, celując w różne aspekty dyrektywy,

³⁹⁵ Zob. J. Jaskiernia, *Uwarunkowania implementacji prawa...*, s. 137.

³⁹⁶ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of Solvency II to Polish Insurance Law – Ancillary Transposition*, „Prawo Asekuracyjne”, 2018, nr 1, s. 61-67.

co często prowadziło do konfliktów interesów i opóźnień w procesie legislacyjnym³⁹⁷. Na przykład, ministerstwa mogły mieć różne opinie na temat tego, jak dyrektywa wpłynie na krajowy rynek ubezpieczeń, podczas gdy organy nadzoru finansowego mogły być bardziej zainteresowane aspektami regulacyjnymi³⁹⁸. Znalezienie wspólnego języka i harmonizacja różnych punktów widzenia były zadaniem skomplikowanym i czasochłonnym. Wymagało to nie tylko dogłębnej analizy i zrozumienia treści dyrektywy, ale także umiejętności negocjacyjnych i dyplomacji. Często konieczne były dodatkowe konsultacje, spotkania i sesje robocze, aby dojść do konsensusu. Każde opóźnienie czy konflikt zwiększały ryzyko niewłaściwej transpozycji dyrektywy, co mogło mieć długofalowe konsekwencje dla różnych sektorów i interesariuszy. Dlatego też, koordynacja i komunikacja między różnymi organami i instytucjami były kluczowe dla skutecznego i terminowego wdrożenia dyrektywy. Pomimo iż Unia Europejska pozostawiała państwom członkowskim swobodę wyboru sposobu wdrożenia treści dyrektywy do przepisów prawa krajowego, a implementacja nie musi implikować konieczności stworzenia nowego aktu prawnego, co za tym idzie państwa te mają możliwość wyboru najbardziej odpowiednich form i sposobów dla zapewnienia praktycznej skuteczności Dyrektyw, oczywiście przy uwzględnieniu ich celów³⁹⁹. W konsekwencji, Dyrektywa zobowiązuje państwa członkowskie w materii osiągnięcia sprecyzowanych celów, a legislatury tychże państw mają swobodę wyboru form i środków zapewniających ich realizację. Przedmiotowe akty służące mają koordynacji i harmonizacji, prawodawstwa tychże państw. Dlatego też, w sytuacji osiągnięcia celów dyrektywy poprzez dane działania legislacyjne, mówić można o wypełnieniu wymogów prawa Unii Europejskiej w zakresie przewidzianym Dyrektywą⁴⁰⁰.

Wyzwania związane z czasem były jednym z kluczowych aspektów w procesie transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego. Oryginalny harmonogram wdrażania był ambitny i nie zawsze odzwierciedlał realia oraz ograniczenia, z jakimi Polska musiała się

³⁹⁷ Zob. Prezes Rady Ministrów, Projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń z projektami aktów wykonawczych. Uzasadnienie, Warszawa, 21.08.2017 r., s. 172, <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/2/12292805/12396307/dokument304739.pdf> (dostęp: 07.01.2024).

³⁹⁸ Zob. P. Machulak, J. Ziemia, *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2018, s. 3.

³⁹⁹ Zob. M. Marszelewski, P. Piątkowski, *The impact of insurance distribution directive on domestic insurance intermediary market. Selected issues*, „Studia Iuridica Toruniensia”, 2017, nr 19, s. 117.

⁴⁰⁰ Zob. J. Galster, *Podstawy prawa Unii Europejskiej z uwzględnieniem Traktatu z Lizbony*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa "Dom Organizatora", Toruń 2010, s. 328.

zmierzyć. Na przykład, czas potrzebny na konsultacje publiczne, analizy prawne i uzgodnienia międzyresortowe mógł znacząco wydłużyć cały proces. Dlatego decyzja o przesunięciu terminu wejścia w życie Dyrektywy była mile widziana przez różne instytucje i organy zaangażowane w proces⁴⁰¹.

Jednakże, to przesunięcie również wprowadziło dodatkowe komplikacje. Na przykład, konieczność zmiany już przyjętych aktów prawnych czy dostosowanie strategii implementacyjnych mogło generować dodatkowe opóźnienia i koszty. Nie tylko wymagało to dodatkowej pracy legislacyjnej, ale również mogło wpłynąć na zaufanie i pewność prawa wśród interesariuszy, w tym firm ubezpieczeniowych i konsumentów. W efekcie, choć przesunięcie terminu dawało więcej czasu na dokładną analizę i konsultacje, to również zwiększało złożoność całego procesu i stawiało przed organami krajowymi nowe wyzwania organizacyjne i legislacyjne. Wyzwania społeczne i komunikacyjne stanowiły istotny element w procesie transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego. Ubezpieczenia to dziedzina, która dotyka praktycznie każdego obywatela i ma wpływ na jego życie codzienne. Wprowadzenie nowych regulacji w tej dziedzinie zawsze rodzi pewne obawy i pytania ze strony społeczeństwa. Ludzie chcą wiedzieć, jak zmiany wpłyną na ich prawa, obowiązki i finanse, a co najważniejsze czy ich prawa będą dzięki nowym przepisom jeszcze lepiej chronione⁴⁰². Co więcej, znaczenie nadzoru i co za tym idzie interwencji publicznej, w zakresie stosowania przepisów ochronnych związanych z prawami konsumentów, ma podstawowe znaczenie i został on już dawno narzucony na rynki finansowe, w tym ubezpieczeniowe⁴⁰³. Warto podkreślić, iż kompetencje w zakresie nadzoru nad prawidłowymi działaniami polegającymi na ochronie praw konsumentów w zakresie m.in. produktów ubezpieczeniowych zgodnie z Dyrektywą IDD pełni EIOPA⁴⁰⁴.

⁴⁰¹ Zob. Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej, Informacja w sprawie ustawy z dnia 26 stycznia 2018 r. o zmianie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, https://www.prezydent.pl/storage/file/core_files/2021/8/5/42a0bfb498320bceec40a93ad853a314/informacja_ws._ustawy_o_zmianie_ustawy_o_dystrybucji_ubezpieczen.rtf, (dostęp: 07.01.2024).

⁴⁰² Zob. E. Ratowska-Dziobak, *Protection of the consumer rights on the Polish insurance market*, „Ekonomia i Prawo, Economics and Law”, 2023, nr 22, s. 182.

⁴⁰³ Zob. A. Baker *The New Political Economy of the Macroprudential Ideational Shift*, „New Political Economy”, 2013, nr 18, s. 112.

⁴⁰⁴ Zob. M. Więcko-Tułowicka, *The Role of European Insurance and Occupational Pensions Authority in the Formation of Consumer Protection in Insurance Contracts*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 3, s. 57-67.

Edukacja i informowanie obywateli o zmianach i ich konsekwencjach to zadanie niezbędne, ale również trudne do zrealizowania w praktyce. Wymaga to jasnej i zrozumiałej komunikacji, co jest wyzwaniem, zwłaszcza gdy mówimy o skomplikowanych i technicznych aspektach prawa ubezpieczeniowego. Dodatkowo, różne grupy społeczne mogą mieć różne potrzeby informacyjne i różny dostęp do źródeł informacji, co komplikuje zadanie.

Nie można też zapomnieć o roli mediów i organizacji pozarządowych, które często działają jako pośrednicy w przekazywaniu informacji. Ich zaangażowanie i sposób komunikacji mogą znacząco wpłynąć na odbiór i zrozumienie nowych regulacji przez społeczeństwo. Dlatego też strategia komunikacyjna zawsze musi być dobrze przemyślana i zintegrowana na różnych poziomach, aby skutecznie dotrzeć do wszystkich zainteresowanych i zmniejszyć ewentualne obawy i nieporozumienia⁴⁰⁵.

Ostatnim, ale nie mniej ważnym, wyzwaniem w procesie transpozycji Dyrektywy IDD do prawa polskiego było zapewnienie jej zgodności z innymi aktami prawnymi. Ta zgodność musiała być zachowana zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym. Dyrektywa IDD nie działała w próżni; jej wdrożenie musiało być spójne z istniejącymi regulacjami, takimi jak przepisy dotyczące prawa konkurencji, nadzoru finansowego czy ochrony konsumentów⁴⁰⁶.

Zapewnienie tej spójności wymagało dodatkowej, często skomplikowanej analizy prawnej. Każdy artykuł, każda klauzula dyrektywy musiała być zbadana pod kątem jej wpływu na inne akty prawne. To zadanie było szczególnie trudne, gdyż niektóre z tych aktów również były w trakcie zmian lub modernizacji.

W praktyce oznaczało to, że zespoły prawne i eksperci musieli pracować równocześnie nad kilkoma zagadnieniami, aby zapewnić, że nowe regulacje będą koherentne i nie będą generować konfliktów prawnych czy interpretacyjnych. To

⁴⁰⁵ Zob. S. Smyczek, *Consumer Protection Standards in Europe*, Placet, Warsaw 2019, s. 24.

⁴⁰⁶ Zob. K. Malinowska, *Consumer protection in e-insurance in European Union law*, „Insurance Review. Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2014, nr 4, s. 40.

wyzwanie było nie tylko kwestią zgodności tekstowej, ale również zgodności z duchem i celami różnych regulacji, co dodatkowo komplikowało cały proces⁴⁰⁷.

Podsumowując, transpozycja Dyrektywy IDD (Dyrektywa 2016/97) do prawa krajowego Polski była skomplikowanym i czasochłonnym procesem. W Polsce, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej (UKIE) oraz różne ministerstwa odgrywały kluczową rolę w koordynacji i wdrażaniu dyrektywy. Wybór odpowiedniego aktu prawnego dla transpozycji był wynikiem złożonych analiz i konsultacji, a głównym narzędziem była Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń.

Proces ten był pełen wyzwań, zwłaszcza w kontekście czasu i koordynacji między różnymi organami i instytucjami. Oryginalny harmonogram wdrażania dyrektywy był ambitny i musiał zostać przesunięty, co wprowadziło dodatkowe komplikacje. Warto również podkreślić, że różne interesariusze, takie jak branża ubezpieczeniowa i organy nadzoru finansowego, miały wpływ na proces, a ich opinie były kluczowe dla efektywnego wdrożenia dyrektywy.

Ostatecznie, proces transpozycji był przykładem złożonej i wieloetapowej procedury, która wymagała koordynacji i współpracy na różnych szczeblach administracji publicznej. Był to również proces, który pokazał, jak ważne jest uwzględnienie opinii różnych interesariuszy oraz jak kluczowa jest komunikacja z instytucjami unijnymi. Wnioski z tego procesu mogą być użyteczne dla przyszłych inicjatyw legislacyjnych, zwłaszcza w kontekście wdrażania innych dyrektyw unijnych.

3.2. Zmiany w ustawodawstwie polskim spowodowane implementacją dyrektywy

Wdrożenie Dyrektywy IDD (Dyrektywa w sprawie Dystrybucji Ubezpieczeń) w Polsce stanowiło istotny krok w regulacji rynku ubezpieczeń i pośrednictwa ubezpieczeniowego. Głównym narzędziem implementacji tej dyrektywy była Ustawa z

⁴⁰⁷ Zob. K. Malinowska, I. Mosakowska, *Status zawodowy brokera ubezpieczeniowego a przemiany ustawodawcze w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2016, nr 2, s. 3-4.

dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń⁴⁰⁸. Nie była to jednak jedyna zmiana w polskim prawie; wprowadzono również istotne poprawki do innych ustaw, takich jak np. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁴⁰⁹, Ustawa o rozpatrywaniu skarg przez organizacje rynku finansowego i Rzecznika Finansowego⁴¹⁰, Ustawa o nadzorze ubezpieczeń i emerytalnym⁴¹¹ czy Ustawa o obrocie instrumentami finansowymi⁴¹². Te zmiany miały na celu stworzenie spójnej i kompleksowej ramy prawnej dla sektora ubezpieczeń w Polsce zgodnej z wytycznymi Unii Europejskiej.

Proces wdrożenia Dyrektywy IDD (Dyrektywa w sprawie Dystrybucji Ubezpieczeń) w Polsce był wyjątkowo intensywny i skomplikowany, angażując różne grupy interesów i ekspertów z różnych dziedzin. Dyskusje i analizy dotyczące tego procesu były prowadzone na wielu poziomach - od akademickich konferencji i publikacji naukowych, przez seminaria i warsztaty branżowe, aż po konsultacje publiczne i debaty parlamentarne⁴¹³.

Jednym z najbardziej kontrowersyjnych i dyskutowanych aspektów było utrzymanie istniejącego podziału pośredników ubezpieczeniowych na brokerów i agentów. Ten podział ma głębokie korzenie w polskim systemie ubezpieczeń i jest związany z różnymi modelami prowadzenia działalności, różnymi obowiązkami i różnym poziomem odpowiedzialności. Brokerzy zwykle działają jako niezależni doradcy, reprezentujący interesy klientów, podczas gdy agenci są zwykle związani z konkretną firmą ubezpieczeniową⁴¹⁴.

Nowa ustawa nie tylko utrzymała ten podział, ale również wprowadziła szereg dodatkowych ograniczeń i wytycznych mających na celu zwiększenie transparentności i uczciwości w działalności pośredników. Na przykład, zaostrzono przepisy dotyczące współpracy między brokerami a agentami, wprowadzając zakaz utrzymywania przez nich

⁴⁰⁸ Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

⁴⁰⁹ Dz. U. 2015 poz. 1844.

⁴¹⁰ Dz. U. 2015 poz. 1348.

⁴¹¹ Dz. U. 2003 poz. 1153.

⁴¹² Dz. U. 2005 poz. 1538

⁴¹³ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of the IDD Directive into Polish Legal Regime – Selected Issues*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 4, s. 50.

⁴¹⁴ Zob. M. Serwach, *Obligations of Insurance Broker as Insurance Distributor*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 3, s. 65.

relacji, które mogą prowadzić do konfliktu interesów. To oznacza, że brokerzy ubezpieczeniowi nie mogą teraz być w relacji umownej z firmami ubezpieczeniowymi ani agentami, co ma na celu zapewnienie ich pełnej niezależności i obiektywizmu w doradztwie klientom⁴¹⁵.

Dodatkowo, ustawa wprowadziła wymóg, aby wszyscy pośrednicy ubezpieczeniowi, zarówno brokerzy, jak i agenci, posiadali odpowiednie kwalifikacje zawodowe. To zabezpieczenie ma na celu podniesienie standardów usług i zwiększenie zaufania klientów do pośredników⁴¹⁶.

Jednym z najbardziej innowacyjnych elementów była wprowadzenie nowej kategorii pośredników, tzw. pomocniczych pośredników ubezpieczeniowych. Są to podmioty, które mogą świadczyć usługi agencyjne wraz z agentami ubezpieczeniowymi, co ma na celu zwiększenie dostępności i różnorodności ofert ubezpieczeniowych na rynku⁴¹⁷.

W efekcie, nowa regulacja nie tylko dostosowała polski rynek ubezpieczeń do wymogów unijnych, ale również wprowadziła szereg mechanizmów mających na celu zwiększenie jakości usług i ochrony konsumentów. Ostateczny kształt ustawy jest wynikiem kompromisu między różnymi interesami i oczekiwaniami, ale można go uznać za krok w kierunku bardziej transparentnego i profesjonalnego rynku ubezpieczeń w Polsce, zgodnego ze standardami europejskimi⁴¹⁸.

Kolejnym kluczowym aspektem nowej ustawy była wprowadzenie obowiązkowej weryfikacji kwalifikacji zawodowych pracowników firm ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, którzy są zaangażowani w proces dystrybucji ubezpieczeń. To ważne rozwiązanie, ponieważ dystrybucja ubezpieczeń jest jednym z najbardziej krytycznych

⁴¹⁵ Zob. K. Malinowska, *Pojęcie zarządzania produktem ubezpieczeniowym w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń i przepisów implementacyjnych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2017, nr 1, s.16.

⁴¹⁶ Zob. Stanowisko UKNF dotyczące realizacji obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. 12 lutego 2020r. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stnowisko_UKNF_dot_realizacji_obowiazku_art_12_ust_1_ustawy_o_dystrybucji_ubezpieczen_68834.pdf, (dostęp: 20.01.2024r.).

⁴¹⁷ Zob. E. Kowalewski M. Ziemiak, *Problem wynagradzania ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia na cudzy rachunek z pozycji agenta ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2016, nr 3, s. 55.

⁴¹⁸ Zob. Z. Jurczyk, B. Majewska-Jurczyk, *Model ochrony konsumentów w Unii Europejskiej*. „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2015, nr 380, s. 453-454.

etapów w całym łańcuchu wartości sektora ubezpieczeń. To w tym momencie najczęściej dochodzi do interakcji z klientem, a jakość tej interakcji może znacząco wpłynąć na poziom zaufania do całego sektora. Wprowadzenie obowiązkowej weryfikacji kwalifikacji ma na celu zapewnienie, że osoby zaangażowane w proces dystrybucji są nie tylko kompetentne, ale również zdolne do świadczenia usług na najwyższym poziomie. To również sposób na minimalizację ryzyka błędów, nieporozumień czy nawet oszustw, które mogą mieć poważne konsekwencje zarówno dla klientów, jak i dla samych firm ubezpieczeniowych⁴¹⁹.

Co więcej, ustawa zdecydowanie ograniczyła możliwe formy zatrudnienia osób zajmujących się dystrybucją do stosunku pracy. To kluczowe rozwiązanie, które ma na celu zwiększenie odpowiedzialności pracowników. Stosunek pracy, w odróżnieniu od innych form zatrudnienia, wiąże się z szeregiem obowiązków i odpowiedzialności, zarówno ze strony pracownika, jak i pracodawcy. W praktyce oznacza to, że pracownicy są bardziej zobowiązani do przestrzegania standardów i procedur firmy, a w przypadku jakichkolwiek nieprawidłowości łatwiej jest ustalić odpowiedzialność i podjąć stosowne kroki naprawcze⁴²⁰.

Ograniczenie to ma również na celu zwiększenie kompetencji osób zaangażowanych w proces dystrybucji. W ramach stosunku pracy pracodawcy częściej inwestują w szkolenia i rozwój zawodowy swoich pracowników, co przekłada się na wyższą jakość świadczonych usług⁴²¹.

W efekcie, te zmiany wprowadzone w ustawie mają na celu nie tylko zwiększenie profesjonalizmu i kompetencji w branży, ale również podniesienie poziomu zaufania klientów do sektora ubezpieczeń. Dzięki temu rynek ubezpieczeń staje się bardziej transparentny, a usługi świadczone na nim są coraz bardziej zgodne z oczekiwaniami i potrzebami konsumentów⁴²².

⁴¹⁹ Zob. M. Ziemiak, M. Marszelewski, *Selected Remarks on Policyholders Protection in the Draft of Polish Act on Insurance Distribution*, „Journal of Insurance, Financial Markets & Consumer Protection”, 2017, nr. 3, s. 100.

⁴²⁰ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of the IDD Directive into Polish...*, s. 51.

⁴²¹ Zob. B. Kucharski, *Broker ubezpieczeniowy jako wolny zawód*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2, s. 54.

⁴²² Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń przyniesie dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2016, nr 2, s. 112.

Ustawa wprowadziła wyraźne rozróżnienie między dystrybucją ubezpieczeń a reasekuracją, co jest istotne ze względu na różnice w charakterze i specyfice tych dwóch rodzajów działalności. Reasekuracja, czyli ubezpieczenie ubezpieczycieli, ma swoje unikalne cechy i ryzyka, które różnią się od tradycyjnej dystrybucji ubezpieczeń. Dzięki temu rozróżnieniu, regulacje mogą być lepiej dostosowane do potrzeb i wyzwań charakterystycznych dla każdego z tych sektorów, co z kolei przyczynia się do zwiększenia stabilności i zaufania na rynku⁴²³.

Dodatkowo, ustawa precyzyjnie zdefiniowała, co nie jest uznawane za dystrybucję ubezpieczeń. To kluczowy element, który pozwala na unikanie niejasności i potencjalnych nadużyć. Na przykład, profesjonalne zarządzanie roszczeniami czy wycena strat i regulacja roszczeń zostały wyłączone z definicji dystrybucji. Dzięki temu, firmy i osoby działające w branży ubezpieczeń mają jasność co do tego, jakie działania podlegają regulacjom, a jakie nie⁴²⁴.

W kontekście dystrybucji ubezpieczeń, nowa ustawa zawiera kompleksową definicję tego terminu. Nie ogranicza się ona tylko do samego procesu sprzedaży polis, ale obejmuje również różne etapy procesu, takie jak doradztwo, prace przygotowawcze do zawarcia umów, czy też asystowanie w ich administracji i realizacji. To holistyczne podejście pozwala na pełne zrozumienie i regulację całego procesu dystrybucji, co z kolei wpływa na zwiększenie jakości świadczonych usług i ochrony konsumentów⁴²⁵.

Co więcej, ustawa wprowadziła również bardziej kompleksową definicję klienta. Teraz nie obejmuje ona tylko podmiotów poszukujących ubezpieczenia, ale również tych, którzy poszukują gwarancji ubezpieczeniowej, zleceniodawców i beneficjentów gwarancji. To rozszerzenie definicji pozwala na lepsze zrozumienie i adresowanie potrzeb różnych grup klientów, co jest kluczowe w kontekście coraz bardziej zróżnicowanego i skomplikowanego rynku ubezpieczeń⁴²⁶.

⁴²³ Zob. Ł. Zoń, *Działalność brokerska po implementacji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2, s. 4.

⁴²⁴ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of the IDD Directive into Polish...*, s. 52.

⁴²⁵ Zob. Z. Jurczyk, B. Majewska-Jurczyk, *Model ochrony konsumentów w Unii ...* s. 462–463.

⁴²⁶ Zob. M. Szaraniec, *Przyszły model pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce w zakresie świadczenia usługi doradztwa – propozycje na tle dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD)*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2, s. 36-39.

W efekcie, te zmiany wprowadzone w ustawie mają na celu nie tylko zwiększenie profesjonalizmu i kompetencji w branży, ale również podniesienie poziomu zaufania klientów do sektora ubezpieczeń. Dzięki temu rynek ubezpieczeń staje się bardziej transparentny, a usługi świadczone na nim są coraz bardziej zgodne z oczekiwaniami i potrzebami konsumentów⁴²⁷.

Głównym celem Dyrektywy IDD, która została zaimplementowana w Polsce przez Ustawę z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, było zwiększenie poziomu ochrony konsumentów. Aby to osiągnąć, ustalono ogólne zasady postępowania oraz konkretne wymagania informacyjne, które dystrybutorzy ubezpieczeń musieli spełnić. W kontekście zaimplementowanej w Polsce Dyrektywy IDD, dystrybutorzy ubezpieczeń zostali zobowiązani do przestrzegania wysokich standardów etycznych i profesjonalnych w swojej działalności. To oznacza, że muszą oni działać w sposób uczciwy, rzetelny i profesjonalny, mając na uwadze najlepsze interesy swoich klientów. Jest to kluczowe dla budowania zaufania w relacjach z klientami i dla zapewnienia, że oferowane produkty ubezpieczeniowe są dostosowane do ich indywidualnych potrzeb i sytuacji⁴²⁸.

W związku z tym, system wynagrodzeń dla dystrybutorów i ich pracowników został tak skonstruowany, aby nie wprowadzać motywacji finansowych, które mogłyby być w konflikcie z ich podstawowym obowiązkiem działania w najlepszym interesie klienta. Na przykład, jeśli system wynagrodzeń byłby oparty na ilości sprzedanych polis, mogłoby to skłonić dystrybutora do sprzedaży produktów, które niekoniecznie są najlepsze dla klienta, ale generują największą prowizję. Dlatego też, wszelkie formy wynagrodzeń, bonusów czy innych zachęt finansowych muszą być zgodne z tym podstawowym zobowiązaniem⁴²⁹.

Ponadto, dystrybutorzy ubezpieczeń nie mogą wprowadzać żadnych mechanizmów wynagrodzeń czy celów sprzedażowych, które mogą ich skłonić do zaoferowania klientowi

⁴²⁷ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń...*, s. 114.

⁴²⁸ Zob. M. Orlicki, *Projektowanie typu ubezpieczenia (produktu ubezpieczeniowego) według rekomendacji KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących systemu zarządzania produktem*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 3, s. 4.

⁴²⁹ Zob. M. Orlicki, *Kilka uwag o przepisach dotyczących ubezpieczeń na cudzy rachunek w nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 1, s. 17.

niewłaściwego produktu ubezpieczeniowego⁴³⁰. To oznacza, że nie mogą być ustanowione żadne cele sprzedażowe czy premie za sprzedaż konkretnych, potencjalnie mniej korzystnych dla klienta, produktów ubezpieczeniowych. Każda forma wynagrodzenia czy celu sprzedażowego musi być zgodna z zasadą działania w najlepszym interesie klienta⁴³¹.

W praktyce, to zobowiązanie może również oznaczać, że dystrybutorzy muszą być transparentni w kwestii swojego wynagrodzenia i jasno komunikować klientom, na jakiej podstawie są wynagradzani. Mogą to być opłaty stałe, prowizje od sprzedaży, czy też inne formy wynagrodzenia, ale klient musi być tego świadomy, aby móc dokonać świadomej decyzji⁴³².

Wszystko to razem ma na celu zapewnienie, że klienci są traktowani w sposób sprawiedliwy i że produkty ubezpieczeniowe są sprzedawane w sposób odpowiedzialny, co w dłuższej perspektywie ma korzystny wpływ na cały rynek ubezpieczeń.

Po zaimplementowaniu Dyrektywy IDD do polskiego prawa, dystrybutorzy ubezpieczeń byli zobowiązani do pełnej transparentności w kwestii wynagrodzenia, które otrzymują za sprzedaż konkretnego produktu ubezpieczeniowego lub gwarancji ubezpieczeniowej. To zobowiązanie miało kilka kluczowych aspektów i celów⁴³³:

1. Po pierwsze, klient musiał być w pełni świadomy charakteru wynagrodzenia dystrybutora. To oznacza, że dystrybutor musiał jasno i zrozumiale poinformować klienta, czy jego wynagrodzenie jest opłatą bezpośrednią, płaconą przez klienta, czy też prowizją, która jest już wliczona w składkę ubezpieczeniową. Mogły też występować inne formy wynagrodzenia, takie

⁴³⁰ Zob. A. Tarasiuk, *Zachęty do rekomendowania klientom konkretnego produktu ubezpieczeniowego na tle dyrektywy IDD oraz wytycznych EIOPA*. [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gnela, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017, s. 123-125.

⁴³¹ Zob. P. Nowak, *Wpływ zmian systemowych i prawnych na poprawę adekwatności produktów ubezpieczeniowych do potrzeb i wymagań klientów*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2018, nr 2, s. 171-172.

⁴³² Zob. D. Walerjan, B. Mrozowska-Bartkiewicz, W. Łuczka, *Wybrane aspekty możliwości prawnych i podatkowych podziału wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych*, „Prawo Asekuracyjne” 2013, nr 4, s. 90-91.

⁴³³ Zob. E. Kowalewski M. Ziemiak, *Problem wynagradzania ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia ...*, s. 58-63.

jak bonusy za osiągnięcie określonych celów sprzedażowych, ale i one musiały być jasno komunikowane klientowi.

2. Po drugie, taka transparentność miała na celu jasne zilustrowanie relacji między firmą ubezpieczeniową a jej pośrednikiem. Klient miał prawo wiedzieć, czy dystrybutor działa niezależnie, czy też jest w jakimś stopniu związany z firmą ubezpieczeniową, co mogło wpływać na oferowane produkty.
3. Po trzecie, jeśli firma ubezpieczeniowa sama działała jako dystrybutor, również była zobowiązana do dostarczenia klientowi pełnych informacji dotyczących charakteru wynagrodzenia. To było szczególnie ważne w sytuacjach, gdy firma ubezpieczeniowa oferowała produkty przez własną sieć sprzedaży, ponieważ mogło to wpływać na obiektywizm i transparentność oferty.

Cel tego zobowiązania był jasny: zapewnić klientom możliwość dokonania świadomej i dobrze poinformowanej decyzji. Klient, znając strukturę wynagrodzenia dystrybutora, mógł lepiej zrozumieć, jakie mogą być motywacje dystrybutora i w jakim stopniu rekomendowany produkt jest dostosowany do jego indywidualnych potrzeb i sytuacji finansowej⁴³⁴.

W efekcie, transparentność w kwestii wynagrodzenia dystrybutorów miała na celu nie tylko zwiększenie zaufania do sektora ubezpieczeń, ale również podniesienie jakości oferowanych produktów i usług, co w dłuższej perspektywie miało korzystny wpływ na cały rynek ubezpieczeń w Polsce⁴³⁵.

Dodatkowo po zaimplementowaniu Dyrektywy IDD do polskiego prawa, wprowadzono istotny obowiązek informacyjny dotyczący współczynnika kosztów dystrybucji. Ten nowy wymóg miał kilka kluczowych celów i implikacji dla rynku ubezpieczeń⁴³⁶:

⁴³⁴ Zob. B. Kucharski, *Cywilnoprawne konsekwencje niedostosowania ...*, s. 19.

⁴³⁵ Zob. W. Pabiś, *Obowiązek działania przez agenta zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta a jego lojalność względem zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Insurance Challenges of Anno Domini 2018*, red. K. Malinowska, A. Tarasiuk, AIDA, Warszawa 2018, s. 141.

⁴³⁶ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of the IDD Directive into Polish Legal Regime – Selected Issues...*, s. 52.

1. Po pierwsze, obowiązek ten miał na celu zwiększenie transparentności kosztów związanych z dystrybucją produktów ubezpieczeniowych. Agenci, brokerzy oraz same firmy ubezpieczeniowe byli zobowiązani do jasnego i zrozumiałego przedstawienia tego współczynnika klientom. Współczynnik kosztów dystrybucji miał być wyrażony w procentach i zaokrąglony do dwóch miejsc po przecinku, co miało na celu ułatwienie zrozumienia tej informacji przez klienta.
2. Po drugie, wprowadzenie tego obowiązku miało szczególne znaczenie w kontekście produktów inwestycyjnych opartych na ubezpieczeniach, takich jak ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym. W tych przypadkach, koszty dystrybucji mogą znacząco wpływać na ostateczny zysk lub stratę inwestycji, dlatego pełne zrozumienie tych kosztów przez klienta było kluczowe dla dokonania świadomej decyzji inwestycyjnej.
3. Po trzecie, obowiązek ten miał również na celu zwiększenie konkurencyjności na rynku ubezpieczeń. Transparentność w zakresie kosztów dystrybucji mogła zachęcić firmy do optymalizacji tych kosztów, co w efekcie mogło prowadzić do obniżenia cen i lepszych ofert dla konsumentów.
4. Po czwarte, wprowadzenie współczynnika kosztów dystrybucji miało również aspekt edukacyjny. Klient, będąc świadomym struktury kosztów, mógł lepiej zrozumieć, jak różne elementy wpływają na ostateczną cenę produktu ubezpieczeniowego. To z kolei mogło pomóc w budowaniu bardziej świadomego i odpowiedzialnego podejścia do wyboru produktów ubezpieczeniowych.

W efekcie, wprowadzenie obowiązku informowania o współczynniku kosztów dystrybucji miało służyć zwiększeniu transparentności, podniesieniu standardów etycznych w branży ubezpieczeniowej i umożliwieniu klientom dokonywania bardziej świadomych wyborów. To wszystko miało na celu podniesienie jakości rynku ubezpieczeń i zwiększenie zaufania klientów do tego sektora.

Wprowadzenie obowiązku identyfikacji wymagań i potrzeb klienta przed zawarciem umowy ubezpieczenia było kluczowym krokiem w kierunku zwiększenia

transparentności i uczciwości w procesie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Ten wymóg miał kilka istotnych implikacji dla zarówno dystrybutorów, jak i klientów⁴³⁷:

- a) Personalizacja Oferty: Dystrybutorzy byli zobowiązani do przeprowadzenia szczegółowej analizy potrzeb klienta. Obejmowało to nie tylko zrozumienie, jakiego rodzaju ubezpieczenie jest potrzebne, ale także jakie są specyficzne okoliczności i wymagania klienta, które mogą wpłynąć na wybór odpowiedniego produktu.
- b) Edukacja Klienta: Po zidentyfikowaniu potrzeb, dystrybutorzy musieli dostarczyć klientowi zrozumiałe i istotne informacje o produkcie ubezpieczeniowym. To nie tylko zwiększało transparentność, ale także edukowało klienta na temat różnych aspektów ubezpieczenia, takich jak zakres pokrycia, wyłączenia, koszty itd.
- c) Podjęcie Świadomej Decyzji: Cały ten proces miał na celu umożliwienie klientowi podjęcia świadomej i dobrze poinformowanej decyzji. Klient, będąc w pełni świadomym swoich potrzeb i dostępnych opcji, mógł wybrać produkt, który był dla niego najbardziej odpowiedni.
- d) Zwiększenie Zaufania: Ten obowiązek miał również na celu zwiększenie zaufania do sektora ubezpieczeń. Kiedy klienci czują, że są słuchani i że dostarczane im są spersonalizowane, zrozumiałe informacje, są bardziej skłonni zaufać dystrybutorowi i branży jako całości.
- e) Zmniejszenie Ryzyka Niewłaściwego Doboru: Obowiązek ten miał również na celu zmniejszenie ryzyka, że klient wybierze produkt, który nie jest dla niego odpowiedni. To z kolei mogło zmniejszyć liczbę skarg i roszczeń w przyszłości, co jest korzystne zarówno dla konsumentów, jak i dla samej branży ubezpieczeniowej.
- f) Zgodność z Prawem: Ostatnim, ale nie mniej ważnym aspektem, było to, że dystrybutorzy, przestrzegając tego obowiązku, byli w zgodzie z nowymi przepisami prawa, co mogło uchronić ich przed sankcjami prawnymi i finansowymi.

⁴³⁷ Zob. A. Czajkowska, *Analiza wymagań i potrzeb klienta w świetle ustawy...*, s. 17-19.

W efekcie, zobowiązanie to miało służyć jako narzędzie do podniesienia standardów w branży ubezpieczeniowej, zwiększenia zaufania konsumentów i zapewnienia, że produkty ubezpieczeniowe są sprzedawane w sposób, który jest w najlepszym interesie klienta⁴³⁸.

Istotnym zjawiskiem dla branży ubezpieczeniowej jest krzyżowa sprzedaż produktów (ang. *Cross-selling*)⁴³⁹. Wprowadzenie nowych regulacji dotyczących sprzedaży krzyżowej produktów ubezpieczeniowych z innymi produktami lub usługami miało na celu zwiększenie transparentności i ochrony konsumenta w coraz bardziej złożonym rynku finansowym. Oto kilka kluczowych aspektów i implikacji tych zmian⁴⁴⁰:

- a) Zwiększenie Transparentności: Jednym z głównych celów nowych regulacji było zapewnienie, że klienci są w pełni świadomi tego, co dokładnie kupują. W przypadkach, gdy produkt ubezpieczeniowy był oferowany w pakiecie z innym produktem lub usługą, dystrybutorzy byli zobowiązani do jasnego i dokładnego poinformowania klienta o każdym składniku pakietu.
- b) Opcje Zakupu: Klienci musieli być informowani o możliwości zakupu poszczególnych produktów osobno. To dawało im większą elastyczność i pozwalało na lepsze dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb i możliwości finansowych.
- c) Szczegółowe Informacje: Dystrybutorzy byli zobowiązani do dostarczenia szczegółowych informacji o każdym produkcie w pakiecie, w tym o kosztach, zakresie ochrony i wszelkich potencjalnych ryzykach. To pozwalało klientom na dokładne zrozumienie, na co się decydują i jakie są konsekwencje finansowe i prawne ich decyzji.

⁴³⁸ Zob. A. Tarasiuk i B. Wojno, *Analiza wymagań i potrzeb klienta w procesie ...*, s. 4-6.

⁴³⁹ Zob. F. Thuring, *A credibility method for profitable cross-selling of insurance products*, „Annals of Actuarial Science”, 2010, nr 2, s. 2.

⁴⁴⁰ Zob. D. Maśniak, *Komplementarność świadczenia usług ubezpieczeniowych z usługami innego rodzaju, czyli tzw. sprzedaż krzyżowa*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2, s. 61-67.

- d) Zrozumiałość Informacji: Wszystkie informacje musiały być przedstawione w sposób zrozumiały, unikając skomplikowanego języka prawniczego czy finansowego, który mógłby zmylić klienta.
- e) Ochrona Konsumenta: Regulacje te były wprowadzone w celu ochrony konsumenta przed nieuczciwymi praktykami i ukrytymi kosztami. Klient, znając wszystkie opcje, mógł dokonać bardziej świadomego wyboru, unikając niepotrzebnych lub nieodpowiednich produktów.
- f) Odpowiedzialność Dystrybutorów: Nowe regulacje wprowadzały również element odpowiedzialności dla dystrybutorów. Nieprzestrzeganie zasad mogło prowadzić do sankcji prawnych, co stanowiło dodatkową zachętę do uczciwego i transparentnego traktowania klientów.
- g) Wpływ na Rynek: Wprowadzenie tych regulacji mogło również wpłynąć na strukturę rynku, zachęcając firmy do oferowania bardziej elastycznych i spersonalizowanych produktów, co w efekcie mogło prowadzić do zwiększenia konkurencyjności i jakości ofert.

W efekcie, nowe regulacje w zakresie sprzedaży krzyżowej miały na celu stworzenie bardziej uczciwego i transparentnego rynku, na którym klienci mogą dokonywać świadomych wyborów, mając pełen wgląd w oferowane im produkty i usługi.

Nie tylko firmy ubezpieczeniowe, ale również brokerzy i w pewnych okolicznościach agenci ubezpieczeniowi, mogli być uznani za producentów produktów ubezpieczeniowych. Rozszerzenie definicji "producenta produktu ubezpieczeniowego" poza tradycyjne firmy ubezpieczeniowe na brokerów i w pewnych okolicznościach agentów ubezpieczeniowych miało kilka istotnych implikacji⁴⁴¹:

- a) Zwiększenie Odpowiedzialności: Uznanie brokerów i agentów za producentów produktów ubezpieczeniowych zwiększało ich odpowiedzialność. Nie byli już tylko pośrednikami, ale stawali się częścią

⁴⁴¹ Zob. P. Pisarewicz, A. Gierusz, P. Kowalczyk-Rólczyńska, A. Pobłocka, *Produkty Ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020, s. 15-28.

procesu tworzenia i zarządzania produktem, co oznaczało, że musieli przestrzegać określonych standardów i procedur.

- b) **Procedury Zatwierdzania i Zarządzania Produktem:** Jako producenci, brokerzy i agenci byli zobowiązani do wdrożenia i przestrzegania procedur zatwierdzania i zarządzania produktem. To mogło obejmować etapy od identyfikacji potrzeb rynku, przez projektowanie produktu, aż po jego wprowadzenie na rynek i późniejsze zarządzanie.
- c) **Regularne Przeglądy:** Musieli również regularnie przeglądać oferowane produkty, aby upewnić się, że są one nadal zgodne z regulacjami i potrzebami rynku. To mogło również obejmować monitorowanie skarg i opinii klientów.
- d) **Komunikacja z Dystrybutorami:** Jako producenci, byli zobowiązani do dostarczania dystrybutorom wszelkich niezbędnych informacji o produkcie, w tym o jego rynku docelowym, cechach i potencjalnych ryzykach. To miało na celu zapewnienie, że dystrybutorzy są w pełni świadomi produktu, który oferują, i mogą w sposób kompetentny i zgodny z prawem go sprzedawać.
- e) **Zgodność z Regulacjami:** Ponieważ brokerzy i agenci byli teraz uznawani za producentów, musieli również zapewnić, że ich produkty są zgodne z wszelkimi obowiązującymi regulacjami i standardami, co mogło wymagać wprowadzenia dodatkowych mechanizmów kontroli i zatwierdzania.
- f) **Ochrona Konsumenta:** Ostatecznym celem tych zmian była lepsza ochrona konsumenta przez zapewnienie, że wszyscy uczestnicy procesu — od produkcji po sprzedaż produktu ubezpieczeniowego — są odpowiedzialni i przestrzegają najwyższych standardów.
- g) **Innowacyjność i Konkurencyjność:** Umożliwienie brokerom i agentom wpływania na proces produkcji mógł również wpłynąć na innowacyjność i konkurencyjność rynku, ponieważ te mniejsze podmioty często są bardziej elastyczne i szybciej reagują na zmiany na rynku.

W efekcie, rozszerzenie roli brokerów i agentów ubezpieczeniowych w procesie produkcji i zarządzania produktami ubezpieczeniowymi miało na celu nie tylko zwiększenie transparentności i odpowiedzialności, ale również podniesienie ogólnego poziomu profesjonalizmu i jakości na rynku ubezpieczeń.

W końcu, dystrybutorzy produktów ubezpieczeniowych innych niż na życie musieli dostarczyć klientom standaryzowane dokumenty z informacjami o produkcie, zgodne z określonymi parametrami technicznymi. Karta produktu, czyli informacja o produkcie ubezpieczeniowym, nazywana również, IPID czy KID, jest to dokument, zawierający najistotniejsze informacje dotyczące umowy ubezpieczenia (takie jak np.. zakres ochrony, sposób płatności, zgłaszania, wyłączeń odpowiedzialności, zgłaszania roszczeń i sytuacji anulowania umowy ubezpieczenia). Wprowadzenie obowiązku dostarczania standaryzowanych dokumentów z informacjami o produkcie ubezpieczeniowym innych niż na życie, także miało kilka kluczowych celów i implikacji⁴⁴²:

- a) Transparentność i Jakość Informacji: Obowiązek ten miał na celu zwiększenie transparentności i jakości informacji dostarczanych klientom. Standaryzowane dokumenty miały zapewnić, że wszyscy klienci otrzymują te same, istotne informacje, niezależnie od dystrybutora czy producenta.
- b) Zgodność z Parametrami Technicznymi: Dokumenty te musiały być zgodne z określonymi parametrami technicznymi, co oznaczało, że nie tylko treść, ale i forma informacji były uregulowane. To miało na celu ułatwienie klientom porównania różnych ofert.
- c) Rola Producenta: Co istotne, dokumenty te miały być sporządzone przez producenta produktu, co zwiększało odpowiedzialność zarówno firm ubezpieczeniowych, jak i pośredników ubezpieczeniowych, którzy w pewnych okolicznościach mogli być uznani za producentów.
- d) Jednolity Standard: Wprowadzenie jednolitego standardu miało na celu eliminację niejasności i różnic w jakości informacji dostarczanych przez

⁴⁴² Zob. J. Nawracała, *Ustandaryzowane dokumenty zawierające informacje o produkcie ubezpieczeniowym. Możliwe interpretacje w kontekście pojęcia produktu ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019, nr 2, s. 51-61.

różne podmioty. Klienci mogli być pewni, że otrzymują kompletne i zrozumiałe informacje.

- e) Ochrona Konsumenta: Standaryzowane dokumenty miały również na celu lepszą ochronę konsumenta, umożliwiając mu dokonanie świadomego wyboru na podstawie pełnych i zrozumiałych informacji.
- f) Zgodność z Regulacjami: Dystrybutorzy byli zobowiązani do przestrzegania tych regulacji, co mogło wymagać wprowadzenia nowych procedur wewnętrznych i mechanizmów kontroli, aby zapewnić zgodność z prawem.
- g) Edukacja Klienta: Ostatecznie, standaryzowane dokumenty miały również służyć edukacji klienta, dostarczając mu wszystkich niezbędnych informacji, które mogą wpłynąć na jego decyzje zakupowe.

W efekcie, wprowadzenie tego rodzaju standaryzowanych dokumentów miało na celu nie tylko zwiększenie transparentności i ochrony konsumenta, ale również podniesienie ogólnego poziomu profesjonalizmu na rynku ubezpieczeń.

Wcześniej, wymagania dotyczące wiedzy, umiejętności i dobrej reputacji były nałożone jedynie na pośredników ubezpieczeniowych. Po wprowadzeniu Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, te kryteria zostały rozszerzone na wszystkich uczestników procesu dystrybucji ubezpieczeń i reasekuracji. To oznaczało, że każda osoba pracująca dla firmy ubezpieczeniowej i zajmująca się dystrybucją ubezpieczeń, musiała spełnić szereg wymagań. Te wymagania obejmowały pełną zdolność do czynności prawnych, brak karalności za określone przestępstwa umyślne, złożenie gwarancji wykonania, posiadanie co najmniej średniego wykształcenia oraz zdanie formalnego egzaminu przeprowadzonego przez firmę ubezpieczeniową lub reasekuracyjną⁴⁴³.

Nowa ustawa o dystrybucji ubezpieczeń wprowadziła znaczące zmiany w zakresie kwalifikacji i szkolenia osób związanych z branżą ubezpieczeniową. Obowiązek ukończenia co najmniej 15 godzin szkolenia zawodowego rocznie stanowił istotny element

⁴⁴³ Zob. M. Orlicki, *Rozkład obowiązków pomiędzy dystrybutorów w procesie zawierania umowy ubezpieczenia. Dokumentowanie realizacji obowiązków ustawowych związanych z dystrybucją ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019, nr 2, s. 4.

w dążeniu do podniesienia standardów w sektorze. Szkolenia te miały być dostosowane do różnych aspektów działalności, takich jak rodzaj produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez firmę, typ dystrybutora (czy jest to agent, broker, czy inny pośrednik), a także konkretne stanowisko, które dana osoba zajmowała w organizacji⁴⁴⁴.

Zakresy tematyczne szkoleń były precyzyjnie określone w załączniku do ustawy, co miało na celu zapewnienie, że wszystkie kluczowe aspekty dystrybucji ubezpieczeń zostaną uwzględnione. Mogło to obejmować zagadnienia związane z etyką zawodową, zrozumieniem różnych produktów ubezpieczeniowych, a także praktycznymi umiejętnościami, takimi jak analiza potrzeb klienta czy zarządzanie ryzykiem⁴⁴⁵.

Co więcej, szkolenia te miały być prowadzone przez wykwalifikowanych profesjonalistów z odpowiednim wykształceniem i doświadczeniem w dziedzinie. To gwarantowało, że uczestnicy szkolenia otrzymają informacje i umiejętności na najwyższym poziomie, co w dłuższej perspektywie miało przynieść korzyści zarówno dla samych dystrybutorów, jak i dla ich klientów.

Aby zapewnić, że obowiązek szkoleniowy jest spełniany, wprowadzono mechanizmy kontroli. Jednym z nich było wydawanie certyfikatów po ukończeniu szkolenia. Certyfikaty te zawierały wszystkie niezbędne informacje do weryfikacji, takie jak zakres tematyczny szkolenia, liczba godzin, a także dane prowadzącego. To umożliwiała zarówno firmom, jak i organom nadzorczym, sprawdzenie, czy dany dystrybutor rzeczywiście spełnił wymagania ustawowe⁴⁴⁶.

Obowiązek szkoleniowy zaczął obowiązywać od pierwszego dnia nowego roku kalendarzowego, następującego po roku, w którym osoba rozpoczęła działalność związaną z dystrybucją ubezpieczeń lub reasekuracji, lub została zarejestrowana jako pośrednik ubezpieczeniowy. Dzięki temu, firmy mają możliwość śledzenia postępów w ukończeniu szkolenia zawodowego na poziomie rocznym, co ułatwia planowanie i zarządzanie tym

⁴⁴⁴ Zob. M. Serwach, *Obligations of Insurance Broker ...*, s. 66.

⁴⁴⁵ Zob. UKNF. Komunikat UKNF dotyczący skutków niezrealizowania obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń.
https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_dot_obowiazku_szkoleniowego_dystrybutorow_70118.pdf, (Dostęp: 23.01.2024r.).

⁴⁴⁶ Zob. P. Czublun, *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz...*, s. 148-149.

procesem. To również pomogło w identyfikacji ewentualnych braków w kwalifikacjach personelu i umożliwiło wprowadzenie odpowiednich działań naprawczych⁴⁴⁷.

Zgodnie z nową ustawą o dystrybucji ubezpieczeń, mechanizmy odpowiedzialności za działania agentów i brokerów zostały znacząco zreformowane i uszczegółowione. W przypadku agenta związanego, który działał wyłącznie w imieniu i na korzyść jednej firmy ubezpieczeniowej, cała odpowiedzialność za ewentualne szkody spowodowane jego działaniami spoczywała na firmie ubezpieczeniowej. To oznaczało, że firma ubezpieczeniowa musiała być przygotowana na pokrycie kosztów wynikających z błędów, zaniedbań czy nieprawidłowości w działaniach swojego agenta. Ta sama zasada miała zastosowanie do agenta ubezpieczenia pomocniczego, co podnosiło poziom ochrony dla klientów⁴⁴⁸.

Jeżeli jednak agent lub agent ubezpieczenia pomocniczego działał w imieniu więcej niż jednej firmy ubezpieczeniowej w tej samej kategorii ubezpieczeń, odpowiedzialność za szkody była rozłożona na samego agenta. W praktyce oznaczało to, że tacy agenci byli zobowiązani do posiadania obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Ubezpieczenie to miało na celu zabezpieczenie zarówno interesów klientów, jak i samych firm ubezpieczeniowych przed ewentualnymi roszczeniami⁴⁴⁹.

W przypadku brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, którzy również działali w imieniu więcej niż jednej firmy, obowiązywało ich to samo ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Ubezpieczenie to miało szerszy zakres, obejmujący nie tylko szkody wyrządzone klientom, ale również potencjalne straty dla firm ubezpieczeniowych, z którymi broker współpracował. To stanowiło dodatkową warstwę zabezpieczenia i podnosiło standardy etyczne i zawodowe w całej branży⁴⁵⁰.

Warto również zauważyć, że wprowadzenie tych regulacji miało na celu nie tylko ochronę klientów, ale również podniesienie jakości usług w sektorze ubezpieczeń. Firmy

⁴⁴⁷ Zob. Ł. Zoń, *Działalność brokerska po implementacji dyrektywy ...*, s. 10.

⁴⁴⁸ Zob. A. Adamska, A. Barańska, *Odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń za szkody wyrządzone przez agenta ubezpieczeniowego*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne Uniwersytetu Jagiellońskiego”, 2017, nr. 21, s. 16.

⁴⁴⁹ Zob. A. Borkowski, *Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2012, nr 2, s. 54.

⁴⁵⁰ Zob. M. Ostrowska, *Information Duties Stemming from the Insurance Distribution Directive as an Example of Faulty Application of the Principle of Proportionality*, [w:] *Insurance Distribution Directive, AIDA Europe Research Series on Insurance Law and Regulation*, vol 3, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2021, s. 31.

ubezpieczeniowe miały teraz większą motywację do starannego wyboru i szkolenia swoich agentów i brokerów, co w dłuższej perspektywie miało wpływ na cały rynek ubezpieczeń. Obowiązkowe ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej były również formą zabezpieczenia finansowego, która miała na celu zapewnienie, że ewentualne roszczenia będą mogły być skutecznie zaspokojone, co z kolei zwiększało zaufanie do sektora ubezpieczeń.

W kontekście zarządzania konfliktem interesów, nowa ustawa wprowadziła szereg zasad i procedur, które miały na celu zwiększenie transparentności i uczciwości w działaniach firm ubezpieczeniowych i pośredników. Sytuacja konfliktu interesów pojawia się w wtedy, gdy dany podmiot podejmując działanie ukierunkowane na własną korzyść, lub na korzyść podmiotu trzeciego, którego jest przedstawicielem, działa w tym samym czasie przeciw interesowi innego podmiotu, względem którego także powinien być lojalny, lub oczywiście przeciw własnemu interesowi⁴⁵¹.

Każda firma i pośrednik byli zobowiązani do aktywnego identyfikowania potencjalnych konfliktów interesów, które mogły wystąpić w trakcie procesu dystrybucji ubezpieczeń. Obejmowało to konflikty między firmą a klientem, między pośrednikiem a klientem, a także między różnymi klientami⁴⁵².

Zarządzanie tymi konfliktami wymaga wprowadzenia odpowiednich mechanizmów organizacyjnych. Na przykład, firmy mogły wprowadzić oddzielne zespoły lub osoby odpowiedzialne za monitorowanie i zarządzanie konfliktami interesów. Mogły też zastosować różne narzędzia analityczne i audytowe, które pomagały w identyfikacji i ocenie potencjalnych konfliktów⁴⁵³.

Jeżeli jednak mechanizmy organizacyjne okazywały się niewystarczające w zapobieganiu konfliktom interesów lub ich skutecznej neutralizacji, firmy i pośrednicy byli zobowiązani do pełnego i jasnego ujawnienia tych konfliktów klientowi przed zawarciem umowy ubezpieczenia. Ujawnienie to musiało być dokonane w sposób zrozumiały dla

⁴⁵¹ Zob. M. Niedużak, *Konflikt interesów w orzecznictwie Sądu Najwyższego oraz sądów apelacyjnych*, „Monitor Prawniczy” 2017, nr 3, s. 123.

⁴⁵² Zob. B. Ostrzechowski, *Odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną przez agenta ubezpieczeniowego a nierozsądne zachowanie poszkodowanego*, „Glosa” 2016, nr 3, s. 72.

⁴⁵³ Zob. A. Doś, M. Wieczorek-Kosmala, *Perspektywa konfliktu interesów a problem ryzyka działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2016, nr 2, s. 7.

klienta i zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwoliłyby mu na podjęcie świadomej decyzji. Mogło to obejmować, na przykład, informacje o tym, jak firma lub pośrednik mogą potencjalnie zyskać na określonym produkcie ubezpieczeniowym kosztem klienta⁴⁵⁴.

Takie podejście miało na celu nie tylko zabezpieczenie interesów klientów, ale również podniesienie standardów etycznych w branży ubezpieczeniowej. Transparentność w zarządzaniu konfliktami interesów była kluczowym elementem w budowaniu zaufania klientów i w dłuższej perspektywie miała wpływ na cały rynek ubezpieczeń. Dzięki tym regulacjom, klienci mogli być pewni, że ich interesy są chronione, a firmy i pośrednicy działają w sposób etyczny i profesjonalny⁴⁵⁵.

Wreszcie, ustawa wprowadziła dodatkowe wymagania dotyczące informowania klientów i raportowania. Firma ubezpieczeniowa miała obowiązek informować klientów, czy dostarczy im okresową ocenę przydatności produktu ubezpieczeniowego. Procedury te miały również zastosowanie w przypadku zawarcia umowy ubezpieczeniowej za pomocą środków komunikacji na odległość, jednocześnie zapewniając prawo do odstąpienia od umowy na warunkach określonych w ustawie. Jeżeli produkt ubezpieczeniowy był oferowany jako część pakietu z innym produktem lub usługą, cały pakiet miał spełniać potrzeby klienta lub potencjalnego klienta⁴⁵⁶.

W obliczu ciągłego rozwoju usług transgranicznych w sektorze ubezpieczeń i reasekuracji, zaszła konieczność wprowadzenia znaczących zmian do dotychczasowych regulacji prawnych. Te zmiany miały na celu nie tylko dostosowanie prawa do nowych realiów rynkowych, ale również zwiększenie ochrony konsumentów i stabilności rynku⁴⁵⁷.

Komisja Nadzoru Finansowego w Polsce została wyposażona w dodatkowe uprawnienia, które pozwalały jej na interweniowanie w sytuacjach, gdy pośrednik

⁴⁵⁴ Zob. K. Brown, R. Jha, P. Pacharn, *Ex ante CEO severance pay and risk-taking in the financial services sector*, „Journal of Banking & Finance” 2015, nr 59, s. 111–126.

⁴⁵⁵ Zob. M. Szaraniec, *Zakazane powiązania podmiotowe i bliskie powiązania pośredników ubezpieczeniowych w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019, nr 3, s. 40-41.

⁴⁵⁶ Zob. B. Kucharski, *Zawarcie umowy ubezpieczenia na odległość*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, 2021, nr 11, s. 31-33.

⁴⁵⁷ Zob. P. Wójcik, *Ubezpieczenia transgraniczne w Unii Europejskiej*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy. Przewodnik po Dużych Ryzykach”, 2018, nr 2, s. 11-14.

ubezpieczeniowy lub agent reasekuracyjny, prowadzący działalność na terytorium Polski, nie przestrzegał obowiązującego prawa. To oznaczało, że KNF mogła podejmować różnego rodzaju działania, od nałożenia kar finansowych po ograniczenie lub zawieszenie działalności danego podmiotu⁴⁵⁸.

Regulacja ta była również zgodna z europejskimi standardami i uwzględniała sytuacje, w których inne państwa członkowskie Unii Europejskiej identyfikowały nielegalne praktyki. W takich przypadkach, państwa te miały możliwość podjęcia działań mających na celu ochronę interesów swoich obywateli oraz stabilności rynku finansowego w regionie⁴⁵⁹.

Co więcej, nowa regulacja dawała państwom członkowskim narzędzia do interwencji, gdy zauważały, że działalność prowadzona na ich terytorium przez podmioty z innego państwa członkowskiego stanowiła zagrożenie dla lokalnych rynków ubezpieczeń i reasekuracji. To było szczególnie ważne w kontekście ochrony konsumentów, którzy mogli być narażeni na praktyki niezgodne z prawem lub nieetyczne. Tym bardziej, iż działalność transgraniczna ubezpieczycieli w ramach Unii Europejskiej od lat dynamicznie rośnie⁴⁶⁰.

W efekcie, te zmiany wprowadzone w polskim prawie miały na celu nie tylko zwiększenie zgodności z europejskimi standardami, ale również wzmocnienie mechanizmów kontrolnych i ochrony konsumentów w kraju. Dzięki temu, zarówno krajowe jak i międzynarodowe podmioty działające na polskim rynku ubezpieczeń i reasekuracji musiały przestrzegać bardziej rygorystycznych regulacji, co w dłuższej perspektywie miało przyczynić się do zwiększenia zaufania do tego sektora⁴⁶¹.

⁴⁵⁸ Zob. UKNF. Informacje poświęcone zasadom dobra ogólnego w zakresie prowadzenia pośrednictwa ubezpieczeniowego na terenie RP. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Zasady_dobra_ogolnego_dla%20posrednikow_ubezpieczeniowych.pdf, (dostęp: 22.01.2024r.).

⁴⁵⁹ Zob. M. Płonka, *Organizacja i regulacja prawna rynku ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. T. Bednarczyk, Beck, Warszawa 2016, s. 85-88.

⁴⁶⁰ Zob. D. Schoenmaker, J. Sass, *Cross-border Insurance in Europe*, „DSF Policy Paper Series”, 2014, nr 45, s. 10.

⁴⁶¹ Zob. D. Leśniak, E. Sienicka, B. Wojno, *Zakłady Ubezpieczeń i ich usługi. Nadzór, licencje, produkty*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014, s. 17-20.

Nowa ustawa z 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń wprowadziła precyzyjną definicję terminu "oddział", co miało znaczący wpływ na sposób prowadzenia działalności przez pośredników ubezpieczeniowych i agentów reasekuracyjnych na terenie Unii Europejskiej. Zgodnie z tą definicją, "oddział" to stała obecność takiego pośrednika lub agenta na terytorium państwa członkowskiego, które jest inne niż państwo, w którym mają oni swoją główną siedzibę lub miejsce zamieszkania⁴⁶².

Ta definicja była istotna z kilku powodów. Po pierwsze, wprowadzała jasność i spójność w interpretacji prawa, co jest kluczowe dla uniknięcia nieporozumień i potencjalnych konfliktów prawnych. Po drugie, ułatwiała to zadanie organom nadzoru finansowego, takim jak Komisja Nadzoru Finansowego w Polsce, w monitorowaniu i regulowaniu działalności pośredników i agentów, którzy prowadzą działalność transgraniczną⁴⁶³.

Dodatkowo, definicja ta była zgodna z Ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r., co oznaczało, że wszelkie oddziały, niezależnie od tego, czy są one formalnie zarejestrowane jako oddziały czy też działają w inny sposób, były objęte tymi samymi zasadami i obowiązkami. To miało na celu zapewnienie, że wszyscy uczestnicy rynku są traktowani równo i że nie ma luk w regulacjach, które mogłyby być wykorzystane do obejścia prawa⁴⁶⁴.

W praktyce, ta jasna definicja "oddziału" pomagała w zrozumieniu, jakie obowiązki i prawa mają pośrednicy i agenci działający w różnych państwach członkowskich. Umożliwiała też efektywniejsze zarządzanie ryzykiem i lepszą koordynację działań nadzorczych na poziomie krajowym i unijnym. Dzięki temu, zarówno konsumenci, jak i sami pośrednicy i agenci, mogli liczyć na większą pewność prawną i stabilność rynku.

Jeśli chodzi o rejestrację pośredników ubezpieczeniowych, zaproponowano kilka ważnych zmian w obecnie obowiązujących przepisach.

⁴⁶² (Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.).

⁴⁶³ Zob. M. Pilich, *Zdolność sądowa oddziału przedsiębiorcy zagranicznego na tle prawnoporównawczym*, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2016, s. 4-12.

⁴⁶⁴ Dz. U. 2010 Nr 220, poz. 1447, Nr 239, poz. 1593, z 2011 r. Nr 85, poz. 459, Nr 106, poz. 622, Nr 112, poz. 654, Nr 120, poz. 690, Nr 131, poz. 764, Nr 132, poz. 766, Nr 153, poz. 902, Nr 163, poz. 981, Nr 171, poz. 1016, Nr 199, poz. 1175, Nr 204, poz. 1195, Nr 232, poz. 1378, z 2012 r. poz. 855, 1166, 1407, 1445, 1529.

Pierwsza z zaproponowanych poprawek do ustawy miała na celu standaryzację procesu rejestracji dla agentów ubezpieczeniowych i agentów ubezpieczenia pomocniczego. Zgodnie z tą zmianą, obie te grupy miały być rejestrowane jako agenci ubezpieczeniowi, co było zgodne z Dyrektywą Europejską w tej materii. Taka standaryzacja była uzasadniona faktem, że obie te grupy zawodowe mają bardzo podobny zakres obowiązków i odpowiedzialności. Oboje działają w imieniu lub na korzyść firmy ubezpieczeniowej, oferując różne produkty ubezpieczeniowe i reprezentując interesy firmy w kontaktach z klientami⁴⁶⁵.

Jednym z głównych celów tej zmiany było również zminimalizowanie ryzyka błędów administracyjnych, które mogą wystąpić podczas składania wniosków o dostęp do informacji z rejestru agentów. W praktyce, jeżeli obie grupy są rejestrowane w ten sam sposób, znacznie łatwiej jest zarządzać i przeszukiwać bazę danych, co w efekcie prowadzi do większej efektywności i dokładności w procesie weryfikacji⁴⁶⁶.

Dodatkowo, wprowadzenie tej zmiany miało na celu ułatwienie procesu rejestracji przez jasne określenie, jakie informacje są wymagane podczas tego procesu. W szczególności, każdy wniosek o rejestrację miał zawierać informacje określające, czy dany agent działa jako tradycyjny agent ubezpieczeniowy, czy jako agent ubezpieczenia pomocniczego. Taka klarowność miała na celu nie tylko ułatwienie procesu rejestracji, ale również zapewnienie, że wszyscy zainteresowani, w tym klienci, mają jasny i łatwy dostęp do tych informacji⁴⁶⁷.

Druga z zaproponowanych poprawek miała na celu modernizację i cyfryzację procesu rejestracji dla agentów i pośredników ubezpieczeniowych. Zamiast korzystania z dotychczasowego, być może już przestarzałego, systemu informacyjnego, wprowadzono system rejestracji online. Taki cyfrowy system miał kilka zalet. Po pierwsze, był łatwo dostępny dla wszystkich zainteresowanych stron, niezależnie od ich lokalizacji. Po drugie,

⁴⁶⁵ Zob. E. Chmiel-Woźniak, G. Sadowska, M. Morawska, I. Konińska, *Rejestr Agentów Ubezpieczeniowych i Agentów Oferujących Ubezpieczenia Uzupełniające w świetle nowej ustawy o dystrybucji ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2019, s. 5-6.

⁴⁶⁶ Tamże, s. 41-42.

⁴⁶⁷ Zob. J. Pokrzywniak, *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń. ...*, s. 213-217.

umożliwiał wypełnienie i złożenie formularza rejestracyjnego w sposób bezpośredni i natychmiastowy, co znacznie przyspieszało cały proces⁴⁶⁸.

Warto zauważyć, że dla brokerów ubezpieczeniowych obowiązujące dotychczas przepisy miały pozostać w mocy. Oznaczało to, że ich rejestracja nadal miała być dokonywana przez Komisję Nadzoru Finansowego i to w dniu, w którym otrzymali oni oficjalne pozwolenie na prowadzenie działalności brokerskiej. To stanowiło pewien wyjątek od ogólnej zasady, że wszystkie rejestracje miały być dokonywane online⁴⁶⁹.

Ta zmiana miała również na celu zwiększenie efektywności i przejrzystości systemu rejestracji. Dzięki możliwości rejestracji online, zarówno agenci, jak i pośrednicy, mogli łatwo aktualizować swoje dane, co z kolei ułatwiało pracę organom nadzorującym. Ponadto, taki system mógł również zwiększyć zaufanie klientów, którzy mieli łatwiejszy dostęp do informacji o zarejestrowanych agentach i brokerach, co mogło pomóc w podejmowaniu świadomych decyzji dotyczących wyboru usług ubezpieczeniowych⁴⁷⁰.

Dodatkowym aspektem nowych regulacji był automatyzm w procesie rejestracji dla brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. W momencie wydania oficjalnego pozwolenia na prowadzenie działalności brokerskiej związanej z dystrybucją ubezpieczeń lub reasekuracji, Komisja Nadzoru Finansowego miała obowiązek z urzędu dokonać rejestracji brokera. Ale to nie wszystko. Rejestracja ta miała również obejmować osobę fizyczną, która otrzymała takie pozwolenie, a także członków zarządu osoby prawnej, która została upoważniona do działalności brokerskiej. Oczywiście, pod warunkiem, że spełniali oni określone kryteria dotyczące doświadczenia i kwalifikacji, co miało być potwierdzone zdaniem egzaminu na licencję brokerską⁴⁷¹.

⁴⁶⁸ UKNF. Procedura dostępu do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych On-line dla pracowników Zakładów Ubezpieczeń.
https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Procedura_otrzymywania_dostepu_do_RAU_23960.pdf,
(dostęp: 23.01.2024r.)

⁴⁶⁹ Zob. B. Kucharski, *Broker ubezpieczeniowy jako ...* s. 52.

⁴⁷⁰ Polska Izba Ubezpieczeń. Rejestr Agentów Ubezpieczeniowych On Line. Mechanizmy walidacji.
https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/seminaria/Jakosc%20Danych%20IX/KNF_J-Itani_REJESTR_AGENTOW_UBEZPIECZENIOWYCH_seminarium.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

⁴⁷¹ Zob. M. Małecka, *Brokerzy na rynku ubezpieczeń majątkowych i na życie*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2010, nr 127, s. 236-237.

Ten automatyczny proces rejestracji miał kilka istotnych zalet. Po pierwsze, eliminował on ryzyko błędów czy opóźnień w procesie rejestracji, co mogło mieć miejsce w przypadku ręcznego wprowadzania danych. Po drugie, zapewniał kompletność i spójność informacji w rejestrze od samego początku, co było kluczowe dla utrzymania wysokiego poziomu przejrzystości i rzetelności systemu. Po trzecie, taki zautomatyzowany proces mógł również przyspieszyć całą procedurę zatwierdzania i wprowadzania do obiegu nowych maklerów, co w efekcie mogło korzystnie wpłynąć na dynamikę rynku ubezpieczeń i reasekuracji⁴⁷².

W efekcie, to rozwiązanie stanowiło kolejny krok w kierunku zwiększenia efektywności i transparentności rynku ubezpieczeń, co w dłuższej perspektywie mogło przynieść korzyści zarówno dla konsumentów, jak i dla samej branży.

W ramach wprowadzonej Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, utrzymano zasadę, że towarzystwa ubezpieczeniowe są odpowiedzialne za nadzorowanie agentów ubezpieczeniowych i agentów ubezpieczenia pomocniczego, którzy działają na ich rzecz. To zobowiązanie wynikało z odpowiedzialności finansowej towarzystwa ubezpieczeniowego oraz z konieczności zapewnienia, że wszelkie działania agencyjne są zgodne z obowiązującym prawem⁴⁷³.

Jednocześnie, nowa regulacja wprowadziła obowiązek dla organu regulacyjnego, w tym przypadku Komisji Nadzoru Finansowego, do sprawowania nadzoru nad towarzystwami ubezpieczeniowymi w kontekście korzystania z usług agentów. Ten obowiązek rozszerzono również na przedsiębiorców działających w sektorze dystrybucji ubezpieczeń, którzy byli zwolnieni z ustawy, ale musieli spełniać minimalne wymagania określone w niej⁴⁷⁴.

Wprowadzono również uprawnienia dla organu regulacyjnego, aby w określonych sytuacjach mógł on interweniować w działalność agentów ubezpieczeniowych i agentów ubezpieczenia pomocniczego. Te uprawnienia obejmowały⁴⁷⁵:

⁴⁷² UKNF. RPU - Instrukcja Użytkownika - aplikacja zewnętrzna (formularz elektroniczny)https://wnioski.rpu.knf.gov.pl/RPU_Instrukcja_Uzytkownika_aplikacja_zewnetrzna_formularz.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

⁴⁷³ Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

⁴⁷⁴ Zob. M. Szaraniec, *Przyszły model pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce ...*, s. 41.

⁴⁷⁵ UKNF. Stanowisko UKNF dotyczące realizacji obowiązków, o których mowa w art. 8 ust. 1, ust. 3 i ust. 4 oraz art. 2 ust. 3 pkt 2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń przez dystrybutorów ubezpieczeń.

- możliwość kontroli zgodności działalności agenta z prawem,
- prawo do żądania wyjaśnień i informacji od agenta,
- możliwość nałożenia sankcji na agenta.

Dodatkowo, zobowiązano brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych do regularnego raportowania do Komisji Nadzoru Finansowego o swojej działalności. Raporty te miały zawierać również podstawowe informacje finansowe, a szczegółowe wymagania w tym zakresie miały być określone w ustawie wykonawcze⁴⁷⁶.

Przedmiotem dyskusji jest także kwestia, czy polski rynek ubezpieczeniowy jest gotowy na rezygnację z tradycyjnej praktyki wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych przez zakłady ubezpieczeń na rzecz honorarium płaconego przez ubezpieczającego⁴⁷⁷.

Zmieniła się również rola organu regulacyjnego w kontekście dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Komisja Nadzoru Finansowego miała obowiązek informowania Komitetu Europejskiego o istotnych problemach, z którymi dystrybutorzy ubezpieczeń lub reasekuracji mogli się spotkać podczas prowadzenia działalności w państwach spoza Unii Europejskiej, ale została także zobowiązana do monitorowania rynku produktów opartych na ubezpieczeniach, które były wprowadzane, dystrybuowane lub sprzedawane w Polsce lub z terytorium Polski⁴⁷⁸.

W związku z wprowadzeniem IDD, polski ustawodawca zaproponował bezpośrednio wdrożenie przepisów dotyczących sankcji administracyjnych. W efekcie, organ regulacyjny będzie mógł nałożyć określone sankcje (wymienione w Dyrektywie) na dystrybutorów ubezpieczeń w przypadku jakiegokolwiek naruszenia przepisów

https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stanowisko_praktyki_%20dystrybucja_1-10-2021.pdf.
(dostęp: 23.01.2024r.)

⁴⁷⁶ (Dz.U. 2019 poz. 329).

⁴⁷⁷ Zob. M. Wojtkowiak, *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2017, nr 4, s. 53.

⁴⁷⁸ UKNF. Wytyczne dotyczące systemu zarządzania produktem.
https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Wytyczne_dot_systemu_zarzadzania_produktem_41933.pdf
f, (dostęp: 23.01.2024r.)

związanych z dystrybucją produktów inwestycyjnych opartych na ubezpieczeniach. Jeśli takie naruszenie wystąpi, Komisja Nadzoru Finansowego została uprawniona do⁴⁷⁹:

- wydania publicznego oświadczenia, wskazującego dystrybutora odpowiedzialnego za naruszenie oraz charakter naruszenia,
- nałożenia surowej kary pieniężnej na dystrybutora odpowiedzialnego za naruszenie,
- zawieszenia członka zarządu odpowiedzialnego za naruszenie w wykonywaniu funkcji zarządczych,
- skreślenia pośrednika ubezpieczeniowego odpowiedzialnego za naruszenie z właściwego rejestru,
- nakazania zaprzestania naruszenia przepisów,
- cofnięcia pozwolenia na prowadzenie działalności brokerskiej,
- skreślenia agenta ubezpieczeniowego lub agenta ubezpieczenia pomocniczego odpowiedzialnego za naruszenie z właściwego rejestru.

Zaproponowano również zastosowanie tego samego katalogu sankcji w przypadku naruszenia przepisów prokonsumenckich, jak zdefiniowano w ustawie. Takie rozwiązanie ma na celu pozytywnie wpłynąć na bezpieczeństwo obrotu rynkowego i dodatkowo pomoże chronić prawa klientów⁴⁸⁰. W związku z Dyrektywą, polski ustawodawca przewiduje, że przed podjęciem decyzji o nałożeniu jakiegokolwiek sankcji, Komisja Nadzoru Finansowego weźmie pod uwagę wszystkie istotne okoliczności, w tym ciężar i czas trwania naruszenia, siłę finansową dystrybutora odpowiedzialnego za naruszenie, straty poniesione przez klientów i osoby trzecie w wyniku naruszenia oraz wszelkie wcześniejsze naruszenia popełnione przez tego samego dystrybutora. Ma to na celu zapewnienie, że rodzaj i stopień sankcji zostały właściwie dostosowane⁴⁸¹.

⁴⁷⁹ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Implementation of the IDD Directive into Polish Legal Regime – Selected Issues...*, s. 58.

⁴⁸⁰ Zob. B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Aspekty prawne prowadzenia strategii reklamowej przy dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2, s. 49-50.

⁴⁸¹ UKNF. Wykaz kar nałożonych przez Komisję Nadzoru Finansowego w 2023 roku. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/kary_KNF_2023_11.1.2024.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

Podsumowując, Polska Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń stanowi kompleksowe podejście do regulacji rynku ubezpieczeń, łącząc zarówno standardy międzynarodowe z Dyrektywy o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), jak i uwzględniając specyfikę krajowego rynku. To połączenie jest kluczowe dla zapewnienia, że rynek ubezpieczeń w Polsce jest zarówno zgodny z normami europejskimi, jak i dostosowany do lokalnych potrzeb i warunków. Jednym z najbardziej interesujących elementów tej ustawy jest uwzględnienie pozycji strony ubezpieczającej w ubezpieczeniu grupowym. To szczególne rozwiązanie podkreśla, że polski ustawodawca zdał sobie sprawę z konieczności dostosowania regulacji do realiów krajowego rynku, gdzie ubezpieczenia grupowe odgrywają znaczącą rolę. Ta zrównoważona i elastyczna strategia legislacyjna nie tylko zwiększa zaufanie do systemu ubezpieczeń w Polsce, ale również pozwala na jego dalszy rozwój w sposób, który jest zarówno zgodny z prawem unijnym, jak i odpowiada na wyjątkowe potrzeby i wyzwania polskiego rynku ubezpieczeń.

3.3. Porównanie zasad dyrektywy IDD z wcześniejszym stanem prawnym w Polsce

Dyrektywa o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) to kluczowy dokument regulacyjny, który wprowadził znaczące zmiany w sposobie, w jaki produkty ubezpieczeniowe są oferowane i sprzedawane w Unii Europejskiej. W Polsce, IDD została zaimplementowana przez Ustawę z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, zastępując wcześniejszą Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

Wcześniejsza Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym była w dużej mierze ograniczona do regulowania roli i obowiązków pośredników ubezpieczeniowych i agentów. Choć była to ważna część rynku ubezpieczeń, ustawa nie uwzględniała w pełni innych kluczowych graczy, takich jak brokerzy ubezpieczeniowi czy same towarzystwa ubezpieczeniowe. To oznaczało, że pewne aspekty dystrybucji ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem i nadzoru były albo słabo uregulowane, albo w ogóle nieuregulowane. Na przykład, nie było jasnych wytycznych dotyczących

odpowiedzialności brokerów czy standardów działania dla towarzystw ubezpieczeniowych w kontekście sprzedaży i dystrybucji.

Z kolei Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń wprowadza znacznie szerszy zakres regulacji, który jest bardziej zgodny z Dyrektywą o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD). Nowa ustawa nie tylko uwzględnia pośredników i agentów, ale również rozszerza swoje ramy na brokerów i towarzystwa ubezpieczeniowe. Dzięki temu, ustawa jest bardziej kompleksowa i oferuje holistyczne podejście do regulacji rynku ubezpieczeń⁴⁸².

Na przykład, nowa ustawa wprowadziła szczegółowe zasady dotyczące obowiązków informacyjnych brokerów i towarzystw ubezpieczeniowych, a także zasady dotyczące zarządzania ryzykiem i kapitałem. Ponadto, zgodnie z IDD, nowa ustawa wprowadziła również mechanizmy nadzoru i sankcji, które są teraz bardziej zharmonizowane na poziomie UE.

Zmiana zakresu regulacji to znaczący krok naprzód w polskim prawie ubezpieczeniowym. Poprzez uwzględnienie szerokiej gamy uczestników rynku i aspektów działalności, nowa ustawa zapewnia bardziej kompleksowe i zintegrowane podejście do regulacji, co jest kluczowe dla zapewnienia stabilności i zaufania na rynku ubezpieczeń.

Wcześniejsza Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym była znacznie mniej rozbudowana w kontekście narzędzi nadzorczych i sankcji administracyjnych. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) miała wówczas ograniczone możliwości interwencji, co mogło wpływać na efektywność regulacji i nadzoru rynku ubezpieczeń. Ograniczenia te dotyczyły głównie zakresu uprawnień KNF do nałożenia sankcji finansowych, zawieszenia licencji czy innych form interwencji w przypadku naruszeń prawa przez pośredników ubezpieczeniowych, agentów czy towarzystwa ubezpieczeniowe⁴⁸³.

Z kolei Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń wprowadziła znacznie bardziej rozbudowany system sankcji i narzędzi nadzorczych, co jest zgodne z wymogami Dyrektywy o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD). Komisja Nadzoru Finansowego

⁴⁸² Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

⁴⁸³ Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1154, z późn. zm.

zyskuje teraz szereg nowych uprawnień, które znacznie zwiększają jej zdolność do efektywnego nadzoru nad rynkiem⁴⁸⁴.

W skład nowych uprawnień KNF weszły⁴⁸⁵:

- a) Możliwość nałożenia grzywien na podmioty naruszające przepisy, co może mieć znaczący wpływ odstraszający.
- b) Prawo do zawieszenia działalności podmiotu, jeśli stwierdzi poważne naruszenia prawa.
- c) Możliwość wydania publicznych oświadczeń, w których wskazuje podmiot odpowiedzialny za naruszenie i charakter tego naruszenia.
- d) Prawo do wycofania pozwolenia na prowadzenie działalności brokerskiej.
- e) Możliwość usunięcia agenta ubezpieczeniowego lub agenta ubezpieczenia pomocniczego z odpowiedniego rejestru.

Wprowadzenie nowej ustawy z 2017 r. stanowi znaczący postęp w zakresie narzędzi nadzorczych i sankcji administracyjnych w Polsce. Zgodność z IDD zapewnia, że Polska jest teraz w pełni zintegrowana z systemem nadzoru i regulacji na poziomie Unii Europejskiej. Daje to KNF znacznie więcej możliwości efektywnego nadzoru i interwencji, co z kolei zwiększa zaufanie do rynku ubezpieczeń i jego stabilność.

Wcześniejsza Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym była znacznie mniej rozbudowana w kontekście ochrony konsumenta. Brakowało w niej szczegółowych przepisów dotyczących informowania konsumenta o charakterze i ryzyku produktu ubezpieczeniowego. Oznaczało to, że klienci nie zawsze byli w pełni świadomi, na co się decydują, co mogło prowadzić do nieodpowiednich wyborów i potencjalnych problemów w przyszłości. Nie było też jasno określonych mechanizmów, które by zmuszały pośredników czy towarzystwa ubezpieczeniowe do pełnej transparentności wobec konsumentów⁴⁸⁶.

⁴⁸⁴ Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

⁴⁸⁵ Tamże.

⁴⁸⁶ Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1154, z późn. zm.

Z kolei Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, zgodnie z Dyrektywą o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), wprowadza znaczne ulepszenia w zakresie ochrony konsumenta. Nowe przepisy obejmują⁴⁸⁷:

- a) Jasność i zrozumiałość informacji: Pośrednicy i towarzystwa ubezpieczeniowe są teraz zobowiązane do przekazywania jasnych i zrozumiałych informacji o produktach ubezpieczeniowych. Obejmuje to również informacje o potencjalnych ryzykach związanych z danym produktem.
- b) Analiza potrzeb klienta: Przed sprzedażą produktu ubezpieczeniowego, pośrednik czy towarzystwo ubezpieczeniowe musi przeprowadzić analizę potrzeb klienta. Ma to na celu zapewnienie, że oferowany produkt jest dostosowany do indywidualnych potrzeb i możliwości finansowych klienta.
- c) Pełna transparentność: Nowe przepisy zobowiązują do pełnej transparentności w zakresie kosztów i opłat związanych z produktem ubezpieczeniowym.
- d) Prawa do odstąpienia: Ustawa wprowadza również jasne zasady dotyczące prawa do odstąpienia od umowy, co daje konsumentom dodatkową ochronę.

Nowa ustawa z 2017 r. stanowi znaczący krok naprzód w zakresie ochrony konsumenta na polskim rynku ubezpieczeń. Zgodność z IDD zapewnia, że standardy ochrony konsumenta są teraz na znacznie wyższym poziomie, co z kolei powinno zwiększyć zaufanie do rynku i jego uczestników. Dzięki temu klienci są lepiej informowani i mają większą pewność, że produkty, na które się decydują, są dostosowane do ich indywidualnych potrzeb⁴⁸⁸.

Podsumowując, wprowadzenie Dyrektywy o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) spowodowało znaczące zmiany w polskim systemie prawnym dotyczącym ubezpieczeń. W porównaniu z wcześniejszą Ustawą z 2003 r., nowa Ustawa z 2017 r. przynosi szereg innowacji i ulepszeń w zakresie regulacji rynku ubezpieczeń. Pierwsza i najważniejsza różnica dotyczy zakresu regulacji. Wcześniejsza ustawa skupiała się głównie na pośrednikach ubezpieczeniowych, podczas gdy nowa ustawa uwzględnia szerokie

⁴⁸⁷ Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.

⁴⁸⁸ Tamże.

spektrum uczestników rynku, w tym brokerów i towarzystwa ubezpieczeniowe. Dzięki temu nowa regulacja jest bardziej kompleksowa i odpowiada na współczesne wyzwania rynku ubezpieczeń. Kolejna kluczowa zmiana dotyczy narzędzi nadzorczych i sankcji. Wprowadzenie nowych uprawnień dla Komisji Nadzoru Finansowego, takich jak możliwość nałożenia grzywien czy zawieszenia działalności, zwiększa efektywność nadzoru i zapewnia lepszą ochronę konsumentów. Ostatnia, ale nie mniej ważna, różnica dotyczy ochrony konsumenta. Nowa ustawa wprowadza szereg przepisów mających na celu zapewnienie, że klienci są lepiej informowani o produktach ubezpieczeniowych i że te produkty są dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Wprowadzenie obowiązku przekazywania jasnych i zrozumiałych informacji, analizy potrzeb klienta czy pełnej transparentności w zakresie kosztów i opłat to tylko niektóre z kluczowych zmian, które mają na celu zwiększenie ochrony konsumenta.

W świetle powyższego, można stwierdzić, że wprowadzenie Ustawy z 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń stanowi ważny krok naprzód w zakresie regulacji rynku ubezpieczeń w Polsce. Dzięki zgodności z IDD, Polska jest teraz w pełni zintegrowana z systemem regulacji na poziomie Unii Europejskiej, co przynosi korzyści zarówno dla konsumentów, jak i dla uczestników rynku.

Na zakończenie warto pokreślić, że wprowadzenie Ustawy z 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń w Polsce, zgodnej z Dyrektywą o Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD), stanowi znaczący postęp w regulacji rynku ubezpieczeń. Nowa ustawa zastępuje i znacząco rozbudowuje wcześniejszą Ustawę z 2003 r., wprowadzając kompleksowe i zintegrowane podejście do regulacji. Zmiany te obejmują rozszerzenie zakresu regulacji na więcej uczestników rynku, wprowadzenie nowych narzędzi nadzorczych i sankcji, a także zwiększenie standardów ochrony konsumenta. Dzięki tym zmianom, Polska jest teraz w pełni zintegrowana z systemem regulacji na poziomie Unii Europejskiej, co zwiększa zaufanie i stabilność rynku ubezpieczeń. Wprowadzone innowacje i ulepszenia mają na celu zapewnienie, że klienci są lepiej informowani i chronieni, a rynek ubezpieczeń działa w sposób bardziej efektywny i transparentny.

Rozdział 4: Realizacja zasad dystrybucji ubezpieczeń UE w praktyce podmiotów ubezpieczeniowych w Polsce i organów nadzoru ubezpieczeniowego w świetle przeprowadzonych badań

Wprowadzenie Dyrektywy IDD (Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń) na europejskim rynku ubezpieczeń było odpowiedzią na potrzebę harmonizacji i standaryzacji zasad obowiązujących w branży ubezpieczeniowej na terenie całej Unii Europejskiej. Zmiany te miały na celu nie tylko ujednolicenie przepisów, ale także podniesienie poziomu ochrony konsumentów oraz wzmocnienie konkurencji na rynku ubezpieczeń. Polskie podmioty ubezpieczeniowe, jako integralna część europejskiego rynku, stanęły przed wyzwaniem dostosowania swojego funkcjonowania do nowych regulacji.

Dyrektywa IDD wprowadziła szereg wymagań, które miały na celu ujednolicenie praktyk dystrybucji ubezpieczeń na terenie Unii Europejskiej. Obejmowały one m.in. zasady dotyczące prezentacji informacji o produkcie ubezpieczeniowym, obowiązki doradcze, a także zasady postępowania w przypadku konfliktu interesów. Wprowadzenie jednolitych regulacji miało na celu eliminację barier w transgranicznej sprzedaży ubezpieczeń, co miało przyczynić się do zwiększenia konkurencji i wyboru dla konsumentów.

Jednym z głównych celów Dyrektywy IDD było zwiększenie poziomu ochrony konsumentów na rynku ubezpieczeń. Wprowadzone regulacje miały na celu zapewnienie, że klienci są w pełni świadomi warunków oferowanych im produktów ubezpieczeniowych, a także że otrzymują profesjonalne doradztwo dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Wymóg jasnego i zrozumiałego prezentowania informacji o produkcie, a także obowiązek przeprowadzenia analizy potrzeb klienta, miały przyczynić się do podniesienia standardów obsługi klienta i zwiększenia jego zadowolenia.

Dyrektywa IDD miała także na celu wzmocnienie konkurencji na rynku ubezpieczeń poprzez ułatwienie dostępu do rynku nowym podmiotom oraz promowanie uczciwej konkurencji. Wprowadzenie jednolitych zasad miało przyczynić się do

zwiększenia przejrzystości rynku, co z kolei miało umożliwić konsumentom dokonanie bardziej świadomego wyboru i skorzystanie z najlepszej oferty⁴⁸⁹.

4.1. Metodologia przeprowadzonych badań ankietowych

W celu ustalenia efektywności oddziaływania IDD na praktykę ubezpieczeniową w Polsce postanowiłem przeprowadzić **badania ankietowe**. Aby zbadać, jak polskie podmioty ubezpieczeniowe dostosowały się do nowych regulacji oraz jakie są praktyczne aspekty realizacji zasad dystrybucji ubezpieczeń UE w Polsce, przeprowadziłem ankietę wśród pracowników sektora ubezpieczeń. Badanie to miało na celu zebranie informacji na temat doświadczeń i percepcji pracowników branży w zakresie wprowadzenia Dyrektywy IDD, a także zrozumienie, jakie zmiany zaszły w praktyce i jakie są ich konsekwencje dla rynku ubezpieczeń, konsumentów oraz samych podmiotów ubezpieczeniowych.

Ankieta została zaprojektowana tak, aby zgromadzić informacje bezpośrednio od osób związanych na co dzień z branżą ubezpieczeniową. Dzięki temu możliwe było uzyskanie wiarygodnych danych od praktyków, którzy „na własnej skórze” odczuwają skutki wdrażania nowych regulacji. Ten bezpośredni wgląd w doświadczenia zawodowe respondentów jest kluczowy dla zrozumienia, w jakim stopniu teoretyczne założenia dyrektywy znajdują odzwierciedlenie w codziennej praktyce rynkowej. Równie ważne jest zrozumienie, jak te zmiany są postrzegane przez osoby, które codziennie aplikują nowe zasady w swojej pracy, co może rzucić światło na ewentualne luki w regulacjach lub obszary wymagające dalszych reform.

Wykorzystując osobiste kontakty nabyte w trakcie prawie dwudziestoletniej działalności w branży ubezpieczeniowej, miałem możliwość dotarcia do szerokiej grupy respondentów. Ankieta została rozprowadzona wśród osób zatrudnionych w różnych typach instytucji ubezpieczeniowych, włączając w to polskie towarzystwa ubezpieczeniowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz polskie oddziały zagranicznych firm ubezpieczeniowych. Respondenci reprezentowali różne szczeble hierarchii zawodowej – od dyrektorów oddziałów, przez managerów regionalnych, underwriterów, kierowników sprzedaży, po pracowników administracji i inne osoby

⁴⁸⁹ Zob. Ł. Zoń, *Implementacja dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń a praktyka działalności brokerskiej – uwagi de lege ferenda*, „Prawo Asekuracyjne”, 2016, nr 2, s. 26.

związane z codzienną działalnością w sektorze. To zróżnicowanie w profilach zawodowych respondentów pozwoliło na uzyskanie szerokiego przekroju opinii, co wzbogaca analizę o różnorodne perspektywy na wprowadzane zmiany. Szczególnie wartościowe okazały się opinie osób na kierowniczych stanowiskach, które mogły ocenić wpływ regulacji nie tylko na operacje dnia codziennego, ale również na strategię i politykę długoterminową ich instytucji.

Zachęcałem odbiorców ankiety do dalszego rozpowszechniania kwestionariuszy wśród swoich współpracowników, co umożliwiło dotarcie do szerszego grona respondentów z całej Polski. Proces ten polegał na wykorzystaniu sieci zawodowych połączeń każdego z respondentów, co znacznie rozszerzyło zasięg badania. Dzięki temu mechanizmowi "śnieżnej kuli" możliwe było uzyskanie odpowiedzi z różnorodnych regionów i sektorów branży ubezpieczeniowej, co zwiększyło reprezentatywność i wiarygodność wyników. Inicjatywa ta pozwoliła także na osiągnięcie większej różnorodności w opinii i doświadczeniach zgłaszanych przez uczestników badania, co jest kluczowe w kontekście analizy wpływu regulacji na różne aspekty działalności ubezpieczeniowej. W efekcie, dzięki szerokiej dystrybucji ankiet, udało się uzyskać próbę ponad 300 osób, co stanowi solidną bazę danych dla dalszej analizy i interpretacji.

Każdy z respondentów, będący bezpośrednio zaangażowanym w stosowanie nowych przepisów wynikających z Dyrektywy IDD, miał okazję wyrazić swoje doświadczenia, opinie oraz ocenić wpływ tych regulacji na swoją codzienną pracę. Zgromadzone odpowiedzi dostarczyły cennych wglądów w realne konsekwencje wdrożenia IDD, odzwierciedlając zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty nowych wymogów regulacyjnych. Respondenci mogli szczegółowo opisać, jak zmiany wpłynęły na procesy decyzyjne, zarządzanie ryzykiem, komunikację z klientami oraz procedury wewnętrzne. Te osobiste relacje są niezmiernie wartościowe, gdyż pozwalają na zrozumienie subtelnych niuansów wprowadzanych zmian, które mogą umykać bardziej ogólnym analizom. Informacje te są nieocenione przy ocenie skuteczności i efektywności regulacji, dając jednocześnie wgląd w potencjalne obszary wymagające dalszych modyfikacji lub wsparcia.

Analiza uzyskanych danych pozwoliła na głębokie zrozumienie, w jaki sposób nowe regulacje wpływają na funkcjonowanie sektora ubezpieczeniowego w Polsce. Badanie skupiało się na ocenie, czy i w jakim stopniu wprowadzone zmiany przyczyniły

się do zwiększenia przejrzystości, uczciwości w sprzedaży ubezpieczeń oraz czy przyczyniają się do zwiększenia ochrony konsumenta. Ponadto, praca miała na celu zidentyfikowanie wszelkich wyzwań i problemów, które napotkali pracownicy branży w wyniku wdrożenia nowych przepisów. Na podstawie zebranych odpowiedzi możliwe było określenie kluczowych korzyści wynikających z dyrektywy, takich jak lepsza informacja dla klientów i zwiększone zaufanie do sektora, ale także zidentyfikowanie trudności, takich jak potrzeba dostosowania systemów IT czy zwiększenie obciążeń administracyjnych dla agentów.

Treść ankiety została przedstawiona w załączniku nr 1 do niniejszej dysertacji.

4.2. Adaptacja podmiotów ubezpieczeniowych do nowego otoczenia regulacyjnego

Proces adaptacji do nowego otoczenia regulacyjnego, jakim było wprowadzenie Dyrektywy IDD, stanowił dla firm ubezpieczeniowych działających na polskim rynku istotne wyzwanie. Zmiany te wymagały od nich nie tylko przeglądu i dostosowania wewnętrznych procedur i procesów, ale także zainwestowania w rozwój kompetencji swoich pracowników oraz zmiany w podejściu do klienta.

Wprowadzenie nowych regulacji wymusiło na firmach ubezpieczeniowych przeprowadzenie szczegółowego audytu dotychczasowych praktyk i procedur. Musiały one zweryfikować, czy stosowane dotychczas metody pracy są zgodne z nowymi wymaganiami, a także zidentyfikować obszary, które wymagają zmian. Proces ten obejmował zarówno procedury wewnętrzne, jak i materiały informacyjne udostępniane klientom, a także umowy i dokumentację stosowaną w procesie sprzedaży ubezpieczeń.

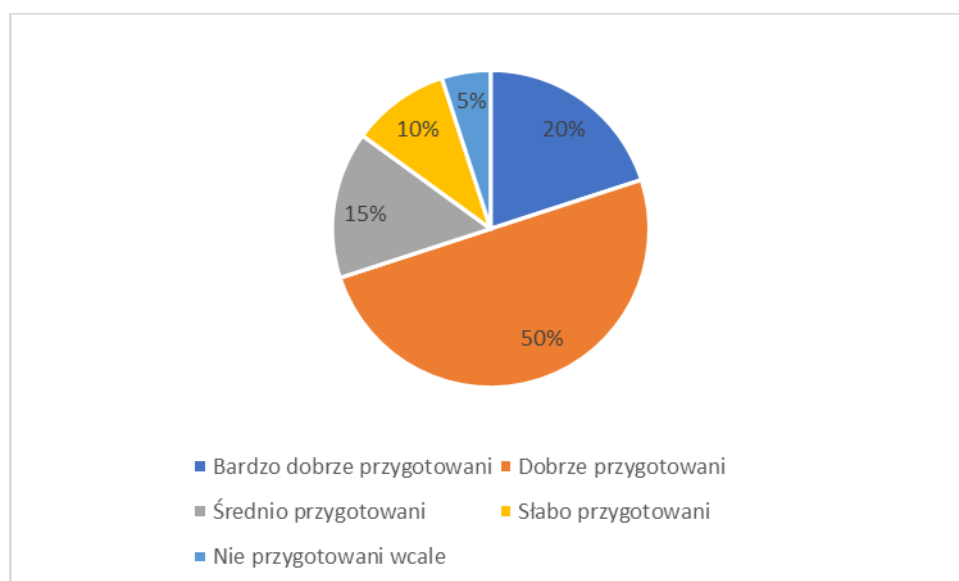
Nowe regulacje wprowadziły szereg wymagań dotyczących procesu sprzedaży ubezpieczeń, w tym konieczność przeprowadzenia dokładnej analizy potrzeb klienta oraz dostosowania oferty do jego indywidualnej sytuacji. Dla firm ubezpieczeniowych oznaczało to konieczność zmiany podejścia do sprzedaży, od modelu opartego na produkcie do modelu skoncentrowanego na kliencie. Wymagało to także zainwestowania w szkolenia dla pracowników, aby zapewnić, że są oni w stanie prawidłowo identyfikować potrzeby klientów i doradzać im w wyborze odpowiedniego produktu ubezpieczeniowego.

Aby zapewnić, że pracownicy są świadomi nowych wymagań i potrafią je prawidłowo stosować w praktyce, firmy ubezpieczeniowe musiały zainwestować w szkolenia. Było to szczególnie ważne w kontekście zwiększenia wymagań w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego, które stało się kluczowym elementem procesu sprzedaży. Szkolenia te miały na celu nie tylko przekazanie wiedzy na temat nowych regulacji, ale także rozwój umiejętności doradczych pracowników, co jest kluczowe dla budowania zaufania klientów i zapewnienia im odpowiedniego poziomu ochrony.

Ostatecznym celem wprowadzenia Dyrektywy IDD było zwiększenie ochrony konsumentów na rynku ubezpieczeń. Dla firm ubezpieczeniowych oznaczało to konieczność dostosowania swoich praktyk biznesowych w taki sposób, aby zapewnić klientom pełniejszą i jaśniejszą informację o oferowanych produktach, a także profesjonalne doradztwo dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Proces ten, choć wymagający znaczących zmian i inwestycji, przyczynił się do podniesienia standardów obsługi klienta na polskim rynku ubezpieczeń, co w dłuższej perspektywie może przyczynić się do wzrostu zaufania konsumentów do branży ubezpieczeniowej.

W celu praktycznego sprawdzenia adaptacji podmiotów ubezpieczeniowych do nowego otoczenia regulacyjnego, badanym respondentom zadano pytanie: *Jak oceniasz poziom przygotowania Twojej firmy do wdrożenia zasad Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 1.



Wykres 1 Ocena poziomu przygotowania firm do wdrożenia zasad Dyrektywy IDD

Jak można zauważyć na wykresie 1, na pytanie dotyczące oceny poziomu przygotowania firm do wdrożenia zasad Dyrektywy IDD, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Bardzo dobrze przygotowani (20%): Jedna piąta respondentów uważa, że ich firma była bardzo dobrze przygotowana do wdrożenia zasad Dyrektywy IDD. Oznacza to, że te firmy prawdopodobnie podjęły odpowiednie kroki, aby dostosować się do nowych wymagań i były pewne swojego poziomu przygotowania.
- b) Dobrze przygotowani (50%): Połowa respondentów oceniła, że ich firma była dobrze przygotowana. To sugeruje, że większość firm podjęła niezbędne działania, ale mogły istnieć pewne obszary, które wymagały dodatkowej uwagi lub doskonalenia.
- c) Średnio przygotowani (15%): Te firmy mogły napotkać pewne trudności w procesie adaptacji, ale ogólnie były w stanie dostosować się do nowych regulacji.
- d) Słabo przygotowani (10%): Firmy, które uznały się za słabo przygotowane, prawdopodobnie napotkały znaczące wyzwania w procesie dostosowywania się do Dyrektywy IDD.
- e) Nie przygotowani wcale (5%): Niewielki odsetek firm przyznał, że nie były wcale przygotowane. Może to oznaczać, że te firmy napotkały znaczące trudności lub nie miały wystarczających zasobów do wdrożenia wymaganych zmian.

Następnie badanych zapytano o to: *Jakie konkretne działania zostały podjęte w celu dostosowania się do nowych regulacji?*

Badani respondenci wskazywali na różne konkretne działania, które ich firma podjęła w celu dostosowania się do nowych regulacji. Jeden z nich wskazał, że:

„Nasza firma zorganizowała szereg szkoleń i warsztatów dla wszystkich pracowników, aby upewnić się, że każdy jest świadomy nowych wymagań i potrafi je właściwie stosować w praktyce”.

Odpowiedź pracownika na pytanie dotyczące konkretnych działań podjętych w celu dostosowania się do nowych regulacji wskazuje na proaktywne podejście firmy do zmieniającego się otoczenia regulacyjnego. Organizacja szkoleń i warsztatów dla wszystkich pracowników jest świadectwem zaangażowania firmy w zapewnienie, że jej zespół jest odpowiednio przygotowany do spełnienia nowych wymagań.

Organizacja szkoleń i warsztatów jest jednym z najczęstszych i najbardziej skutecznych sposobów dostosowywania się do nowych regulacji, zwłaszcza gdy chodzi o skomplikowane i techniczne aspekty prawne. Szkolenia te mogą obejmować zarówno ogólne zasady i wymagania nowej dyrektywy, jak i konkretne przypadki i scenariusze, które pracownicy mogą napotkać w codziennej pracy.

Odpowiedź ta sugeruje również, że firma przywiązuje dużą wagę do komunikacji wewnętrznej i edukacji pracowników. Dzięki temu pracownicy nie tylko wiedzą, co mają robić, ale także rozumieją, dlaczego te zmiany są ważne i jakie korzyści mogą przynieść zarówno dla firmy, jak i dla klientów.

Inny z respondentów wskazał, że:

„Skorzystaliśmy z pomocy zewnętrznych konsultantów i ekspertów prawnych, aby upewnić się, że nasze działania są zgodne z nowymi przepisami i aby zminimalizować ryzyko ewentualnych błędów”.

Firma, która zdecydowała się na skorzystanie z pomocy zewnętrznych konsultantów i ekspertów prawnych, najprawdopodobniej chciała upewnić się, że wszystkie aspekty jej działalności są w pełni zgodne z nowymi przepisami. Zewnętrzni eksperci mogą dostarczyć cennej wiedzy specjalistycznej i pomóc w zidentyfikowaniu potencjalnych obszarów ryzyka, co może być szczególnie ważne w przypadku skomplikowanych regulacji prawnych. To podejście może również świadczyć o tym, że firma jest świadoma powagi sytuacji i jest gotowa inwestować w dodatkowe zasoby, aby zapewnić zgodność z prawem.

Wśród odpowiedzi znalazł się również następujący opis konkretnych działań:

„Przeprowadziliśmy kompleksowy przegląd i aktualizację wszystkich naszych wewnętrznych procedur, dokumentacji oraz umów z klientami, aby były zgodne z nowymi regulacjami. Ponadto wprowadziliśmy nowe systemy informatyczne i narzędzia, które

pomagają nam w monitorowaniu i przestrzeganiu nowych regulacji. Dzięki temu możemy automatycznie śledzić wszelkie niezgodności i szybko je korygować”.

Firma, która przeprowadziła kompleksowy przegląd i aktualizację swoich wewnętrznych procedur, dokumentacji oraz umów z klientami, wykazuje się starannością i dbałością o detale. Taki przegląd jest kluczowy dla zrozumienia, w jaki sposób nowe regulacje wpływają na istniejące praktyki biznesowe, i co należy zmienić, aby być w pełni zgodnym z prawem. Wprowadzenie nowych systemów informatycznych i narzędzi do monitorowania zgodności jest dodatkowym krokiem, który może pomóc w efektywnym zarządzaniu ryzykiem i zapewnieniu ciągłej zgodności z regulacjami.

Odpowiedzi te pokazują, że firmy są aktywnie zaangażowane w proces dostosowywania się do nowych regulacji, inwestują w zasoby zewnętrzne i wewnętrzne, a także korzystają z nowoczesnych technologii, aby upewnić się, że są w pełni przygotowane do spełnienia nowych wymagań prawnych.

Respondenci odpowiedzieli również na pytanie: *Jakie były największe wyzwania związane z adaptacją do nowych regulacji?*

Jeden z nich pokreśli, że:

„Największym wyzwaniem była dla nas ograniczona ilość czasu na wdrożenie wszystkich niezbędnych zmian, a także brak wystarczających zasobów ludzkich do przeprowadzenia tego procesu. Dodatkowo nowe regulacje są bardzo złożone i skomplikowane, co sprawiło, że mieliśmy trudności z ich pełnym zrozumieniem i prawidłowym zastosowaniem w praktyce”.

Odpowiedź ta wskazuje na kilka kluczowych wyzwań, z jakimi firma musiała się zmierzyć podczas adaptacji do nowych regulacji wynikających z Dyrektywy IDD:

- a) Ograniczona ilość czasu: Firma miała ograniczony czas na wdrożenie wszystkich niezbędnych zmian, co jest typowym wyzwaniem przy wprowadzaniu nowych regulacji prawnych. Ograniczenia czasowe mogą wywierać presję na zespół, zmuszając go do pracy pod presją czasu, co z kolei może prowadzić do błędów lub przeoczeń.
- b) Brak wystarczających zasobów ludzkich: Firma wskazała również na brak wystarczających zasobów ludzkich do przeprowadzenia procesu adaptacji.

To wyzwanie jest ściśle związane z ograniczeniami czasowymi, ponieważ nawet jeśli firma ma dostęp do odpowiednich informacji i narzędzi, to brak odpowiedniej liczby wykwalifikowanych pracowników może utrudnić skuteczne wdrożenie zmian.

- c) Złożoność i skomplikowanie nowych regulacji: Nowe regulacje są postrzegane jako bardzo złożone i skomplikowane, co sprawiło, że firma miała trudności z ich pełnym zrozumieniem i prawidłowym zastosowaniem w praktyce. Zrozumienie złożonych regulacji prawnych wymaga specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, a także dostępu do odpowiednich narzędzi i zasobów, co może być szczególnie trudne dla mniejszych firm lub tych, które nie mają dostępu do zewnętrznych ekspertów.

Należy zauważyć, iż odpowiedź ta podkreśla, że proces adaptacji do nowych regulacji był trudny i pełen wyzwań, głównie ze względu na ograniczenia czasowe, brak zasobów ludzkich oraz złożoność samych regulacji. Wskazuje to na potrzebę lepszego planowania, alokacji zasobów oraz dostępu do specjalistycznej wiedzy i narzędzi, aby skutecznie radzić sobie z tego typu wyzwaniami w przyszłości.

Inny respondent odpowiedział w następujący sposób:

„Wprowadzenie wszystkich niezbędnych zmian wymagało znaczących inwestycji finansowych. Musieliśmy zaktualizować nasze systemy, przeszkolić pracowników i zatrudnić dodatkowych specjalistów, co wiązało się z dużymi kosztami”.

Odpowiedź wskazuje na to, że wprowadzenie wszystkich niezbędnych zmian wymagało znaczących inwestycji finansowych. Firma musiała zaktualizować swoje systemy, przeszkolić pracowników i zatrudnić dodatkowych specjalistów. Wszystko to wiązało się z dużymi kosztami. To podkreśla, że dostosowanie się do nowych regulacji to nie tylko wyzwanie organizacyjne i proceduralne, ale także finansowe. Firmy muszą być przygotowane na to, że wdrożenie nowych regulacji może wiązać się z koniecznością poniesienia znaczących wydatków.

Czynnik ludzki również był wyzwaniem według jednego z badanych:

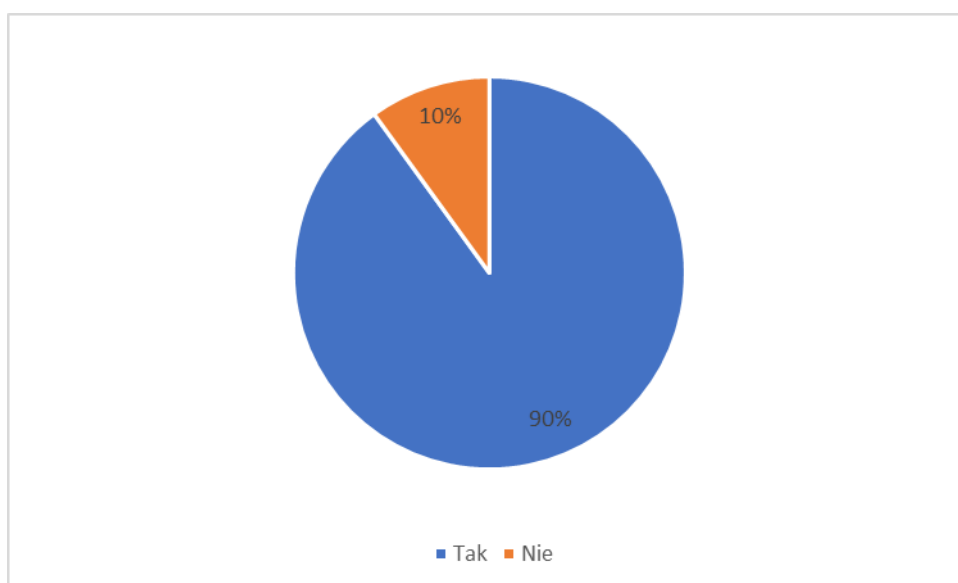
„Niektórzy pracownicy byli sceptycznie nastawieni do zmian i trudno było ich przekonać do nowych procedur. Musieliśmy poświęcić dużo czasu na przekonywanie ich o korzyściach płynących z nowych regulacji”.

Odpowiedź zwraca uwagę na wyzwanie związane z czynnikiem ludzkim, a konkretnie z oporem pracowników przed zmianami. Niektórzy pracownicy byli sceptycznie nastawieni do zmian i trudno było ich przekonać do nowych procedur. To pokazuje, że zmiana regulacji prawnych to nie tylko kwestia techniczna, ale także ludzka. Wymaga to od firm nie tylko inwestycji finansowych, ale także czasu i wysiłku w celu przekonania pracowników do zmian i zapewnienia im odpowiedniego wsparcia w procesie adaptacji.

Zauważalne jest, iż te odpowiedzi podkreślają, że adaptacja do nowych regulacji to kompleksowy proces, który wymaga nie tylko inwestycji finansowych, ale także zarządzania zmianą na poziomie organizacyjnym i ludzkim. Firmy muszą być przygotowane na to, że proces ten może być kosztowny i wymagać znacznego wysiłku w celu przekonania pracowników do zmian i zapewnienia im odpowiedniego wsparcia.

Badani zostali zapytani również o to: *Czy Twoja firma wprowadziła nowe procedury lub szkolenia dla pracowników w związku z wdrożeniem Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 2.



Wykres 2 Wprowadzenie nowych procedur i szkoleń dla pracowników

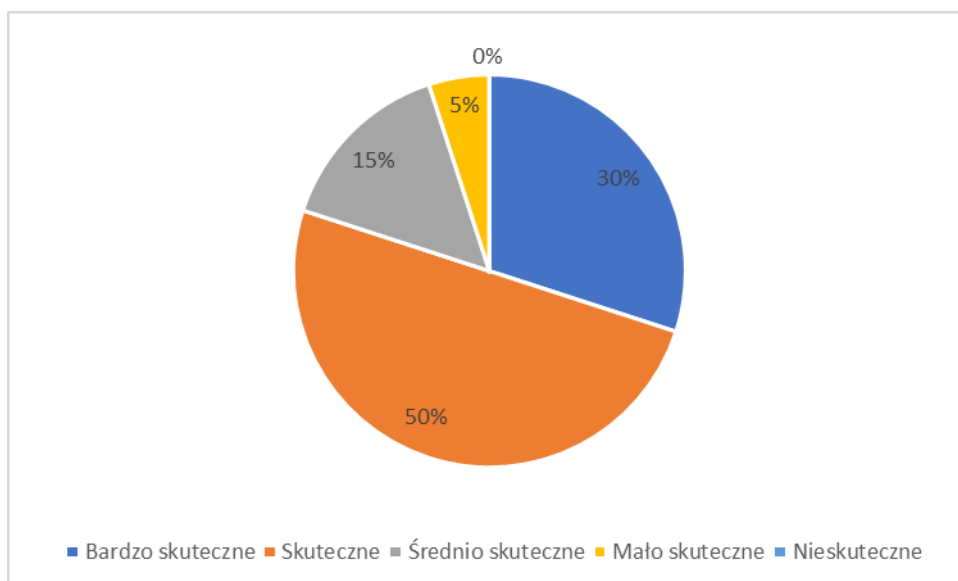
Zauważalne na wykresie 2 jest, że na pytanie dotyczące wprowadzenia nowych procedur i szkoleń dla pracowników, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (90%): Zdecydowana większość firm wprowadziła nowe procedury lub szkolenia dla swoich pracowników. To wskazuje na to, że firmy ubezpieczeniowe w Polsce podjęły aktywne działania w celu dostosowania się do nowych regulacji i zapewnienia, że ich pracownicy są odpowiednio przeszkoleni.
- b) Nie (10%): Niewielki odsetek firm nie wprowadził żadnych nowych procedur lub szkoleń. Może to oznaczać, że te firmy uznały, że ich istniejące procedury były już zgodne z wymaganiami Dyrektywy IDD lub że nie widziały potrzeby wprowadzania dodatkowych szkoleń.

Jak można zauważyć, branża ubezpieczeniowa w Polsce w dużej mierze dostosowała się do wymagań Dyrektywy IDD poprzez wprowadzenie nowych procedur i szkoleń dla pracowników. Jest to pozytywny sygnał, świadczący o odpowiedzialnym podejściu firm do kwestii regulacyjnych i ochrony konsumentów. Jednocześnie, istnieje potrzeba dalszego monitorowania i wsparcia dla tych podmiotów, które nie podjęły jeszcze odpowiednich działań.

Badanych zapytano również o to, jak oceniają skuteczność tych działań, czyli wprowadzenia nowych procedur i szkoleń dla pracowników.

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 3.



Wykres 3 Ocena skuteczności wprowadzenia nowych procedur i szkoleń dla pracowników

Jak można zauważyć na wykresie 3, na pytanie dotyczące oceny skuteczności wprowadzenia nowych procedur i szkoleń dla pracowników, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) **Bardzo skuteczne (30%):** Odpowiedzi te sugerują, że niemal jedna trzecia respondentów uważa, że ich firma bardzo dobrze poradziła sobie z wdrożeniem nowych procedur i szkoleń. Może to oznaczać, że te osoby czują się dobrze przygotowane do pracy zgodnie z nowymi regulacjami, a wprowadzone zmiany były dla nich jasne i zrozumiałe.
- b) **Skuteczne (50%):** Połowa respondentów oceniła działania swojej firmy jako skuteczne. To wskazuje na to, że większość pracowników pozytywnie ocenia wprowadzone zmiany, choć mogą istnieć pewne obszary, które wymagają dodatkowej uwagi lub poprawy.
- c) **Średnio skuteczne (15%):** Te odpowiedzi mogą wskazywać na to, że istnieją pewne aspekty wprowadzonych procedur i szkoleń, które mogłyby być lepiej zrealizowane. Pracownicy mogli napotkać pewne trudności w zrozumieniu lub stosowaniu nowych regulacji, co wskazuje na potrzebę dalszych działań ze strony firmy.
- d) **Mało skuteczne (5%):** Odpowiedź ta sugeruje, że istnieje niewielka grupa pracowników, którzy uważają, że wprowadzone działania były niewystarczające lub nieefektywne. To może wskazywać na poważne luki w procesie szkoleniowym lub w komunikacji wewnętrznej, które firma powinna jak najszybciej rozwiązać.
- e) **Nieskuteczne (0%):** Brak odpowiedzi w tej kategorii jest pozytywnym sygnałem, sugerującym, że żaden z respondentów nie uznał działań swojej firmy za całkowicie nieskuteczne.

Udzielone odpowiedzi wskazują, że większość pracowników firm ubezpieczeniowych w Polsce pozytywnie ocenia skuteczność wprowadzonych nowych procedur i szkoleń dla pracowników. Jest to ważne, ponieważ skuteczne szkolenia i procedury są kluczowe dla zapewnienia zrozumienia i prawidłowego stosowania nowych regulacji, co przekłada się na lepszą ochronę konsumentów i zwiększa zaufanie do sektora

ubezpieczeń. Jednocześnie, istnieje grupa firm, które mogą potrzebować dodatkowego wsparcia lub poprawy w tym obszarze, aby osiągnąć pełną skuteczność działań.

Podsumowując, proces adaptacji firm ubezpieczeniowych działających na polskim rynku do nowego otoczenia regulacyjnego, jakim było wprowadzenie Dyrektywy IDD, był pełen wyzwań i wymagał znaczących zmian wewnętrznych procedur, procesów, a także podejścia do klienta i rozwijania kompetencji pracowników. Firmy musiały przeprowadzić szczegółowy audyt swoich dotychczasowych praktyk, zaktualizować systemy, przeszkolić pracowników i dostosować ofertę do indywidualnych potrzeb klientów. Wprowadzenie nowych regulacji miało na celu zwiększenie ochrony konsumentów, co wymagało od firm ubezpieczeniowych zmiany podejścia od modelu opartego na produkcie do modelu skoncentrowanego na kliencie. Większość firm podjęła aktywne działania w celu dostosowania się do nowych regulacji, inwestując w szkolenia i rozwijając umiejętności doradcze pracowników. Jednakże, proces ten nie był pozbawiony wyzwań. Firmy borykały się z ograniczeniami czasowymi, brakiem zasobów ludzkich, a także złożonością i skomplikowaniem nowych regulacji. Wprowadzenie wszystkich niezbędnych zmian wiązało się także z znaczącymi inwestycjami finansowymi. Czynniki ludzki również stanowił wyzwanie, ponieważ niektórzy pracownicy byli sceptycznie nastawieni do zmian i trudno było ich przekonać do nowych procedur. Wymagało to od firm poświęcenia dodatkowego czasu na przekonywanie pracowników o korzyściach płynących z nowych regulacji. Mimo tych wyzwań, większość firm ubezpieczeniowych w Polsce zdołała dostosować się do wymagań Dyrektywy IDD, wprowadzając nowe procedury i szkolenia dla pracowników, co zostało pozytywnie ocenione przez większość pracowników. Jednakże, istnieje grupa firm, które mogą potrzebować dodatkowego wsparcia lub poprawy w tym obszarze, aby osiągnąć pełną skuteczność działań. W dłuższej perspektywie, proces adaptacji do nowych regulacji ma na celu zwiększenie ochrony konsumentów i podniesienie standardów obsługi klienta na polskim rynku ubezpieczeń, co może przyczynić się do wzrostu zaufania konsumentów do branży ubezpieczeniowej.

4.3. Kontrola i nadzór organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD w praktyce

Kontrola i nadzór organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD w praktyce odgrywają kluczową rolę w procesie zapewnienia zgodności działań firm ubezpieczeniowych z nowymi regulacjami. Organy te, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego w Polsce, są odpowiedzialne za monitorowanie rynku, weryfikację działań podmiotów ubezpieczeniowych oraz egzekwowanie przestrzegania przepisów. Komisja Nadzoru Finansowego jest rozliczana z realizacji swoich zadań także przez unijny organ nadzoru – EIOPA, jak i krajowe organy kontrolne, w tym Najwyższą Izbę Kontroli⁴⁹⁰.

Jednym z głównych zadań organów nadzoru jest ciągle monitorowanie rynku ubezpieczeń w celu identyfikacji potencjalnych obszarów ryzyka oraz miejsc, w których firmy ubezpieczeniowe mogą nie przestrzegać nowych regulacji. Działania te mają na celu wczesne wykrycie problemów i zapobieganie sytuacjom, w których nierespektowanie przepisów mogłoby prowadzić do naruszenia praw konsumentów.

Organy nadzoru przeprowadzają regularne kontrole i audyty w firmach ubezpieczeniowych, aby sprawdzić, czy są one w pełni zgodne z wymaganiami Dyrektywy IDD. Kontrole te mogą przybierać różne formy, od audytów dokumentacji, przez sprawdzanie procesów wewnętrznych, aż po przeprowadzanie wywiadów z pracownikami. Celem tych działań jest weryfikacja, czy firmy ubezpieczeniowe faktycznie wdrażają wymagane zmiany, czy robią to w sposób prawidłowy oraz czy są w stanie zapewnić wysoki poziom ochrony dla swoich klientów.

W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości lub niewypełnienia obowiązków wynikających z Dyrektywy IDD, organy nadzoru mają do dyspozycji szereg narzędzi, które pozwalają im na egzekwowanie przestrzegania przepisów. Mogą one nałożyć na firmy ubezpieczeniowe sankcje finansowe, wydać nakazy zmiany praktyk biznesowych, a w skrajnych przypadkach nawet cofnąć licencję na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

Organy nadzoru odgrywają także ważną rolę w edukacji rynku oraz promowaniu najlepszych praktyk wśród firm ubezpieczeniowych. Poprzez organizowanie szkoleń,

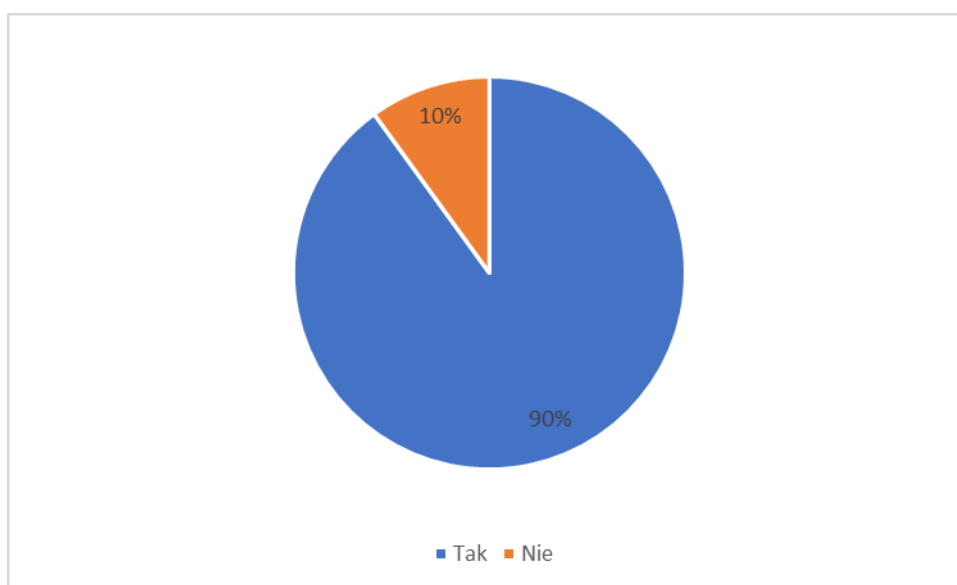
⁴⁹⁰ Zob. Najwyższa Izba Kontroli Departament Budżetu i Finansów, Wystąpienie Pokontrolne, Dane identyfikacyjne kontroli Numer i tytuł kontroli P/17/010 – Ochrona konsumentów na rynku ubezpieczeniowym, file:///C:/Users/User/Downloads/P-17-010-KBF-1-01.pdf, (dostęp: 07.01.2024).

warsztatów oraz publikowanie wytycznych, pomagają one podmiotom ubezpieczeniowym zrozumieć wymagania Dyrektywy IDD i dostosować swoje działania do nowych regulacji.

Rola organów nadzoru ubezpieczeniowego w procesie wdrażania Dyrektywy IDD jest nieoceniona. Ich działania nie tylko pomagają w zapewnieniu zgodności działań firm ubezpieczeniowych z nowymi regulacjami, ale także przyczyniają się do podniesienia standardów ochrony konsumentów na rynku ubezpieczeń. Kontrole, audyty, działania wymuszające oraz edukacja rynku to kluczowe elementy strategii organów nadzoru, które mają na celu zapewnienie, że rynek ubezpieczeń w Polsce działa w sposób transparentny, sprawiedliwy i zgodny z najlepszymi praktykami branżowymi.

W celu zbadania kontroli i nadzoru organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD w praktyce, badanych respondentów zapytano m.in. o to: *Czy Twoja firma była kontrolowana pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 4.



Wykres 4 Kontrola firm ubezpieczeniowych pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD

Zauważalne na wykresie 4 jest, że na pytanie dotyczące kontroli pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (60%): Większość firm wskazała, że była kontrolowana pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD. To świadczy o aktywności organów nadzorczych i ich zaangażowaniu w sprawdzanie, czy firmy ubezpieczeniowe stosują się do nowych regulacji. Kontrole te są istotne dla

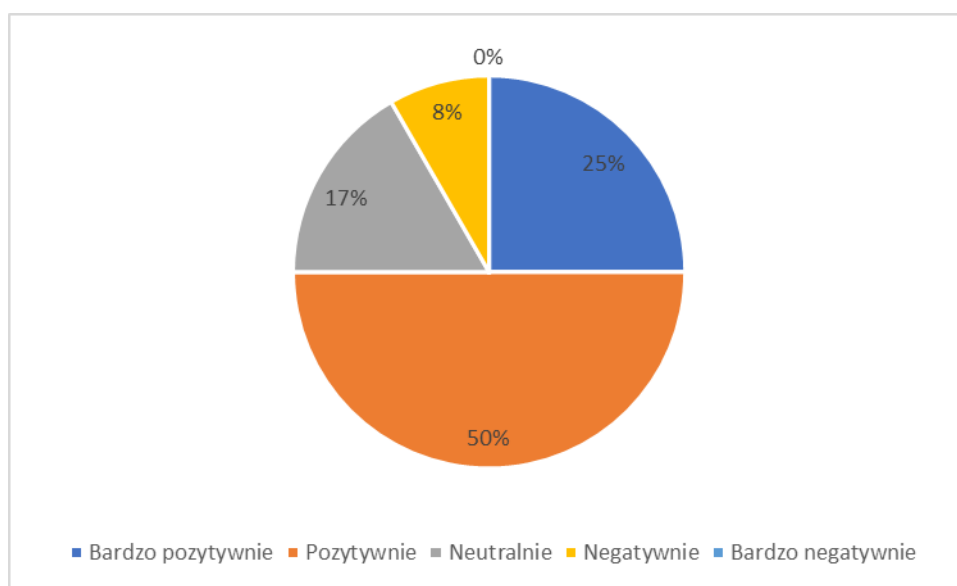
utrzymania wysokich standardów na rynku ubezpieczeń i ochrony konsumentów.

- b) Nie (40%): Mniejsza część firm nie była kontrolowana. Może to wynikać z różnych przyczyn, takich jak losowy wybór firm do kontroli, ograniczone zasoby organów nadzorczych lub inne czynniki.

Na podstawie przeprowadzonego badania dotyczącego kontroli i nadzoru organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD w praktyce, można stwierdzić, że większość firm ubezpieczeniowych była kontrolowana pod kątem przestrzegania tych zasad. Aktywność organów nadzorczych w tym zakresie jest zauważalna i wskazuje na ich zaangażowanie w monitorowanie rynku ubezpieczeń oraz dbałość o przestrzeganie nowych regulacji. Kontrole te mają kluczowe znaczenie dla zapewnienia wysokich standardów na rynku ubezpieczeń oraz ochrony konsumentów. Z drugiej strony, część firm nie podlegała kontroli, co może wynikać z różnych przyczyn, takich jak losowy wybór firm do kontroli czy ograniczone zasoby organów nadzorczych. Niemniej jednak, wyniki te podkreślają znaczenie Dyrektywy IDD i jej wpływ na funkcjonowanie firm ubezpieczeniowych w praktyce.

Badanych respondentów dopytano o to, jak oceniając przebieg tej kontroli.

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 5.



Wykres 5 Ocena przebiegu kontroli firm ubezpieczeniowych pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD

Odpowiedzi badanych przedstawione na wykresie 5, które dotyczą oceny przebiegu kontroli firm ubezpieczeniowych pod kątem przestrzegania zasad dyrektywy IDD są następujące:

- a) Bardzo pozytywnie (25%): Część pracowników firm ubezpieczeniowych oceniła przebieg kontroli bardzo pozytywnie. Może to świadczyć o tym, że proces był dobrze zorganizowany, a pracownicy byli odpowiednio przygotowani i poinformowani o wymaganiach Dyrektywy IDD. To również może wskazywać na to, że organy nadzorcze efektywnie komunikowały swoje oczekiwania i jasno wyjaśniały, na czym polega kontrola.
- b) Pozytywnie (50%): Połowa pracowników pozytywnie oceniła przebieg kontroli. To sugeruje, że organy nadzorcze skutecznie przeprowadzają kontrole, a pracownicy firm ubezpieczeniowych są w stanie sprostać stawianym przed nimi wymaganiom. Może to również oznaczać, że pracownicy postrzegają proces kontroli jako sprawiedliwy i konstruktywny.
- c) Neutralnie (17%): Niewielka część pracowników oceniła kontrolę neutralnie. Może to oznaczać, że mieli oni pewne zastrzeżenia co do procesu kontroli, ale ogólnie byli w stanie się do niego dostosować. To również może wskazywać na to, że istnieją pewne obszary, w których proces kontroli mógłby być poprawiony, aby zwiększyć zadowolenie pracowników.
- d) Negatywnie (8%): Niewielki odsetek pracowników ocenił kontrolę negatywnie. To może świadczyć o tym, że napotkali oni problemy w trakcie procesu kontroli lub mieli trudności z spełnieniem wymagań Dyrektywy IDD. To również może wskazywać na to, że istnieje potrzeba lepszego przygotowania pracowników do kontroli lub poprawy komunikacji ze strony organów nadzorczych.

Zauważalne jest, że większość pracowników firm ubezpieczeniowych oceniła przebieg kontroli pozytywnie lub bardzo pozytywnie. To wskazuje na to, że organy nadzorcze skutecznie realizują swoje zadania w zakresie monitorowania przestrzegania zasad Dyrektywy IDD, a pracownicy firm ubezpieczeniowych są dobrze przygotowani do spełnienia tych wymagań. Ponadto, pozytywna ocena procesu kontroli ze strony większości

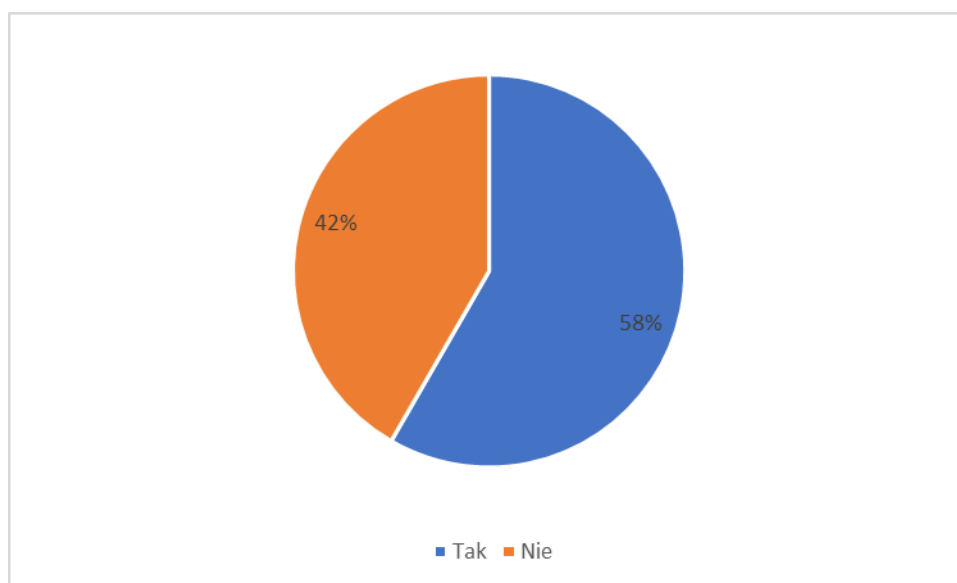
pracowników może również świadczyć o tym, że organy nadzorcze prowadzą kontrole w sposób sprawiedliwy i transparentny, co przyczynia się do budowania zaufania między regulatorami a podmiotami rynku ubezpieczeń.

Z drugiej strony, część pracowników oceniło przebieg kontroli neutralnie lub negatywnie. To może wskazywać na to, że istnieją pewne obszary, które wymagają uwagi i poprawy ze strony organów nadzorczych, aby zwiększyć zadowolenie pracowników i efektywność procesu kontroli. Może to również sugerować, że niektórzy pracownicy mogą potrzebować dodatkowego wsparcia i szkoleń w zakresie przestrzegania zasad Dyrektywy IDD.

Wyniki badania wskazują na to, że organy nadzorcze skutecznie realizują swoją rolę w zakresie monitorowania przestrzegania zasad Dyrektywy IDD przez firmy ubezpieczeniowe, ale istnieje również potrzeba ciągłego doskonalenia procesu kontroli i wsparcia dla pracowników firm ubezpieczeniowych, aby zapewnić pełne przestrzeganie regulacji i ochronę konsumentów.

Następnie respondentów zapytano o to: *Czy w wyniku kontroli wprowadzono jakieś zmiany w funkcjonowaniu Twojej firmy?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 6.



Wykres 6 Zmiany funkcjonowaniu firm ubezpieczeniowych wprowadzone w wyniku kontroli

Na wykresie 6 można zauważyć, iż na pytanie związane ze zmianami funkcjonowaniu firm ubezpieczeniowych wprowadzone w wyniku kontroli, badani respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (58%): Większość pracowników firm ubezpieczeniowych wskazała, że w wyniku kontroli wprowadzono zmiany w funkcjonowaniu ich firmy. To może oznaczać, że kontrola ujawniła pewne nieprawidłowości lub obszary do poprawy, które firma następnie skorygowała.
- b) Nie (42%): Mniejsza część firm nie wprowadziła żadnych zmian po kontroli. Może to świadczyć o tym, że firma była już w pełni zgodna z wymaganiami, lub że ewentualne zalecenia nie wymagały istotnych zmian w funkcjonowaniu firmy.

Wskazane odpowiedzi pokazują, że kontrole przeprowadzane przez organy państwowe są skutecznym narzędziem w utrzymaniu wysokich standardów na rynku ubezpieczeń, przyczyniając się do ochrony interesów konsumentów. Jednocześnie, istnieje grupa firm, które już na etapie kontroli wykazują pełną zgodność z obowiązującymi regulacjami, co świadczy o dojrzałości i odpowiedzialności sektora ubezpieczeniowego.

Zauważalne jest, że w wyniku kontroli, 58% firm wprowadziło zmiany w swoim funkcjonowaniu. Badanych dopytano o to, jakie zmiany zostały wprowadzone. Jeden z respondentów odpowiedział w następujący sposób:

"W następstwie przeprowadzonej kontroli, nasza firma podjęła szereg działań naprawczych, mających na celu dostosowanie się do wymogów Dyrektywy IDD. Wprowadziliśmy drobne korekty w naszych wewnętrznych procedurach operacyjnych, aby zwiększyć ich zgodność z obowiązującymi przepisami. Ponadto, zdecydowaliśmy się na wzmocnienie działań edukacyjnych skierowanych do naszych pracowników, co ma na celu podniesienie ich świadomości i kompetencji w zakresie stosowania się do zasad Dyrektywy. Wreszcie, dokonaliśmy istotnej poprawy w zakresie dokumentacji i materiałów informacyjnych przekazywanych naszym klientom, aby zapewnić im pełniejsze i bardziej przejrzyste informacje na temat oferowanych przez nas produktów i usług".

Analiza odpowiedzi respondenta na temat wprowadzonych zmian w firmie po kontroli w kontekście Dyrektywy IDD pozwala na wyciągnięcie kilku kluczowych wniosków:

- a) Działania Naprawcze: Firma podjęła "szereg działań naprawczych" po kontroli, co wskazuje na to, że kontrola wykazała pewne niezgodności lub obszary wymagające poprawy w działaniu firmy. Może to również sugerować, że organy nadzorcze są skuteczne w identyfikowaniu i wskazywaniu obszarów, które wymagają uwagi ze strony firm ubezpieczeniowych.
- b) Korekty Procedur: Wprowadzenie "drobnych korekt" w procedurach operacyjnych firmy sugeruje, że większość zasad i procedur była już zgodna z Dyrektywą IDD, ale niektóre aspekty wymagały drobnych modyfikacji. Może to również wskazywać na to, że firma była już wcześniej świadoma wymogów Dyrektywy i starała się je wdrożyć, ale kontrola pomogła zidentyfikować pewne luki.
- c) Edukacja Pracowników: Decyzja o wzmocnieniu działań edukacyjnych dla pracowników pokazuje, że firma dostrzega znaczenie odpowiedniego szkolenia swojego personelu w zakresie zasad Dyrektywy IDD. Może to również sugerować, że w trakcie kontroli zauważono pewne braki w wiedzy pracowników na temat Dyrektywy.
- d) Poprawa Dokumentacji dla Klientów: Fakt, że firma dokonała "istotnej poprawy" w zakresie dokumentacji i materiałów informacyjnych dla klientów, wskazuje na to, że firma przywiązuje dużą wagę do transparentności i dostarczania klientom jasnych i zrozumiałych informacji. Może to również oznaczać, że w trakcie kontroli zidentyfikowano pewne braki w komunikacji z klientami.

Odpowiedź respondenta wskazuje na to, że kontrola była skutecznym narzędziem w identyfikowaniu obszarów wymagających poprawy w firmie. Firma podjęła konkretne kroki w celu dostosowania się do wymogów Dyrektywy IDD, co świadczy o jej zaangażowaniu w zapewnienie zgodności z obowiązującymi przepisami i ochronę interesów klientów.

Inny z respondentów zauważył, że:

"Szczerze mówiąc, ta kontrola była dla nas świetnym budzikiem. Zaczęliśmy bardziej zwracać uwagę na detale w naszych procedurach i zauważyliśmy kilka rzeczy,

które mogliśmy zrobić lepiej. Teraz nasi pracownicy dostają dodatkowe szkolenia, żeby lepiej rozumieć wszystkie te zasady i przepisy. A nasi klienci? Dostają teraz o wiele lepsze info o tym, co kupują. Więc tak, sporo się zmieniło, ale myślę, że na lepsze".

Odpowiedź drugiego respondenta rzuca światło na pozytywne aspekty kontroli w kontekście przestrzegania zasad Dyrektywy IDD. Poniżej przedstawiam analizę tej wypowiedzi:

- a) Świadomość i Zwracanie Uwagi na Detale: Respondent przyznaje, że kontrola była „świetnym budzikiem” dla firmy, co sugeruje, że przed kontrolą firma mogła nie być w pełni świadoma pewnych aspektów zasad Dyrektywy IDD lub nie przywiązywała do nich wystarczającej uwagi. Kontrola ta pomogła zwiększyć świadomość i skoncentrować uwagę na detalach, co jest kluczowe dla pełnego zrozumienia i przestrzegania przepisów.
- b) Szkolenia dla Pracowników: Firma zdecydowała się na wprowadzenie dodatkowych szkoleń dla pracowników, aby lepiej zrozumieć zasady i przepisy. To pokazuje zaangażowanie firmy w edukację i rozwój swojego personelu, co jest istotne nie tylko dla przestrzegania przepisów, ale także dla budowania kultury korporacyjnej opartej na wiedzy i odpowiedzialności.
- c) Lepsza Informacja dla Klientów: Respondent zauważa, że klienci otrzymują teraz „o wiele lepsze info” o produktach, które kupują. To wskazuje na to, że firma podjęła kroki w celu poprawy komunikacji i transparentności w stosunku do swoich klientów, co jest zgodne z duchem Dyrektywy IDD, która ma na celu ochronę konsumentów i zapewnienie im pełnej i jasnej informacji o produktach ubezpieczeniowych.
- d) Pozytywna Zmiana: Respondent podsumowuje, że zmiany, które zaszły w firmie są pozytywne. To sugeruje, że kontrola była postrzegana nie jako kara czy obciążenie, ale jako okazja do poprawy i rozwoju.

Zauważalne jest zatem, iż odpowiedź respondenta wskazuje na to, że kontrola w kontekście Dyrektywy IDD może mieć pozytywny wpływ na firmy ubezpieczeniowe, pomagając im zwiększyć świadomość, skoncentrować uwagę na detalach, poprawić

szkolenia dla pracowników i komunikację z klientami. Wszystko to przyczynia się do budowania zaufania na rynku ubezpieczeń i ochrony konsumentów.

Reasumując, kontrola i nadzór organów państwowych nad stosowaniem się do zasad Dyrektywy IDD odgrywają kluczową rolę w utrzymaniu wysokich standardów na rynku ubezpieczeń i ochronie konsumentów. Organy te, poprzez regularne kontrole, audyty i działania edukacyjne, zapewniają, że firmy ubezpieczeniowe przestrzegają obowiązujących przepisów, a wszelkie nieprawidłowości są szybko identyfikowane i korygowane. Wyniki badań wskazują, że większość firm ubezpieczeniowych była kontrolowana pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD, a 58% z nich wprowadziło zmiany w swoim funkcjonowaniu w wyniku tych kontroli. Zmiany te dotyczyły głównie poprawy procedur wewnętrznych, edukacji pracowników oraz komunikacji z klientami. Odpowiedzi respondentów podkreślają pozytywny wpływ kontroli na funkcjonowanie firm ubezpieczeniowych, wskazując na zwiększenie świadomości, poprawę standardów operacyjnych i lepszą ochronę konsumentów. Niemniej jednak, istnieje również grupa firm, które nie wprowadziły żadnych zmian po kontroli, co może wynikać z różnych przyczyn, takich jak już wcześniej osiągnięta pełna zgodność z wymaganiami. Ostatecznie, działania organów nadzoru przyczyniają się do budowania zaufania na rynku ubezpieczeń, promowania najlepszych praktyk i zapewnienia, że rynek działa w sposób transparentny, sprawiedliwy i zgodny z najlepszymi standardami branżowymi

4.4. Reakcja rynku i konsumentów na zmiany w systemie dystrybucji ubezpieczeń

Wprowadzenie nowych regulacji w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, zgodnie z Dyrektywą IDD, miało głęboki wpływ na całą branżę ubezpieczeniową, wprowadzając istotne zmiany nie tylko w funkcjonowaniu firm ubezpieczeniowych, ale także w relacjach z klientami oraz na ogólną dynamikę rynku.

Firmy ubezpieczeniowe, w odpowiedzi na nowe regulacje, musiały dokonać szeregu zmian w swoich wewnętrznych procesach, procedurach oraz w sposobie komunikacji z klientami. Zwiększone wymagania w zakresie transparentności informacji oraz doradztwa ubezpieczeniowego miały na celu podniesienie standardów obsługi klienta i zwiększenie ich ochrony. Jednakże, te pozytywne zmiany niosły za sobą także pewne

wyzwania. Z jednej strony, firmy musiały zainwestować w szkolenia dla swoich pracowników, dostosować materiały informacyjne i umowy z klientami, co generowało dodatkowe koszty. Z drugiej strony, zwiększenie wymagań regulacyjnych mogło prowadzić do zwiększenia biurokracji i wydłużenia procesów sprzedaży, co w efekcie mogło wpłynąć na efektywność operacyjną firm.

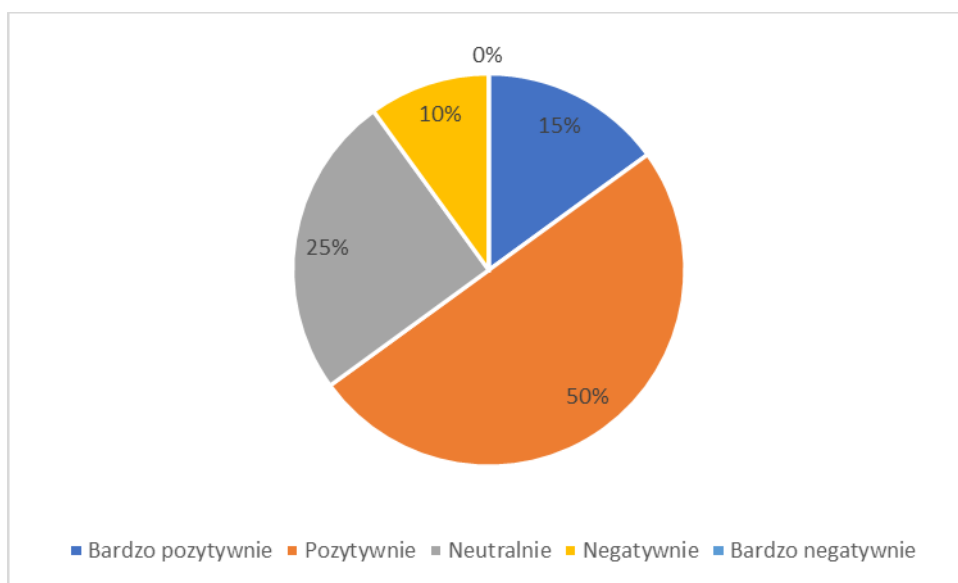
Nowe regulacje miały także wpływ na ogólną dynamikę rynku ubezpieczeń. Z jednej strony, wprowadzenie jednolitych standardów i zwiększenie transparentności mogło przyczynić się do wzmocnienia konkurencji, oferując konsumentom szerszy wybór produktów dostosowanych do ich potrzeb. Z drugiej strony, zwiększenie kosztów działalności dla firm ubezpieczeniowych mogło mieć wpływ na ceny oferowanych produktów, co w dłuższej perspektywie mogło wpłynąć na dostępność ubezpieczeń dla niektórych grup konsumentów.

Klienci, będąc lepiej informowanymi i mając dostęp do profesjonalnego doradztwa, znaleźli się w lepszej pozycji do podjęcia świadomych decyzji ubezpieczeniowych. Zwiększenie transparentności i dostępności informacji miało na celu umożliwienie im dokładniejszego zrozumienia oferowanych produktów i wybranie tych, które najlepiej odpowiadają ich potrzebom. Jednakże, zwiększone wymagania w zakresie doradztwa i dokumentacji mogły także prowadzić do wydłużenia procesu sprzedaży i zwiększenia formalności, co dla niektórych klientów mogło być odbierane jako utrudnienie i dodatkowy ciężar.

Wprowadzenie Dyrektywy IDD miało na celu zwiększenie ochrony konsumentów i wzmocnienie transparentności na rynku ubezpieczeń. Choć te zmiany przyniosły wiele pozytywnych efektów, takich jak lepsza informacja dla konsumentów i wyższe standardy doradztwa, to jednak niosły za sobą także pewne wyzwania i koszty zarówno dla firm ubezpieczeniowych, jak i dla samych konsumentów. Kluczowe jest zatem znalezienie równowagi między zapewnieniem wysokiego poziomu ochrony konsumentów a utrzymaniem efektywności operacyjnej i dostępności produktów ubezpieczeniowych na rynku.

W celu sprawdzenia reakcja rynku i konsumentów na zmiany w systemie dystrybucji ubezpieczeń w praktyce, badanym zadano m.in. następujące pytanie: *Jak, Twoim zdaniem, rynek ubezpieczeń zareagował na wdrożenie Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 7.



Wykres 7 Reakcja rynku ubezpieczeń na wdrożenie Dyrektywy IDD

Zauważalne na wykresie 7 jest, że na pytanie dotyczące reakcji rynku ubezpieczeń na wdrożenie Dyrektywy IDD, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) **Bardzo Pozytywnie (15%):** Niewielka grupa respondentów uważa, że rynek zareagował bardzo pozytywnie na wdrożenie Dyrektywy IDD. Może to oznaczać, że te firmy dostrzegły bezpośrednie korzyści wynikające z nowych regulacji, takie jak poprawa relacji z klientami czy zwiększenie zaufania do branży.
- b) **Pozytywnie (50%):** Większość respondentów oceniła reakcję rynku jako pozytywną. To może świadczyć o tym, że branża ubezpieczeniowa w większości zaakceptowała nowe wytyczne i dostosowała się do nich, widząc w nich szansę na rozwój i poprawę swojego wizerunku.
- c) **Neutralnie (25%):** Część respondentów uważa, że rynek zareagował neutralnie. Może to oznaczać, że zmiany wprowadzone przez Dyrektywę IDD nie miały znaczącego wpływu na ich działalność lub że korzyści i wyzwania się równoważą.
- d) **Negatywnie (10%):** Niewielka grupa respondentów oceniła reakcję rynku negatywnie. Może to wskazywać na to, że te firmy napotkały trudności w

dostosowaniu się do nowych regulacji, co mogło wpłynąć na ich działalność.

Jak można zauważyć, większość respondentów postrzega wdrożenie Dyrektywy IDD jako pozytywne lub neutralne dla rynku ubezpieczeń. Jednakże, istnieje również grupa, która oceniła te zmiany negatywnie.

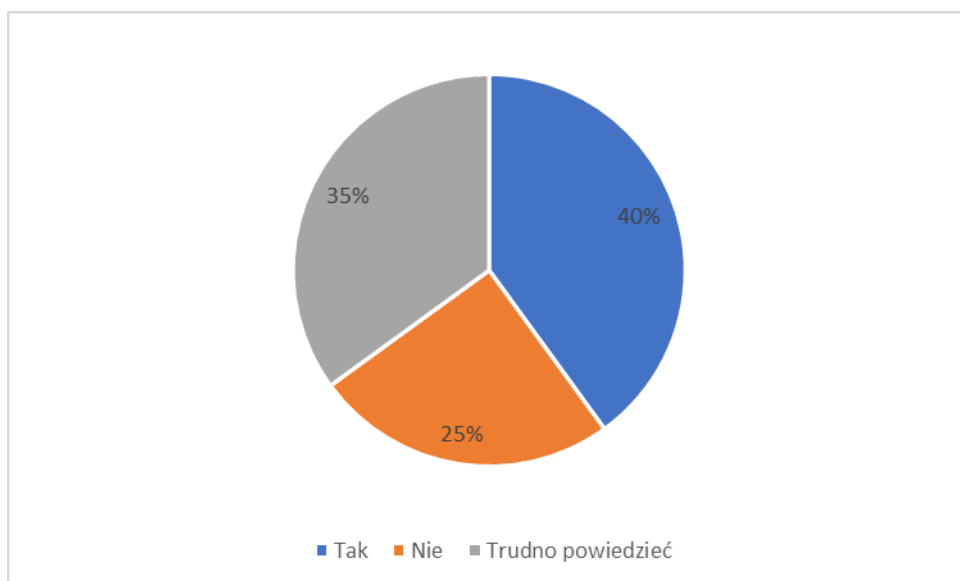
W celu pełniejszego zrozumienia tych wyników, warto zwrócić uwagę na kilka kluczowych aspektów:

- a) Pozytywne wpływy Dyrektywy IDD: Wprowadzenie Dyrektywy IDD miało na celu zwiększenie przejrzystości ofert ubezpieczeniowych, poprawę jakości informacji przekazywanych konsumentom oraz wzmocnienie ochrony klientów. Dla wielu firm ubezpieczeniowych, te zmiany przyczyniły się do poprawy ich relacji z klientami, co z kolei mogło przekładać się na wzrost zaufania do branży oraz lepsze wyniki finansowe.
- b) Neutralne reakcje: Część rynku zareagowała neutralnie, co może świadczyć o tym, że zmiany wprowadzone przez Dyrektywę IDD były dla nich stosunkowo mało istotne lub że korzyści wynikające z nowych regulacji równoważyły się z wyzwaniami związanymi z ich wdrożeniem.
- c) Negatywny odbiór: Grupa respondentów, która oceniła reakcję rynku negatywnie, prawdopodobnie doświadczyła trudności w dostosowaniu się do nowych wymagań. Może to być związane z kosztami wdrożenia nowych procedur, koniecznością szkolenia personelu czy też zmianami w strukturze działalności.

Wyniki badania wskazują, że rynek ubezpieczeń w większości pozytywnie odebrał wdrożenie Dyrektywy IDD, co może przyczynić się do długofalowego wzrostu zaufania konsumentów do branży. Jednakże, istotne jest również zwrócenie uwagi na potrzeby i wyzwania, z jakimi borykają się firmy, które negatywnie oceniły te zmiany, aby zapewnić równomierny rozwój całego sektora ubezpieczeń.

Badanych zapytano również o to: *Czy zauważyłeś zmianę w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 8.



Wykres 8 Zmiana w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD

Jak można zauważyć na wykresie 3, na pytanie dotyczące zmiany w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (40%): Część respondentów zauważyła zmianę w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu dyrektywy. Może to oznaczać, że klienci stali się bardziej świadomi swoich praw, bardziej wymagający w zakresie jakości usług czy też bardziej ostrożni przy wyborze produktów ubezpieczeniowych.
- b) Nie (25%): Część respondentów nie zauważyła żadnej zmiany w zachowaniu konsumentów.
- c) Trudno powiedzieć (35%): Dla wielu respondentów trudno było jednoznacznie ocenić, czy zachowanie konsumentów uległo zmianie.

Udzielone odpowiedzi wskazują, że wdrożenie Dyrektywy IDD miało różnorodny wpływ na zachowanie konsumentów na rynku ubezpieczeń. Widać, że dla znacznej części rynku zmiany te miały pozytywny wpływ, zwiększając świadomość klientów i ich wymagania wobec usługodawców. To może przyczynić się do poprawy jakości oferowanych usług i produktów, co jest korzystne zarówno dla konsumentów, jak i dla całej branży.

Jednakże, część respondentów nie zauważyła żadnych zmian w zachowaniu konsumentów. Może to oznaczać, że wpływ Dyrektywy IDD nie jest jednolity na wszystkich segmentach rynku lub że zmiany te są na tyle subtelne, że trudno je jednoznacznie zidentyfikować w krótkim okresie czasu.

Grupa respondentów, która stanowi 35%, miała trudności z jednoznaczną oceną sytuacji. To może wynikać z tego, że zmiany w zachowaniu konsumentów są procesem długotrwałym i mogą nie być od razu widoczne, lub że różne segmenty rynku reagują na te zmiany w różny sposób.

Wyniki badania pokazują, że wdrożenie Dyrektywy IDD miało wpływ na zachowanie konsumentów, choć nie jest to wpływ jednolity i zależy od wielu czynników. Widać jednak wyraźną tendencję do zwiększenia świadomości i wymagań ze strony konsumentów, co może przyczynić się do dalszego rozwoju i profesjonalizacji branży ubezpieczeniowej. Warto jednak kontynuować obserwację rynku i zachowań konsumentów, aby lepiej zrozumieć długofalowe skutki wdrożenia Dyrektywy IDD i dostosować strategie rynkowe do zmieniających się warunków.

Respondenci, którzy zauważyli zmiany w zachowaniu konsumentów zostali poproszeni o doprecyzowanie, jakie zmiany zauważyli.

Jeden z respondentów odpowiedział w następujący sposób:

"Po wdrożeniu Dyrektywy IDD obserwujemy zwiększoną świadomość klientów w zakresie dostępnych produktów ubezpieczeniowych. Klienci są bardziej skłonni do zadawania pytań, wykazują większe zainteresowanie warunkami umowy ubezpieczeniowej oraz są bardziej uważni przy wyborze oferty. Zauważamy również, że klienci częściej porównują oferty różnych towarzystw ubezpieczeniowych, co świadczy o ich większym zaangażowaniu w procesie wyboru ubezpieczenia".

Odpowiedź respondenta wskazuje na pozytywne zmiany w zachowaniu konsumentów, które można przypisać wprowadzeniu Dyrektywy IDD. Oto analiza tej odpowiedzi:

- a) Zwiększona świadomość klientów: Respondent zauważa, że klienci stali się bardziej świadomi dostępnych produktów ubezpieczeniowych. Oznacza to,

że konsumenci lepiej rozumieją różne opcje ubezpieczeniowe dostępne na rynku, co pozwala im na dokonanie bardziej przemyślanego wyboru.

- b) Większa skłonność do zadawania pytań: Klienci są bardziej aktywni w poszukiwaniu informacji, nie boją się pytać o szczegóły oferty, co świadczy o ich zaangażowaniu i chęci zrozumienia produktu, zanim podejmą decyzję.
- c) Większe zainteresowanie warunkami umowy: Konsumenci przywiązują większą wagę do szczegółów umowy ubezpieczeniowej. Chcą dokładnie wiedzieć, na co się zgadzają, co jest dla nich korzystne, a co może stanowić potencjalne ryzyko.
- d) Większa uważność przy wyborze oferty: Klienci są bardziej uważni i krytyczni wobec dostępnych ofert, co może prowadzić do lepszego dopasowania produktu ubezpieczeniowego do ich indywidualnych potrzeb.
- e) Częstsze porównywanie ofert różnych towarzystw ubezpieczeniowych: Konsumenci są bardziej skłonni do porównywania ofert od różnych dostawców, co może prowadzić do zwiększonej konkurencji na rynku, a tym samym do lepszych warunków dla konsumentów.

Odpowiedź respondenta wskazuje na to, że Dyrektywa IDD miała pozytywny wpływ na zachowanie konsumentów na rynku ubezpieczeń, zwiększając ich świadomość, zaangażowanie i krytycyzm wobec ofert ubezpieczeniowych. To z kolei może przyczynić się do poprawy jakości ofert na rynku i zwiększenia zadowolenia klientów z zakupionych produktów ubezpieczeniowych.

Inny badany odpowiedział w taki sposób:

„Od kiedy weszła w życie ta nowa dyrektywa, ludzie jakoś inaczej podchodzą do ubezpieczeń. Pytają o więcej, chcą wiedzieć, co dokładnie kupują i na czym polega ich polisa. Widzę też, że są bardziej ostrożni, nie rzucają się od razu na pierwszą lepszą ofertę, tylko porównują i wybierają to, co dla nich najkorzystniejsze”.

Odpowiedź tego respondenta również wskazuje na pozytywne zmiany w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Zmiana podejścia do ubezpieczeń: Respondent zauważa ogólną zmianę w podejściu ludzi do ubezpieczeń. Klienci są bardziej zaangażowani i świadomi, co świadczy o tym, że dyrektywa przyczyniła się do zwiększenia ich zainteresowania tematem ubezpieczeń.
- b) Większa potrzeba zrozumienia oferty: Klienci stali się bardziej wymagający w zakresie informacji o produktach ubezpieczeniowych. Chcą dokładnie wiedzieć, co kupują i jakie są szczegóły ich polisy, co może prowadzić do lepszego dopasowania produktu do ich indywidualnych potrzeb.
- c) Ostrożność w podejmowaniu decyzji: Klienci są bardziej ostrożni, nie decydują się na pierwszą lepszą ofertę. Zamiast tego porównują różne opcje i wybierają to, co uważają za najkorzystniejsze dla siebie. To świadczy o ich aktywności i chęci podjęcia świadomej decyzji.
- d) Porównywanie ofert: Klienci są bardziej skłonni do porównywania ofert od różnych dostawców, co może prowadzić do zwiększonej konkurencji na rynku i lepszych warunków dla konsumentów.

Zauważalne jest zatem, iż odpowiedź tego respondenta wskazuje na to, że Dyrektywa IDD miała pozytywny wpływ na świadomość konsumentów i ich podejście do wyboru ubezpieczenia. Klienci stali się bardziej wymagający, ostrożni i aktywni w poszukiwaniu informacji, co przyczynia się do zwiększenia transparentności na rynku ubezpieczeń i poprawy jakości ofert.

Ponadto wśród odpowiedzi, znalazła się również następująca odpowiedź respondenta:

„Wprowadzenie Dyrektywy IDD miało zauważalny wpływ na zachowanie naszych klientów. Z jednej strony, widzę, że są bardziej świadomi tego, co kupują, pytają o szczegóły i chcą zrozumieć każdy aspekt polisy. Z drugiej strony, czasami wydaje mi się, że te wszystkie dodatkowe informacje trochę ich przytłaczają i nie wiedzą, na co dokładnie zwrócić uwagę. Tak czy inaczej, na pewno są bardziej zaangażowani w proces zakupu ubezpieczenia”.

Odpowiedź tego respondenta wskazuje na złożony wpływ Dyrektywy IDD na zachowanie klientów w branży ubezpieczeniowej. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Zwiększona świadomość klientów: Respondent zauważa, że klienci stali się bardziej świadomi tego, co kupują. Są bardziej zainteresowani szczegółami i chcą zrozumieć każdy aspekt polisy ubezpieczeniowej. To jest pozytywny efekt Dyrektywy IDD, który miał na celu zwiększenie transparentności i lepsze informowanie konsumentów o produktach ubezpieczeniowych.
- b) Potencjalne przytłoczenie informacjami: Z drugiej strony, respondent zwraca uwagę na to, że zwiększona ilość informacji, które teraz muszą być dostarczone klientom, może ich przytłaczać. Mogą mieć trudności z określeniem, które informacje są najważniejsze i na co dokładnie zwrócić uwagę przy wyborze polisy.
- c) Większe zaangażowanie w proces zakupu: Mimo potencjalnego przytłoczenia, klienci są bardziej zaangażowani w proces zakupu ubezpieczenia. To świadczy o tym, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do zwiększenia aktywności konsumentów na rynku ubezpieczeń.

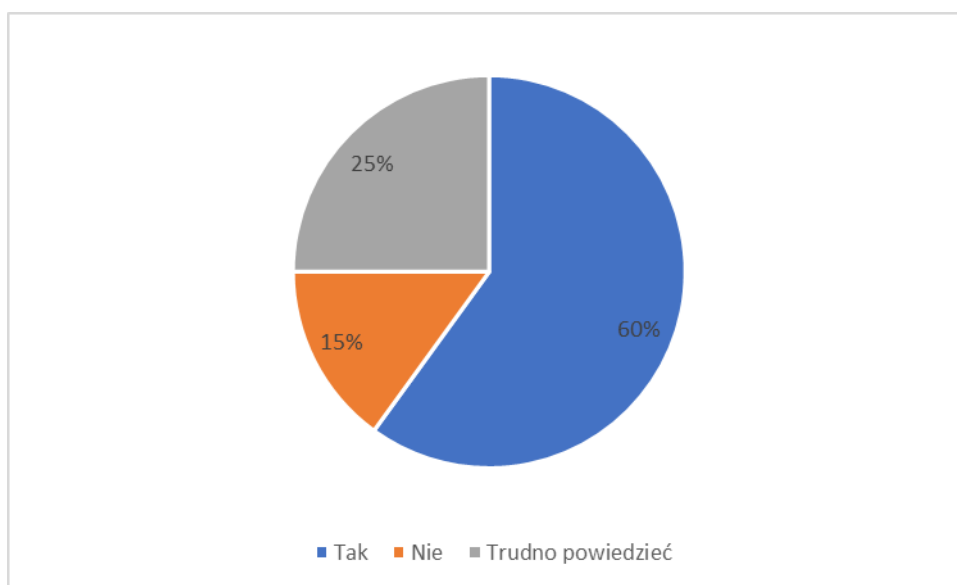
Udzielona odpowiedź wskazuje na to, że Dyrektywa IDD miała pozytywny wpływ na świadomość klientów i ich zaangażowanie w proces zakupu ubezpieczenia. Jednakże, zwiększona ilość informacji, które teraz muszą być dostarczone klientom, może prowadzić do pewnego przytłoczenia i trudności w podjęciu świadomej decyzji. To podkreśla potrzebę edukacji konsumentów i pomocy w zrozumieniu dostarczanych informacji, aby mogli oni skutecznie korzystać z nowych regulacji i dokonywać świadomych wyborów ubezpieczeniowych.

Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące zmian w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD ukazują złożony obraz wpływu tej regulacji na rynek ubezpieczeń. Z jednej strony, respondenci zauważają zwiększoną świadomość klientów w zakresie dostępnych produktów ubezpieczeniowych, co jest pozytywnym skutkiem dyrektywy. Klienci są bardziej zaangażowani w proces wyboru ubezpieczenia, zadają więcej pytań, dokładniej analizują warunki umowy i porównują oferty różnych towarzystw ubezpieczeniowych. Jednakże, z drugiej strony, niektórzy respondenci zwracają uwagę na potencjalne przytłoczenie klientów nadmiarem informacji, co może prowadzić do trudności w podjęciu świadomej decyzji. Wskazuje to na konieczność dalszej edukacji konsumentów i wsparcia w procesie wyboru odpowiedniego ubezpieczenia.

Dyrektywa IDD miała zatem pozytywny wpływ na poziom świadomości i zaangażowanie klientów na rynku ubezpieczeń, jednakże wymaga to równocześnie działań edukacyjnych ze strony branży, aby pomóc konsumentom w pełni korzystać z nowych możliwości i dokonywać świadomych wyborów.

Respondenci odpowiedzieli również na pytanie: *Czy Twoim zdaniem klienci są lepiej informowani o produktach ubezpieczeniowych po wdrożeniu Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 9.



Wykres 9 Lepsze informowanie klientów o produktach ubezpieczeniowych po wdrożeniu Dyrektywy IDD?

Zauważalne na wykresie 7 jest, że na pytanie dotyczące lepszego informowania klientów o produktach ubezpieczeniowych po wdrożeniu Dyrektywy IDD?, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (60%): Większość respondentów uważa, że klienci są lepiej informowani o produktach ubezpieczeniowych po wdrożeniu Dyrektywy IDD. To wskazuje na skuteczność dyrektywy w zakresie zwiększenia przejrzystości ofert i lepszego informowania konsumentów.
- b) Nie (15%): Niewielki odsetek respondentów nie zauważył poprawy w zakresie informowania klientów.
- c) Trudno powiedzieć (25%): Dla części respondentów trudno było ocenić, czy informowanie klientów uległo poprawie.

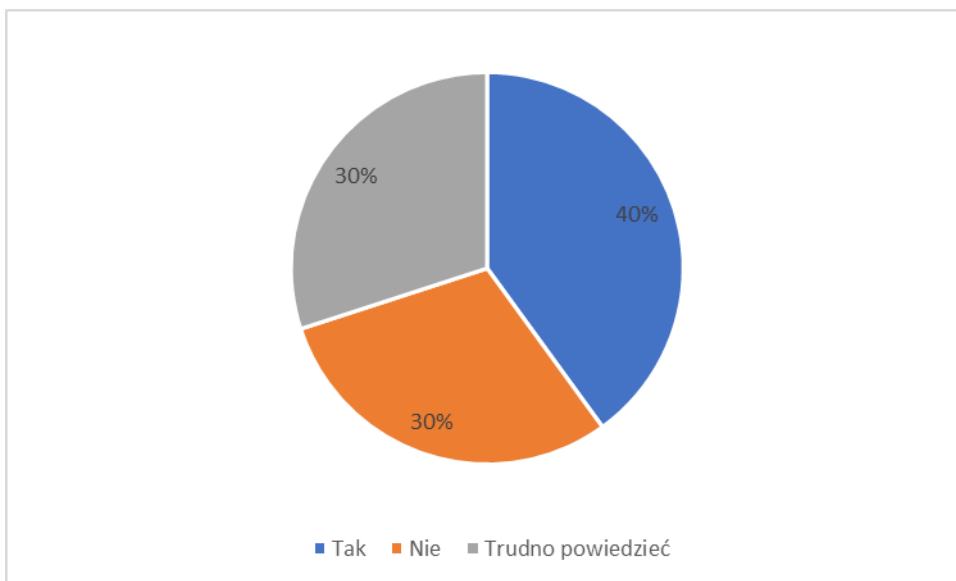
Jak można zauważyć, większość respondentów pozytywnie ocenia wpływ Dyrektywy IDD na poziom informacji, jakie klienci otrzymują o produktach ubezpieczeniowych. Wskazuje to na to, że regulacje te przyczyniły się do zwiększenia transparentności ofert oraz poprawy komunikacji między firmami ubezpieczeniowymi a ich klientami. Dzięki temu konsumenci są lepiej przygotowani do podjęcia świadomej decyzji dotyczącej wyboru odpowiedniego ubezpieczenia, co z kolei może przyczynić się do wzrostu ich zadowolenia i zaufania do branży. Jednakże, istnieje również grupa respondentów, którzy nie zauważyli żadnej poprawy w zakresie informowania klientów. Może to świadczyć o tym, że wdrożenie Dyrektywy IDD nie we wszystkich przypadkach przyniosło oczekiwane rezultaty lub że potrzeba więcej czasu, aby zobaczyć jej pełne efekty.

Grupa respondentów, która stanowi 25%, miała trudności z jednoznaczną oceną sytuacji. To może wynikać z tego, że zmiany wprowadzone przez Dyrektywę IDD są złożone i ich wpływ na rynek może być różny w zależności od wielu czynników, takich jak rodzaj produktu ubezpieczeniowego, grupa docelowa czy strategia komunikacji firmy ubezpieczeniowej.

Wyniki badania wskazują, że Dyrektywa IDD miała pozytywny wpływ na poziom informacji, jakie klienci otrzymują o produktach ubezpieczeniowych, co jest krokiem w dobrym kierunku w zakresie zwiększania transparentności i ochrony konsumentów. Jednakże, istnieje również potrzeba dalszego monitorowania sytuacji i ewentualnego dostosowywania regulacji, aby upewnić się, że przynoszą one oczekiwane korzyści dla wszystkich stron rynku ubezpieczeń.

Badanych zapytano również o to: *Czy zauważyłeś wzrost zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu Dyrektywy IDD?*

Udzielone przez nich odpowiedzi zostały zobrazowane na wykresie 10.



Wykres 10 Wzrost zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu Dyrektywy IDD

Jak można zauważyć na wykresie 3, na pytanie dotyczące wzrostu zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu Dyrektywy IDD, respondenci odpowiedzieli w następujący sposób:

- a) Tak (40%): Część respondentów zauważyła wzrost zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu dyrektywy. To pozytywny sygnał, wskazujący na to, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do wzmocnienia relacji między firmami ubezpieczeniowymi a ich klientami.
- b) Nie (30%): Część respondentów nie zauważyła wzrostu zaufania.
- c) Trudno powiedzieć (30%): Dla wielu respondentów trudno było jednoznacznie ocenić, czy zaufanie klientów wzrosło.

Udzielone odpowiedzi wskazują, że wzrost zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu Dyrektywy IDD jest zauważalny, ale nie jednoznaczny. 40% respondentów potwierdza, że zaufanie klientów wzrosło, co może świadczyć o tym, że nowe regulacje przyczyniły się do zwiększenia transparentności i uczciwości w branży, co z kolei wpłynęło pozytywnie na postrzeganie firm ubezpieczeniowych przez klientów.

Jednakże, 30% respondentów nie zauważyło zmian w poziomie zaufania klientów, co może wskazywać na to, że efekty wdrożenia Dyrektywy IDD są różne w zależności od konkretnych przypadków lub że potrzeba więcej czasu, aby zobaczyć pełne rezultaty tych zmian.

Również 30% respondentów miało trudności z jednoznaczną oceną sytuacji, co może wynikać z tego, że zmiany wprowadzone przez Dyrektywę IDD są złożone i ich wpływ na poziom zaufania klientów może być trudny do jednoznacznego zmierzenia.

Wyniki badania wskazują, że wdrożenie Dyrektywy IDD miało pozytywny wpływ na poziom zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej, chociaż nie jest to zmiana jednoznaczna i widoczna we wszystkich przypadkach. Wskazuje to na potrzebę dalszego monitorowania sytuacji i ewentualnego dostosowywania regulacji, aby upewnić się, że przynoszą one oczekiwane korzyści zarówno dla klientów, jak i dla branży ubezpieczeniowej.

Pracownicy firm ubezpieczeniowych odpowiedzieli również na pytania dotyczące głównych korzyści i wad dla konsumentów wynikających z wdrożenia Dyrektywy IDD, wyrażali różnorodne opinie, które zależały od ich doświadczeń, obserwacji rynku oraz interakcji z klientami.

Jeden z respondentów wskazał następujące korzyści dla konsumentów wynikające z wdrożenia Dyrektywy IDD:

„Dyrektywa IDD wprowadziła szereg istotnych zmian, które przyczyniły się do zwiększenia transparentności i bezpieczeństwa transakcji ubezpieczeniowych. Klienci obecnie mają dostęp do pełniejszej i bardziej zrozumiałej informacji na temat oferowanych produktów, co umożliwia im dokonanie bardziej świadomego wyboru. Ponadto, zaostrzone wymogi w zakresie kwalifikacji i etyki zawodowej doradców ubezpieczeniowych przyczyniają się do podniesienia standardów obsługi klienta”.

Odpowiedź respondenta wskazuje na pozytywne aspekty wprowadzenia Dyrektywy IDD z perspektywy konsumentów. Oto szczegółowa analiza tej wypowiedzi:

- a) Zwiększenie transparentności i bezpieczeństwa transakcji ubezpieczeniowych: Respondent podkreśla, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do zwiększenia przejrzystości i bezpieczeństwa na rynku ubezpieczeń. Oznacza to, że klienci mają teraz lepszy dostęp do informacji, które są kluczowe przy podejmowaniu decyzji o zakupie ubezpieczenia. Transparentność w działaniach firm ubezpieczeniowych i jasne przedstawienie warunków umowy ubezpieczeniowej przyczyniają się do

ochrony konsumentów przed potencjalnymi nadużyciami i nieuczciwymi praktykami.

- b) Dostęp do pełniejszej i bardziej zrozumiałej informacji: Klienci mają teraz dostęp do bardziej kompleksowych i zrozumiałych informacji na temat oferowanych produktów ubezpieczeniowych. To pozwala im na dokładniejsze zrozumienie tego, na co się decydują, jakie są warunki umowy, jakie korzyści i ryzyka wiążą się z wybranym produktem ubezpieczeniowym. W efekcie, konsumenci są w stanie dokonać bardziej świadomego i przemyślanego wyboru.
- c) Zaostrzone wymogi w zakresie kwalifikacji i etyki zawodowej doradców ubezpieczeniowych: Wprowadzenie Dyrektywy IDD wiąże się także ze zwiększeniem wymagań wobec doradców ubezpieczeniowych w zakresie ich kwalifikacji i etyki zawodowej. To przyczynia się do podniesienia standardów obsługi klienta, co jest korzystne dla konsumentów. Mogą oni teraz liczyć na bardziej profesjonalne i etyczne doradztwo, co zwiększa ich zaufanie do branży ubezpieczeniowej.

Odpowiedź respondenta wskazuje na to, że Dyrektywa IDD miała pozytywny wpływ na rynek ubezpieczeń, przyczyniając się do zwiększenia transparentności, bezpieczeństwa transakcji oraz podniesienia standardów obsługi klienta. Klienci są teraz lepiej chronieni, mają dostęp do bardziej kompleksowych informacji i mogą liczyć na wyższy poziom profesjonalizmu ze strony doradców ubezpieczeniowych.

Inny respondent na temat korzyści wypowiedział się w następujący sposób:

"No wiesz, teraz to klient naprawdę wie, co kupuje. Wcześniej bywało różnie, ale teraz musimy mu wszystko dokładnie wytłumaczyć, pokazać plusy i minusy. I to jest fajne, bo ludzie czują się pewniej, wiedzą, na co się decydują. No i my, jako doradcy, też musimy być na bieżąco, ciągle się szkolić, żeby dobrze doradzać".

Odpowiedź tego respondenta podkreśla pozytywne aspekty wprowadzenia Dyrektywy IDD z perspektywy zarówno klientów, jak i doradców ubezpieczeniowych. Oto analiza tej wypowiedzi:

- d) Lepsza świadomość klientów: Respondent zauważa, że obecnie klienci są lepiej poinformowani o produktach, które kupują. Wcześniej jakość informacji przekazywanych klientom była różna, teraz natomiast doradcy są zobowiązani do dokładnego wyjaśnienia klientom charakterystyki produktu ubezpieczeniowego, wskazania na jego zalety i potencjalne ryzyka. To przyczynia się do zwiększenia świadomości klientów i daje im pewność, że dokonują świadomego wyboru.
- e) Większe poczucie bezpieczeństwa klientów: Klienci czują się teraz pewniej, ponieważ mają dostęp do pełniejszej i bardziej zrozumiałej informacji. Wiedzą, na co się decydują, co przekłada się na ich zadowolenie i poczucie bezpieczeństwa.
- f) Podniesienie standardów wśród doradców ubezpieczeniowych: Dyrektywa IDD wymaga od doradców ubezpieczeniowych ciągłego doskonalenia się i podnoszenia swoich kwalifikacji. Respondent podkreśla, że doradcy muszą być teraz na bieżąco z wiedzą i ciągle się szkolić, aby móc świadczyć usługi na najwyższym poziomie. To przyczynia się do podniesienia standardów w branży ubezpieczeniowej i zwiększa zaufanie klientów do doradców.

Udzielona odpowiedź przez respondenta wskazuje na to, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do zwiększenia świadomości i bezpieczeństwa klientów, a także do podniesienia standardów wśród doradców ubezpieczeniowych. Klienci są teraz lepiej poinformowani i czują się pewniej przy podejmowaniu decyzji ubezpieczeniowych, a doradcy muszą ciągle się doskonalić, aby sprostać wyższym wymaganiom. To wszystko przyczynia się do poprawy jakości usług w branży ubezpieczeniowej.

Ponadto jeden z respondentów odpowiedział w następujący sposób:

„Dyrektywa IDD na pewno zrobiła trochę porządku w branży. Klienci są lepiej informowani, mają większy wybór i są bardziej świadomi tego, co podpisują. Z drugiej strony, to też dla nas, pracowników, spore wyzwanie. Musimy się ciągle dokształcać, być na bieżąco z wszystkimi zmianami. Ale myślę, że to dobrze, bo w efekcie wszyscy na tym korzystają”.

Odpowiedź tego respondenta podkreśla zarówno pozytywne, jak i wyzwania związane z wprowadzeniem Dyrektywy IDD w branży ubezpieczeniowej. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Poprawa porządku w branży: Respondent zauważa, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do uporządkowania branży ubezpieczeniowej. Oznacza to, że wprowadzone regulacje pomogły w ujednoliceniu praktyk i standardów, co przekłada się na większą transparentność i bezpieczeństwo transakcji ubezpieczeniowych.
- b) Lepsze informowanie klientów: Klienci są teraz lepiej informowani o dostępnych produktach ubezpieczeniowych, co pozwala im na dokonanie bardziej świadomego wyboru. Mają dostęp do pełniejszej informacji na temat oferowanych polis, co przyczynia się do zwiększenia ich zadowolenia i bezpieczeństwa.
- c) Większy wybór dla klientów: Respondent zwraca uwagę, że klienci mają teraz większy wybór produktów ubezpieczeniowych. Dyrektywa IDD zwiększyła konkurencyjność na rynku, co przekłada się na szerszą ofertę i lepsze warunki dla konsumentów.
- d) Większa świadomość klientów: Klienci są bardziej świadomi tego, co podpisują, co oznacza, że lepiej rozumieją warunki umowy ubezpieczeniowej i są w stanie dokonać bardziej przemyślanego wyboru.
- e) Wyzwania dla pracowników branży: Z drugiej strony, wprowadzenie Dyrektywy IDD stanowi wyzwanie dla pracowników branży ubezpieczeniowej. Muszą oni ciągle się dokształcać i być na bieżąco ze wszystkimi zmianami w regulacjach, aby móc świadczyć usługi na najwyższym poziomie.
- f) Korzyści dla wszystkich stron: Mimo wyzwań, respondent uważa, że efekty wprowadzenia Dyrektywy IDD są pozytywne i przynoszą korzyści wszystkim stronom – zarówno klientom, jak i pracownikom branży.

Wskazana odpowiedź pokazuje, że Dyrektywa IDD przyczyniła się do poprawy standardów w branży ubezpieczeniowej, zwiększenia transparentności ofert i podniesienia

świadomości klientów. Jednocześnie stanowi to wyzwanie dla pracowników branży, którzy muszą ciągle się doskonalić i dostosowywać do nowych regulacji. Mimo to, respondent uważa, że efekty wprowadzenia dyrektywy są pozytywne i przynoszą korzyści wszystkim zaangażowanym stronom.

Natomiast na temat wad jeden z respondentów odpowiedział następująco:

"Mimo licznych korzyści, wdrożenie Dyrektywy IDD wiąże się również z pewnymi wyzwaniami. Zwiększone wymogi administracyjne i biurokratyczne mogą prowadzić do wydłużenia procesu zawierania umów ubezpieczeniowych, co może być odczuwalne zwłaszcza przez klientów indywidualnych. Ponadto, istnieje ryzyko, że zwiększone koszty związane z dostosowaniem się do nowych regulacji mogą zostać przerzucone na konsumentów".

Odpowiedź respondenta podkreśla negatywne aspekty związane z wdrożeniem Dyrektywy IDD, zwracając uwagę na wyzwania i potencjalne skutki uboczne dla klientów i branży ubezpieczeniowej. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Zwiększone wymogi administracyjne i biurokratyczne: Respondent zauważa, że wdrożenie Dyrektywy IDD wiąże się ze wzrostem obciążeń administracyjnych i biurokratycznych. Oznacza to, że firmy ubezpieczeniowe muszą spełniać więcej wymogów prawnych i regulacyjnych, co może prowadzić do skomplikowania procesów wewnętrznych.
- b) Wydłużenie procesu zawierania umów ubezpieczeniowych: Z powodu zwiększonych wymagań administracyjnych, proces zawierania umów ubezpieczeniowych może trwać dłużej. To może być szczególnie odczuwalne przez klientów indywidualnych, którzy oczekują szybkiego i sprawnego procesu zakupu ubezpieczenia.
- c) Ryzyko przerzucenia kosztów na konsumentów: Respondent wyraża obawę, że zwiększone koszty związane z dostosowaniem się do nowych regulacji mogą zostać przerzucone na konsumentów. Oznacza to, że ceny ubezpieczeń mogą wzrosnąć, co negatywnie wpłynie na dostępność i przystępność ubezpieczeń dla klientów.

Odpowiedź respondenta wskazuje na to, że choć Dyrektywa IDD przynosi liczne korzyści w zakresie transparentności i ochrony konsumentów, to jednocześnie wiąże się z wyzwaniami operacyjnymi i potencjalnym wzrostem kosztów. Wyzwania te mogą mieć wpływ zarówno na efektywność procesów biznesowych w branży ubezpieczeniowej, jak i na ostateczne koszty ponoszone przez konsumentów. Wskazuje to na konieczność znalezienia równowagi między realizacją celów Dyrektywy a minimalizacją negatywnych skutków ubocznych dla rynku ubezpieczeń.

Inny ujął to w taki sposób:

"Szczzerze mówiąc, to trochę tego papierkowej roboty przybyło. Wszystko trzeba dokładnie dokumentować, każdą rozmowę z klientem. I to czasami może być męczące, zarówno dla nas, jak i dla klientów. No i ciężko powiedzieć, czy wszyscy klienci to doceniają, bo niektórzy po prostu chcą szybko załatwić swoje sprawy".

Odpowiedź tego respondenta podkreśla negatywne aspekty związane z wdrożeniem Dyrektywy IDD, koncentrując się na zwiększonych obciążeniach administracyjnych i potencjalnym wpływie na relacje z klientami. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Zwiększone obciążenia administracyjne: Respondent zwraca uwagę na wzrost obowiązków dokumentacyjnych, które są teraz wymagane od pracowników firm ubezpieczeniowych. Wszystkie interakcje z klientami, w tym rozmowy i doradztwo, muszą być dokładnie dokumentowane.
- b) Dodatkowy wysiłek dla pracowników: Zwiększone wymagania administracyjne oznaczają dodatkowy wysiłek dla pracowników, którzy muszą poświęcać więcej czasu na zadania biurowe, co może być męczące i obniżać efektywność pracy.
- c) Potencjalny dyskomfort dla klientów: Respondent zauważa, że zwiększone wymagania dokumentacyjne mogą być również męczące dla klientów, zwłaszcza dla tych, którzy chcą szybko i sprawnie załatwić swoje sprawy. Proces zawierania umowy ubezpieczeniowej może stać się bardziej czasochłonny i skomplikowany.
- d) Niepewność co do doceniania wysiłków przez klientów: Respondent wyraża wątpliwość, czy wszyscy klienci doceniają zwiększone wysiłki firm

ubezpieczeniowych na rzecz transparentności i dokładności dokumentacji. Niektórzy klienci mogą nie zwracać uwagi na te aspekty, skupiając się raczej na szybkości i wygodzie procesu.

Udzielona odpowiedź respondenta wskazuje na to, że wdrożenie Dyrektywy IDD, mimo że ma na celu zwiększenie ochrony konsumentów i transparentności na rynku ubezpieczeń, przynosi również ze sobą wyzwania operacyjne. Zwiększone obciążenia administracyjne i wymogi dokumentacyjne mogą wpływać na efektywność pracy pracowników i komfort klientów, a nie wszyscy klienci mogą być świadomi lub doceniać te zmiany. To podkreśla potrzebę znalezienia równowagi między realizacją celów regulacyjnych a utrzymaniem wysokiej jakości obsługi klienta.

Kolejny respondent w kwestii wad wypowiedział się następująco:

"Z jednej strony, Dyrektywa IDD przyniosła wiele dobrego, ale nie można zapomnieć o pewnych minusach. Na przykład, cała ta dodatkowa biurokracja i konieczność dokumentowania każdego kroku może być trochę przytłaczająca. I dla nas, i dla klientów. Czasami mam wrażenie, że przez to cały proces trwa dłużej, a klienci są bardziej sfrustrowani".

Odpowiedź tego respondenta podkreśla negatywne aspekty związane z wdrożeniem Dyrektywy IDD, koncentrując się na zwiększonych obciążeniach administracyjnych i potencjalnym wpływie na relacje z klientami. Oto analiza tej wypowiedzi:

- a) Zwiększone obciążenia administracyjne: Respondent zwraca uwagę na wzrost obowiązków dokumentacyjnych, które są teraz wymagane od pracowników firm ubezpieczeniowych. Wszystkie interakcje z klientami, w tym rozmowy i doradztwo, muszą być dokładnie dokumentowane.
- b) Dodatkowy wysiłek dla pracowników: Zwiększone wymogi administracyjne oznaczają dodatkowy wysiłek dla pracowników, którzy muszą poświęcać więcej czasu na zadania biurowe, co może być męczące i obniżać efektywność pracy.
- c) Potencjalny dyskomfort dla klientów: Respondent zauważa, że zwiększone wymogi dokumentacyjne mogą być również męczące dla klientów, zwłaszcza dla tych, którzy chcą szybko i sprawnie załatwić swoje sprawy.

Proces zawierania umowy ubezpieczeniowej może stać się bardziej czasochłonny i skomplikowany.

- d) Niepewność co do doceniania wysiłków przez klientów: Respondent wyraża wątpliwość, czy wszyscy klienci doceniają zwiększone wysiłki firm ubezpieczeniowych na rzecz transparentności i dokładności dokumentacji. Niektórzy klienci mogą nie zwracać uwagi na te aspekty, skupiając się raczej na szybkości i wygodzie procesu.

Odpowiedź respondenta wskazuje na to, że wdrożenie Dyrektywy IDD, mimo że ma na celu zwiększenie ochrony konsumentów i transparentności na rynku ubezpieczeń, przynosi również ze sobą wyzwania operacyjne. Zwiększone obciążenia administracyjne i wymogi dokumentacyjne mogą wpływać na efektywność pracy pracowników i komfort klientów, a nie wszyscy klienci mogą być świadomi lub doceniać te zmiany. To podkreśla potrzebę znalezienia równowagi między realizacją celów regulacyjnych a utrzymaniem wysokiej jakości obsługi klienta.

Dyrektywa IDD miała na celu zwiększenie ochrony konsumentów i transparentności na rynku ubezpieczeń, co w dużej mierze się udało, przyczyniając się do zwiększenia świadomości klientów, bezpieczeństwa transakcji i podniesienia standardów obsługi klienta. Jednakże, wprowadzenie nowych regulacji przyniosło również ze sobą wyzwania operacyjne, związane głównie ze wzrostem obciążeń administracyjnych i biurokratycznych, co może wpływać na efektywność pracy pracowników i komfort klientów. Wskazuje to na konieczność znalezienia równowagi między realizacją celów regulacyjnych a utrzymaniem wysokiej jakości obsługi klienta, a także na potrzebę edukacji konsumentów w zakresie korzyści płynących z wprowadzenia Dyrektywy IDD.

Podsumowując, wprowadzenie Dyrektywy IDD miało znaczący wpływ na rynek ubezpieczeń, zmieniając zarówno podejście firm ubezpieczeniowych, jak i zachowanie konsumentów. Firmy ubezpieczeniowe, w odpowiedzi na nowe regulacje, musiały dostosować swoje wewnętrzne procesy i sposób komunikacji z klientami, co przyczyniło się do zwiększenia transparentności i standardów obsługi klienta. Jednakże, te pozytywne zmiany wiązały się również z wyzwaniami, takimi jak dodatkowe koszty, zwiększenie biurokracji i potencjalne wydłużenie procesów sprzedaży. Z drugiej strony, klienci znaleźli się w lepszej pozycji do podjęcia świadomych decyzji ubezpieczeniowych, dzięki zwiększonej transparentności i dostępności informacji. Wprowadzenie jednolitych

standardów i zwiększenie przejrzystości mogło również przyczynić się do wzmocnienia konkurencji na rynku, oferując konsumentom szerszy wybór produktów dostosowanych do ich potrzeb. Reakcja rynku ubezpieczeń na wdrożenie Dyrektywy IDD była zróżnicowana, z większością respondentów oceniających ją pozytywnie lub neutralnie, choć istniała również grupa, która oceniła te zmiany negatywnie. Wyniki badania wskazują na to, że rynek ubezpieczeń w większości pozytywnie odebrał wdrożenie Dyrektywy IDD, co może przyczynić się do długofalowego wzrostu zaufania konsumentów do branży. Wpływ Dyrektywy IDD na zachowanie konsumentów również był zróżnicowany, z częścią respondentów zauważającą pozytywne zmiany, takie jak zwiększona świadomość i wymagania wobec usługodawców, podczas gdy inni nie zauważyli żadnych zmian lub mieli trudności z jednoznaczną oceną sytuacji. Wyniki badania pokazują, że wdrożenie Dyrektywy IDD miało wpływ na zachowanie konsumentów, choć nie jest to wpływ jednolity i zależy od wielu czynników. Ostatecznie, Dyrektywa IDD przyczyniła się do zwiększenia ochrony konsumentów i wzmocnienia transparentności na rynku ubezpieczeń, co jest korzystne zarówno dla konsumentów, jak i dla całej branży. Jednakże, istotne jest również zwrócenie uwagi na potrzeby i wyzwania, z jakimi borykają się firmy, które negatywnie oceniły te zmiany, aby zapewnić równomierny rozwój całego sektora ubezpieczeń.

Wnioski końcowe

Praca ta dostarczyła dogłębnej analizy dotyczącej wpływu prawa Unii Europejskiej na kształtowanie zasad dystrybucji ubezpieczeń oraz ich implementacji w prawie i praktyce polskich podmiotów ubezpieczeniowych. Na wstępie niniejszej dysertacji postawionych zostało kilka hipotez, które poprzez badania wykonane w trakcie prac nad treścią, zostały poddane weryfikacji.

Hipoteza pierwsza zakładała, że możliwe jest pełne zunifikowanie przepisów prawa w zakresie ubezpieczeń, tak, aby w niedalekiej przyszłości stworzony został jednolity, europejski system, obowiązujący na identycznych zasadach we wszystkich Państwach Unii Europejskiej.

Hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie. Jak najbardziej możliwa jest taka unifikacja przepisów dotyczących prawa ubezpieczeniowego w ramach wszystkich państw członkowskich UE. Co więcej, m.in. dzięki implementowanym przez kraje członkowskie, omawianym w niniejszej pracy dyrektywom, ta unifikacja jest na dość zaawansowanym etapie.

Zastosowanie metody prawno-dogmatycznej, uzupełnionej o badania prawno-porównawcze oraz historyczne, pozwoliło na dogłębne prześledzenie ewolucji prawa ubezpieczeniowego w kontekście unijnym. W pracy wykazałem, że prawo UE odgrywa istotną rolę w ujednolicaniu i regulowaniu rynku ubezpieczeń, co przyczynia się do jego stabilności i rozwoju. Dyrektywa IDD, wraz z Dyrektywą Solvency II, stanowi kluczowe elementy w kształtowaniu bezpiecznego i konkurencyjnego rynku ubezpieczeń w Europie. Pośrednio został udowodniony fakt, iż proces ujednolicania przepisów w ramach wspólnoty, znajduje się na zaawansowanym etapie oraz że możliwe jest pełne zunifikowanie przepisów prawa w zakresie ubezpieczeń, tak, aby w niedalekiej przyszłości stworzony został jednolity, europejski system, obowiązujący na identycznych zasadach we wszystkich państwach Członkowskich Unii Europejskiej.

Hipoteza druga brzmiała: „Regulacje prawne Unii Europejskiej w obszarze rynku ubezpieczeniowego i ich implementacja w państwach członkowskich, przyniosły *per saldo* pozytywne konsekwencje dla funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego w państwach członkowskich UE”. **Hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie.**

Hipoteza ta została poddana weryfikacji na podstawie reakcji rynku i konsumentów na wprowadzenie Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) w Polsce. Przeanalizowane zostały kluczowe etapy wdrożenia unijnych regulacji i ich wpływ na polski rynek ubezpieczeń, z uwzględnieniem zarówno korzyści, jak i wyzwań, jakie te zmiany przyniosły. Badanie ukazało, jak nowe przepisy wpłynęły na zwiększenie przejrzystości ofert, poprawę ochrony konsumentów i stworzenie bardziej konkurencyjnego oraz zintegrowanego rynku ubezpieczeniowego w Polsce. Jednocześnie podkreśliłem potrzebę ciągłego monitorowania i adaptacji regulacji do dynamicznie zmieniającego się środowiska finansowego i technologicznego. Choć bowiem regulacje miały na celu zwiększenie zaufania konsumentów do sektora ubezpieczeniowego poprzez wprowadzenie większej przejrzystości i lepszej ochrony konsumenta, to towarzyszyły im również pewne opory. Głównym źródłem tych oporów były obawy związane ze wzrostem kosztów oraz percepcją zwiększonej złożoności produktów ubezpieczeniowych. Konsumenci i przedsiębiorstwa wyrażali obawy, że nowe wymogi mogą prowadzić do podwyżek cen ubezpieczeń oraz komplikować proces wyboru i zakupu polis.

Mimo tych trudności, większa przejrzystość ofert oraz wprowadzenie jasnych i zrozumiałych informacji dla konsumentów zostały uznane za istotne korzyści wynikające z implementacji IDD. Te zmiany miały na celu zapewnienie konsumentom wszystkich niezbędnych informacji, które pomagają w świadomym wyborze odpowiedniego produktu ubezpieczeniowego. W efekcie, mimo początkowych wyzwań i oporów, większość konsumentów zaczęła doceniać nowe regulacje jako środek zwiększający bezpieczeństwo i przejrzystość na rynku ubezpieczeń.

Zauważalne jest zatem, że wprowadzenie IDD, mimo wyzwań związanych z adaptacją i początkowego oporu rynku, w dłuższej perspektywie przyczyniło się do budowania głębszego zaufania konsumentów do branży ubezpieczeniowej. Regulacje te, poprzez zwiększenie przejrzystości i poprawę ochrony konsumentów, stwarzały fundamenty dla bardziej etycznego i klientocentrycznego rynku ubezpieczeń w Polsce.

Analiza przeprowadzona w ramach przeprowadzonych badań wskazuje, że dyrektywy takie jak IDD (Dyrektywa dotycząca Dystrybucji Ubezpieczeń) oraz Solvency II, które wprowadzają rygorystyczne wymogi dotyczące zarządzania ryzykiem oraz kapitałem, mają kluczowe znaczenie dla zapewnienia stabilności i bezpieczeństwa sektora ubezpieczeniowego. Te regulacje nie tylko zwiększyły ochronę konsumentów poprzez

wprowadzenie większej przejrzystości i uczciwości w procesie dystrybucji ubezpieczeń, ale także stymulowały konkurencyjność na jednolitym rynku europejskim. Dzięki harmonizacji prawa, firmy ubezpieczeniowe mogą łatwiej operować na terenie różnych państw członkowskich, co sprzyja innowacyjności i rozwojowi nowych produktów. W konsekwencji, regulacje UE przyczyniają się do budowania silnego i dynamicznie rozwijającego się sektora ubezpieczeniowego w Europie, co jest istotne zarówno dla gospodarek narodowych, jak i dla pojedynczych konsumentów poszukujących niezawodnych i dostosowanych do ich potrzeb rozwiązań ubezpieczeniowych.

Hipoteza trzecia brzmiała: „Nadzór nad instytucjami ubezpieczeniowymi w Unii Europejskiej jest wystarczający z punktu widzenia potrzeb rozwoju prawnego i technologicznego. Działalność organów nadzorczych takich jak Komisja Nadzoru Finansowego, przynosi oczekiwane efekty. Obecne ramy regulacyjne są wystarczająco szerokie, elastyczne i kompleksowe, aby nadążyć za zmianami i odpowiednio chronić konsumentów w związku z dynamicznym rozwojem technologicznym, w tym sztucznej inteligencji (AI)”. **Hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie.**

W związku z doświadczeniami z lat poprzednich, w tym kryzysów wywołanych przez nieodpowiedzialne działania instytucji finansowych, na poziomie Unii Europejskiej, jak również w poszczególnych państwach członkowskich, wdrożono szereg reform mających na celu wzmocnienie regulacji i nadzoru. W Unii Europejskiej kluczową rolę odgrywają instytucje takie jak Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EBA), Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) oraz Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA), które mają za zadanie monitorowanie działalności instytucji finansowych, w tym ubezpieczycieli, i zapewnienie, że działają one w sposób stabilny i transparentny. Podstawowym celem systemu informacyjnego nadzoru ubezpieczeniowego jest zbieranie, gromadzenie, przetwarzanie, przechowywanie i przekazywanie decydentom informacji stanowiących pomoc w sprawnym przebiegu procesów nadzorowania i służących do podejmowania przez nich racjonalnych decyzji. Służyć ma to zagwarantowaniu wypłacalności zakładów ubezpieczeń (ewentualnie zminimalizowaniu zakłóceń i strat powodowanych niewypłacalnością), a także ułatwiać rozwój wspólnego rynku usług ubezpieczeniowych, przy jednoczesnym zagwarantowaniu właściwego poziomu ochrony konsumentów.

Unia Europejska reaguje dynamicznie na szybko postępujący rozwój technologiczny, w tym automatyzację systemów, czy wprowadzenia w coraz większym zakresie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Dowodem na to jest chociażby wprowadzone niedawno AI Act, (EU Artificial Intelligence Act), czyli rozporządzenie unijne w sprawie sztucznej inteligencji. AI Act został zaproponowany przez Komisję Europejską w dniu 21 kwietnia 2021 roku. 13 marca 2024 nowe prawo zostało przyjęte przez Parlament Europejski, a 21 maja 2024 jednogłośnie zatwierdziła je Rada UE. To nowe prawo przewiduje wprowadzenie kategorii zakazanych praktyk w zakresie sztucznej inteligencji. Zostały do nich zaliczone m.in.: stosowanie rozwiązań opartych na technikach podprogowych, a także takich, które dyskryminują określone grupy osób. Niedozwolone będzie także stosowanie systemów AI do tzw. oceny osób obywatelskich (social scoring). To znaczy, że nie będzie można wykorzystywać jej, m.in. do śledzenia stylu życia poszczególnych ludzi. Nowe przepisy zakładają wyznaczenie Europejskiej Rady ds. Sztucznej Inteligencji, a także wyłonienie organów krajowych w poszczególnych krajach członkowskich. Ich zadaniem ma być potwierdzenie skutecznego egzekwowania nowych przepisów na poziomie krajowym. Ekspertsi przewidują, że wpływ AI ACT na obywateli państw członkowskich będzie miał zbliżone znaczenia do wprowadzeni innego ważnego unijnego aktu prawnego, czyli Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych Osobowych z 2018 roku.

Rola organów nadzoru w Polsce także znacząco się wzmocniła w odpowiedzi na wymagania wprowadzone przez dyrektywy Unii Europejskiej dotyczące sektora ubezpieczeń. Nowe narzędzia i procedury kontrolne zostały zaimplementowane, aby zwiększyć skuteczność nadzoru i zapewnić, że działania polskich firm ubezpieczeniowych są w pełni zgodne z przepisami UE. Organy takie jak Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) odgrywają kluczową rolę w monitorowaniu rynku, ocenie ryzyka operacyjnego firm oraz w egzekwowaniu przestrzegania prawa. Dzięki temu, polski rynek ubezpieczeń stał się bardziej transparentny i bezpieczny dla konsumentów. Dodatkowo, wzmocnienie nadzoru przyczyniło się do podnoszenia standardów etycznych i zawodowych w branży, co jest niezbędne do budowania zaufania i stabilności finansowej. Wdrożenie tych zmian nie było jednak wolne od wyzwań, wymagając od organów nadzorczych zarówno rozwoju nowych kompetencji, jak i znacznego zaangażowania w edukację rynku.

Znaczenie organów nadzorczych, zwłaszcza Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), było kluczowe w monitorowaniu i egzekwowaniu przestrzegania nowych

przepisów. KNF zastosowała szereg narzędzi kontrolnych i audytowych, które pozwoliły na efektywne sprawdzanie zgodności działalności firm ubezpieczeniowych z regulacjami. Działania te przyczyniły się do podniesienia standardów w branży, zwiększenia zaufania konsumentów oraz poprawy ogólnej stabilności sektora ubezpieczeniowego w Polsce. Wnioski płynące z przeprowadzonych badań wskazują, że efektywne dostosowanie się do dyrektywy IDD oraz skuteczne nadzorowanie jej realizacji miały pozytywny wpływ na rynek ubezpieczeń, co potwierdza, że polski sektor ubezpieczeniowy jest w stanie sprostać międzynarodowym wyzwaniom regulacyjnym i utrzymać wysoki poziom usług oraz ochrony prawnej dla konsumentów.

Hipoteza czwarta brzmiała: „Proces implementacji IDD w Polsce, związany z wdrażaniem europejskich standardów do lokalnego systemu prawnego, przyczynił się do usprawnienia działalności rynku ubezpieczeniowego oraz spełnia oczekiwania dotyczące ochrony konsumenta. Zmiany przyczyniły się do zwiększenia zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej”. **Hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie.**

Weryfikacja tej hipotezy skupiła się na procesie implementacji Dyrektywy dotyczącej Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) w systemie prawnym Polski, podkreślając zmiany, które były niezbędne do jej wdrożenia. Implementacja IDD stanowiła istotne wyzwanie dla ustawodawców i rynku ubezpieczeń, wymagając szczegółowego dostosowania istniejących przepisów prawnych do nowych standardów unijnych. Proces ten, choć skomplikowany i wieloetapowy, przyniósł znaczące korzyści dla sektora ubezpieczeniowego w Polsce. Zwiększenie efektywności operacyjnej, wprowadzenie większej transparentności w oferowaniu produktów ubezpieczeniowych oraz poprawa ochrony prawnej konsumentów to tylko niektóre z pozytywnych aspektów wynikających z adaptacji do wymogów IDD.

Zmiany w prawodawstwie miały bezpośredni wpływ na ochronę konsumentów, dając im możliwość lepszego zrozumienia oferowanych produktów ubezpieczeniowych oraz przysługujących im praw. Dzięki temu klienci mogli podejmować bardziej świadome decyzje zakupowe. Implementacja IDD znacząco wpłynęła także na podniesienie standardów obsługi klienta, co przyczyniło się do zwiększenia zaufania konsumentów do rynku ubezpieczeniowego. Ta poprawa zaufania jest kluczowa dla dalszego rozwoju i stabilności sektora ubezpieczeń w Polsce, co stanowi istotny element w zapewnieniu jego długoterminowej żywotności i dynamiki. Choć proces wdrażania IDD był pełen wyzwań,

przyniósł on istotne korzyści, które są odczuwalne zarówno przez konsumentów, jak i przez sam rynek ubezpieczeniowy.

Wpływ prawodawstwa Unii Europejskiej na polski rynek ubezpieczeń jest znaczący i wielowymiarowy. Wprowadzenie zmian w prawie polskim, choć skomplikowane i wymagające głębokich dostosowań, przyniosło istotne korzyści. Jednym z najważniejszych aspektów jest znaczne zwiększenie ochrony konsumentów, co zostało osiągnięte przez wprowadzenie bardziej rygorystycznych standardów nadzoru oraz przejrzystości produktów ubezpieczeniowych. Dzięki tym zmianom konsument polski otrzymał lepsze narzędzia do podejmowania świadomych decyzji finansowych. Ponadto, nowe regulacje umożliwiły wprowadzenie standardów, które zwiększają konkurencyjność rynku poprzez harmonizację przepisów z innymi rynkami europejskimi, co otwiera polskie przedsiębiorstwa na szersze możliwości działania i innowacji.

Reakcja rynku ubezpieczeniowego i konsumentów w Polsce na zmiany prawne wywołane implementacją dyrektyw UE była mieszana. Z jednej strony, zwiększona ochrona konsumentów, jaką przyniosły nowe regulacje, została przyjęta bardzo pozytywnie. Klienci cenią sobie wyższy poziom przejrzystości oraz lepszą ochronę swoich praw, co przekłada się na większe zaufanie do instytucji ubezpieczeniowych. Z drugiej strony, niektórzy konsumenci i przedsiębiorstwa wyrażali obawy związane ze wzrostem kosztów i złożoności produktów ubezpieczeniowych. Te obawy są częściowo wynikiem konieczności dostosowania produktów do nowych, rygorystycznych wymogów regulacyjnych, które mogą wprowadzać dodatkowe obciążenia administracyjne i finansowe dla firm ubezpieczeniowych. Ta sytuacja stawia przed branżą wyzwanie znalezienia równowagi między spełnieniem wymogów regulacyjnych a utrzymaniem oferty produktowej atrakcyjnej cenowo i zrozumiałej dla klienta.

Hipoteza piąta brzmiała: „Firmy ubezpieczeniowe w Polsce dostosowały swoje operacje i procesy wewnętrzne do nowych wymogów IDD”. **Hipoteza została także zweryfikowana pozytywnie.**

Weryfikacja tej hipotezy skoncentrowana była na praktycznym stosowaniu nowych regulacji wprowadzonych przez Dyrektywę dotyczącą Dystrybucji Ubezpieczeń (IDD) przez polskie podmioty ubezpieczeniowe. Przeprowadzone badania rzuciły światło na proces adaptacji firm ubezpieczeniowych do złożonych wymagań dyrektywy, demonstrując ich elastyczność i zdolność do szybkiego dostosowania swoich operacji.

Okazało się, że polskie instytucje ubezpieczeniowe nie tylko z powodzeniem wdrożyły wymagane procedury i systemy zarządzania, ale także zintegrowały nowe standardy z codzienną praktyką, co miało na celu zwiększenie przejrzystości i ochrony konsumenta.

Adaptacja polskich podmiotów ubezpieczeniowych do nowych regulacji unijnych ukazuje ich zdolność do szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe i prawne. Przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe w Polsce, mimo początkowych trudności, wykazały elastyczność i skuteczność w implementacji złożonych wymogów prawa międzynarodowego i unijnego. Ta adaptacja obejmowała szereg działań, w tym przekształcenia wewnętrznych procedur, inwestycje w szkolenia pracowników oraz aktualizacje systemów informatycznych, które są niezbędne do zarządzania ryzykiem i przestrzegania nowych przepisów. Dzięki tym działaniom, polskie firmy ubezpieczeniowe nie tylko zdołały spełnić wymogi prawne, ale również podniosły jakość swoich usług, co przyczyniło się do zwiększenia zaufania klientów. Ta zdolność do adaptacji jest kluczowa dla utrzymania konkurencyjności na rynku, który jest coraz bardziej zglobalizowany i regulowany. Znaczenie tych zmian jest szczególnie widoczne w kontekście dążenia do zapewnienia wysokiej jakości usług oraz ochrony konsumenta na jednolitym rynku europejskim.

Hipoteza szósta brzmiała: „Wdrożenie IDD wpłynęło pozytywnie na dynamikę konkurencji oraz innowacyjności na rynku ubezpieczeniowym w Polsce”. **Hipoteza została zweryfikowana pozytywnie.**

Zmiany w prawie ubezpieczeniowym wywołały mieszane reakcje wśród konsumentów i rynku. Z jednej strony, zwiększona ochrona konsumenta jest postrzegana pozytywnie, z drugiej – istnieje obawa o zwiększenie kosztów i złożoności produktów ubezpieczeniowych. Z przeprowadzonej analizy wynika, że choć IDD wprowadziła pewne ograniczenia, które mogły początkowo wydawać się barierą np. dla nowych graczy na rynku, to w szerszej perspektywie dyrektywa ta znacząco przyczyniła się do stymulowania innowacji oraz poprawy jakości oferowanych usług.

Przeprowadzone badania wykazały, że przez zwiększenie przejrzystości i ustanowienie jednolitych standardów, IDD zmusiła firmy ubezpieczeniowe do wprowadzenia nowoczesnych rozwiązań technologicznych oraz do przemyślenia i usprawnienia swoich procesów biznesowych. Takie zmiany nie tylko zwiększyły efektywność operacyjną firm, ale również pozwoliły na oferowanie bardziej

zindywidualizowanych i dostosowanych do potrzeb klientów produktów ubezpieczeniowych. Ponadto regulacje związane z wdrażaniem IDD przyczyniły się do wzmocnienia zaufania konsumentów, co jest niezbędne dla zachowania zdrowej konkurencji na rynku. Konsumenty, czując się bezpieczniej dzięki lepszej ochronie swoich praw, są bardziej skłonni do korzystania z różnorodnych ofert, co z kolei motywuje firmy do innowacji i podnoszenia jakości swoich usług. W rezultacie, mimo że IDD może być postrzegana jako obciążenie regulacyjne, przyniosła ona istotne korzyści dla rynku ubezpieczeń w Polsce, wspierając rozwój konkurencyjnego i innowacyjnego sektora, który jest lepiej dostosowany do potrzeb współczesnych konsumentów.

Generalne wnioski z dysertacji wskazują na potrzebę współpracy między regulatorami, ubezpieczycielami, pośrednikami i konsumentami w celu tworzenia rynku ubezpieczeń, który jest zarówno konkurencyjny, jak i bezpieczny dla wszystkich stron.

Wnioski z analizy podkreślają znaczenie współpracy międzysektorowej jako kluczowego elementu tworzenia rynku ubezpieczeń, który jest zarówno konkurencyjny, jak i bezpieczny dla wszystkich stron. Współpraca między regulatorami, ubezpieczycielami, pośrednikami oraz konsumentami może prowadzić do wzajemnych korzyści, takich jak lepsze dostosowanie produktów do potrzeb rynku, większa przejrzystość procedur oraz efektywne zarządzanie ryzykiem. Integracja tych grup interesu może również przyczynić się do tworzenia bardziej elastycznych i innowacyjnych rozwiązań ubezpieczeniowych, które odpowiadają na zmieniające się warunki rynkowe i technologiczne. Regulatorzy mogą odgrywać rolę mediatora i koordynatora w tej współpracy, zapewniając, że wszystkie działania są zgodne z obowiązującymi przepisami oraz że interesy konsumentów są należycie chronione. Ubezpieczyciele i pośrednicy, z kolei, powinni być otwarci na dialog i gotowi do wprowadzania zmian, które mogą wynikać z bezpośrednich sugestii konsumentów. Takie podejście może znacząco podnieść standardy działania w branży ubezpieczeniowej, przyczyniając się do jej zdrowego i stabilnego rozwoju.

Wnioski dotyczące przyszłości regulacji ubezpieczeń wskazują na potrzebę dalszej harmonizacji i uproszczenia przepisów, co jest kluczowe dla zwiększenia przejrzystości i dostępności produktów ubezpieczeniowych dla konsumentów. Uproszczenie przepisów może przyczynić się do łatwiejszego zrozumienia ofert przez konsumentów, co z kolei może zwiększyć ich zaufanie do rynku ubezpieczeniowego i zachęcić do korzystania z

dostępnych rozwiązań ochronnych. Harmonizacja przepisów na poziomie Unii Europejskiej powinna również ułatwić działalność firm ubezpieczeniowych na różnych rynkach krajowych, redukując biurokrację i złożoność prawno-regulacyjną. Jednak każda nowa regulacja powinna być wprowadzana z uwzględnieniem równowagi między zapewnieniem odpowiedniej ochrony konsumenta a utrzymaniem efektywności i konkurencyjności rynku ubezpieczeń. Przyszłe regulacje powinny także bardziej adresować nowe wyzwania technologiczne i rynkowe, aby branża mogła efektywnie reagować na zmieniające się potrzeby i oczekiwania konsumentów.

Zalecenia dla podmiotów ubezpieczeniowych i ustawodawców koncentrują się na konieczności kontynuacji rozwoju wewnętrznych procedur zgodności oraz programów szkoleniowych dla pracowników. Dla firm ubezpieczeniowych kluczowe jest nieustanne doskonalenie systemów wewnętrznej kontroli i zgodności regulacyjnej, co zapewni ich pełną zgodność z przepisami UE oraz krajowymi. Szkolenia pracowników powinny być regularnie aktualizowane, aby odzwierciedlały najnowsze zmiany w prawodawstwie i praktykach rynkowych, co jest istotne dla utrzymania wysokiej jakości obsługi klienta i przestrzegania standardów etycznych. Z kolei ustawodawcy powinni monitorować wpływ implementacji dyrektyw unijnych na rynek ubezpieczeń, aby w razie potrzeby dokonywać odpowiednich modyfikacji w prawie krajowym. Istotne jest, aby regulacje były elastyczne i adaptacyjne, pozwalające na szybką reakcję na nowe wyzwania i potrzeby rynku. Monitoring i ewaluacja wpływu przepisów powinny pomagać w identyfikacji obszarów wymagających poprawy lub dalszej interwencji regulacyjnej, co z kolei może przyczynić się do zdrowszego i bardziej dynamicznego rynku ubezpieczeniowego.

Istnieje wyraźna potrzeba prowadzenia dalszych badań i analiz na temat wpływu regulacji UE na rynek ubezpieczeń w Polsce. Dokładne zrozumienie długoterminowych skutków tych zmian jest kluczowe dla opracowania efektywnych strategii i polityk, które będą odpowiednio reagować na ewoluujące warunki rynkowe. Badania te powinny skupiać się nie tylko na bezpośrednich konsekwencjach wprowadzenia nowych przepisów dla firm ubezpieczeniowych i konsumentów, ale również na szerszym kontekście makroekonomicznym i jego wpływie na stabilność finansową kraju. Ponadto, analiza powinna obejmować ocenę, w jaki sposób polskie przepisy i praktyki są dostosowane do wymogów i standardów UE oraz jakie są potencjalne obszary do poprawy. Włączenie interdyscyplinarnego podejścia, które łączy ekonomię, prawo i zarządzanie, może

przyczynić się do lepszego zrozumienia złożonych interakcji pomiędzy polityką regulacyjną a dynamiką rynku ubezpieczeniowego.

Polska, jako aktywny członek Unii Europejskiej, powinna również pełnić kluczową rolę w tworzeniu międzynarodowych standardów w sektorze ubezpieczeń. Uczestnictwo w międzynarodowych forum dyskusyjnych i organizacjach, takich jak Międzynarodowa Organizacja Nadzoru Ubezpieczeń (IAIS) czy Europejska Konferencja Ubezpieczycieli i Zakładów Reasekuracji, może przyczynić się do wzmacniania pozycji Polski na rynku europejskim i globalnym. Dzięki aktywnemu udziałowi w procesie kształtowania globalnych regulacji, Polska może nie tylko wpływać na rozwój prawa ubezpieczeniowego na poziomie międzynarodowym, ale również czerpać korzyści wynikające z dostępu do najlepszych praktyk i najnowszych trendów. Taka aktywność może również sprzyjać promocji polskiego rynku ubezpieczeniowego jako nowoczesnego i konkurencyjnego, co z kolei może przyciągać inwestorów i partnerów biznesowych z całego świata, wzmacniając sektor ubezpieczeń w Polsce i jego rozwój na arenie międzynarodowej.

Edukacja konsumentów odgrywa kluczową rolę w kontekście wprowadzania nowych regulacji ubezpieczeniowych. Aby zapewnić, że konsument rozumie swoje prawa oraz dostępne opcje ubezpieczeniowe, niezbędne jest prowadzenie szeroko zakrojonych kampanii edukacyjnych. Te kampanie powinny być projektowane tak, aby przekazywać informacje w jasny i zrozumiały sposób, używając narzędzi takich jak broszury informacyjne, strony internetowe, seminaria oraz warsztaty. Edukacja powinna koncentrować się na wyjaśnianiu kluczowych pojęć i terminów ubezpieczeniowych, praw konsumentów w przypadku sporów oraz sposobów dochodzenia roszczeń. Tego rodzaju inicjatywy mogą znacząco przyczynić się do wzrostu świadomości konsumentów, co jest nie tylko korzystne dla nich samych, ale również zwiększa transparentność i zaufanie do sektora ubezpieczeń. Ponadto, edukacja konsumentów może pomóc w minimalizacji konfliktów i nieporozumień, co prowadzi do bardziej efektywnej i satysfakcjonującej współpracy między konsumentami a dostawcami usług ubezpieczeniowych.

Wnioski z analizy podkreślają znaczenie współpracy międzysektorowej jako kluczowego elementu tworzenia rynku ubezpieczeń, który jest zarówno konkurencyjny, jak i bezpieczny dla wszystkich stron. Współpraca między regulatorami, ubezpieczycielami, pośrednikami oraz konsumentami może prowadzić do wzajemnych korzyści, takich jak lepsze dostosowanie produktów do potrzeb rynku, większa przejrzystość procedur oraz

efektywne zarządzanie ryzykiem. Integracja tych grup interesu może również przyczynić się do tworzenia bardziej elastycznych i innowacyjnych rozwiązań ubezpieczeniowych, które odpowiadają na zmieniające się warunki rynkowe i technologiczne. Regulatorzy mogą odgrywać rolę mediatora i koordynatora w tej współpracy, zapewniając, że wszystkie działania są zgodne z obowiązującymi przepisami oraz że interesy konsumentów są należycie chronione. Ubezpieczyciele i pośrednicy, z kolei, powinni być otwarci na dialog i gotowi do wprowadzania zmian, które mogą wynikać z bezpośrednich sugestii konsumentów. Takie podejście może znacząco podnieść standardy działania w branży ubezpieczeniowej, przyczyniając się do jej zdrowego i stabilnego rozwoju.

Ponadto, badania przeprowadzone w ramach niniejszej pracy pozwoliły na głębsze zrozumienie stanu procesu harmonizacji przepisów ubezpieczeniowych w ramach Unii Europejskiej. Analiza ta ukazuje, że choć znaczący postęp został już osiągnięty, pełna unifikacja praw ubezpieczeniowych na terenie całej UE nadal stanowi wyzwanie. W trakcie badań zidentyfikowano kilka kluczowych barier, które mogą utrudniać osiągnięcie pełnej harmonizacji. Do najważniejszych należą różnice w tradycjach prawnych poszczególnych państw członkowskich, lokalne uwarunkowania ekonomiczne, a także różnorodność potrzeb i oczekiwań konsumentów w różnych krajach. Pomimo tych wyzwań, kierunek działań Unii Europejskiej wskazuje na dążenie do stworzenia jednolitego rynku ubezpieczeniowego. Dyrektywy takie jak Solvency II czy IDD są krokami milowymi na drodze do zunifikowania standardów, które mają na celu nie tylko ochronę konsumenta, ale również zapewnienie stabilności finansowej i konkurencyjności sektora ubezpieczeń w skali kontynentu. W przyszłości, aby osiągnąć pełną harmonizację, potrzebne będą dalsze wysiłki legislacyjne, wzmocnienie współpracy między państwami członkowskimi oraz zaangażowanie wszystkich interesariuszy rynku ubezpieczeń. Dążenie do jednolitego systemu wymagać będzie także elastyczności w adaptacji do szybko zmieniającego się środowiska technologicznego i gospodarczego, co jest nieodzowne dla zachowania zdrowia i dynamiki europejskiego rynku ubezpieczeniowego.

Wyniki badań wskazują na znaczące usprawnienia w działalności rynku ubezpieczeniowego, które manifestują się poprzez zwiększoną transparentność, efektywność operacyjną oraz podniesienie poziomu ochrony konsumentów. Implementacja IDD, mimo że obarczona była początkowymi trudnościami, takimi jak potrzeba głębokich zmian legislacyjnych i reorganizacji wewnętrznych procedur w firmach

ubezpieczeniowych, ostatecznie przyczyniła się do zbudowania solidniejszej, bardziej zrozumiałej i konsumentocentrycznej infrastruktury rynku ubezpieczeń w Polsce.

Proces harmonizacji prawa UE z polskim systemem prawnym, choć pełen jest wyzwań, przynosi także szereg korzyści, które są istotne zarówno dla konsumentów, jak i dla rynku ubezpieczeniowego. Dyrektywy takie jak IDD (Dyrektywa dotycząca Dystrybucji Ubezpieczeń) wprowadzają jednolite standardy ochrony konsumenta oraz zasady działania rynku, co sprzyja budowaniu zaufania i przejrzystości. Zwiększa to wiarygodność sektora ubezpieczeniowego, co jest kluczowe w kontekście międzynarodowej konkurencyjności. Z drugiej strony, polskie podmioty ubezpieczeniowe i organy nadzorcze musiały wprowadzić znaczące zmiany organizacyjne i proceduralne, co wymagało zarówno zasobów finansowych, jak i kapitału ludzkiego. Te zmiany, choć kosztowne i skomplikowane, przyczyniły się do usprawnienia procesów i lepszego dostosowania rynku do międzynarodowych standardów, co z kolei wpływa na wzrost konkurencyjności polskich firm na europejskim rynku ubezpieczeń.

Integracja przepisów UE z polskim prawodawstwem ubezpieczeniowym jest istotnym krokiem w kierunku stworzenia bardziej zintegrowanego i jednolitego rynku europejskiego. Wprowadzenie dyrektyw takich jak IDD umożliwiło polskiemu rynkowi ubezpieczeń stanie się bardziej konkurencyjnym i lepiej dostosowanym do standardów europejskich. Ta integracja przekłada się na lepszą ochronę konsumentów i zwiększenie ich zaufania do oferowanych usług ubezpieczeniowych. Zmiany te nie tylko poprawiły jakość usług i produktów ubezpieczeniowych, ale także przyczyniły się do lepszego zrozumienia i oceny ryzyka przez konsumentów, co jest kluczowe w kontekście rosnących oczekiwań i dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych. Wzmocnienie regulacji i standardów w polskim sektorze ubezpieczeń doprowadziło do zwiększenia przejrzystości ofert, co z kolei ułatwia klientom podejmowanie świadomych decyzji zakupowych. Ponadto, polskie firmy ubezpieczeniowe, dostosowując się do europejskich standardów, zyskały możliwość rozszerzenia swojej działalności na inne rynki członkowskie, co otwiera przed nimi nowe możliwości biznesowe i ekspansję międzynarodową.

Dalszy rozwój polityki ubezpieczeniowej, zarówno na poziomie krajowym jak i unijnym, powinien koncentrować się na potrzebie ciągłego doskonalenia regulacji w odpowiedzi na innowacje technologiczne oraz zmieniające się warunki gospodarcze. W kontekście szybko postępującej cyfryzacji oraz rosnącego wpływu nowych technologii,

takich jak sztuczna inteligencja i big data, na sektor ubezpieczeń, polskie prawo musi być na tyle elastyczne, aby mogło efektywnie reagować na te zmiany. Dostosowanie regulacji do nowoczesnych rozwiązań technologicznych pozwoli nie tylko na zwiększenie efektywności procesów ubezpieczeniowych, ale także na lepszą ocenę ryzyka i indywidualizację ofert, co może przynieść korzyści zarówno konsumentom, jak i ubezpieczycielom. W związku z tym, ważne jest, aby przepisy były projektowane w sposób przemyślany, umożliwiający integrację nowych narzędzi technologicznych przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego poziomu ochrony danych osobowych i prywatności użytkowników.

Praca ta może również służyć jako inspiracja dla przyszłych badań nad skutkami regulacji dla konkurencyjności polskiego rynku ubezpieczeń oraz dla innowacyjności branży. Dalsze badania mogą zbadać, w jaki sposób nowe przepisy wpływają na wprowadzanie innowacyjnych produktów ubezpieczeniowych, na przykład w obszarze ubezpieczeń cyfrowych czy telematycznych, które personalizują oferty i ceny na podstawie danych w czasie rzeczywistym. Analiza ta powinna uwzględniać nie tylko aspekty technologiczne i produktowe, ale także wpływ na konsumentów i ich percepcję nowych rozwiązań. Zrozumienie, jak innowacje wpływają na zachowania i wybory konsumentów, pomoże w kształtowaniu przyszłych regulacji w sposób, który będzie wspierał zarówno rozwój technologiczny, jak i ochronę interesów użytkowników. Przyszłe badania mogą również skupić się na ocenie, czy regulacje wprowadzone w odpowiedzi na nowe wyzwania technologiczne są wystarczająco skuteczne w zabezpieczaniu rynku przed potencjalnymi ryzykami, co jest kluczowe dla utrzymania stabilności i zaufania w sektorze ubezpieczeniowym.

Proces harmonizacji prawa ubezpieczeniowego w Polsce z normami unijnymi, mimo wyzwań, stanowi istotny element modernizacji rynku, który sprzyja jego stabilności, zwiększa ochronę konsumenta, a także przyczynia się do wzrostu jego innowacyjności i konkurencyjności. Prace nad dopasowaniem krajowych regulacji do standardów europejskich powinny być kontynuowane, aby maksymalizować te korzyści oraz odpowiedzieć na szybko zmieniające się warunki globalnego rynku ubezpieczeniowego.

Bibliografia:

Akty normatywne

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską podpisany w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r (Dz. Urz. UE C 306 z 17 XII 2007 r).

Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE C 83 z 30 III 2010 r.).

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską; w wersji roboczej określany jako traktat reformujący – umowa międzynarodowa zakładająca m.in. reformę instytucji Unii Europejskiej, podpisana 13 grudnia 2007 roku w Lizbonie (Dz. U.2009.203.1569).

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. C 326/47 z 26 X 2012r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1094/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), zmiany decyzji nr 716/2009/WE i uchylenia decyzji Komisji 2009/79/WE (Dz. Urz. L 331/48 z 15 XII 2010r.).

Rozporządzenie Delegowane Komisji Europejskiej (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń (Dz. Urz. L 341/1 z 20 XII 2017r.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2175 z dnia 18 grudnia 2019 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), rozporządzenie (UE) nr 1094/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych), rozporządzenie (UE) nr 1095/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych), rozporządzenie (UE) nr 600/2014 w

sprawie rynków instrumentów finansowych, rozporządzenie (UE) 2016/1011 w sprawie indeksów stosowanych jako wskaźniki referencyjne w instrumentach finansowych i umowach finansowych lub do pomiaru wyników funduszy inwestycyjnych oraz rozporządzenie (UE) 2015/847 w sprawie informacji towarzyszących transferom środków pieniężnych, (Dz. Urz. UE L 334/1 z 27 XII 2019r.)

Dyrektywa Rady 64/225/EWG z dnia 25 lutego 1964 r. w sprawie zniesienia ograniczeń swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług w zakresie reasekuracji i retrocesji, (Dz. Urz. 56 z 04 IV 1964r.)

Pierwsza Dyrektywa Rady 73/239/EWG z dnia 24 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie (Dz. Urz. L 228 z 16 VIII 1973r.).

Dyrektywa Rady 78/473/EWG z dnia 30 maja 1978 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do koasekuracji we Wspólnocie (Dz. Urz. L 151 z 7 VI 1978r.).

Pierwsza Dyrektywa Rady 79/267/EWG z dnia 5 marca 1979 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności w zakresie bezpośredniego ubezpieczenia na życie (Dz. Urz. L 63 z 13 III 1979r.).

Dyrektywa Rady 72/166/EWG z dnia 24 kwietnia 1972 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych oraz egzekwowania obowiązku ubezpieczenia od takiej odpowiedzialności. (Dz. Urz. UE L 103 z 02 V 1972 r.).

Dyrektywa Rady 72/EWG z dnia 19 grudnia 1972 r., (Dz. Urz. UE L 291 z 28 XII 1972 r.).

Dyrektywa Rady 77/92/EWG 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 ISIC

grupa 630) i w szczególności, środków przejściowych dotyczących tych działalności (Dz. Urz. UE L 26 z 31 I 1977 r.).

Druga Dyrektywa Rady 84/5/EWG z dnia 30 grudnia 1983 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych (Dz. Urz. UE L 8 z 11 I 1984 r.).

Druga dyrektywa Rady 88/357/EWG z dnia 22 czerwca 1988 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz ustanawiająca przepisy ułatwiające skuteczne korzystanie ze swobody świadczenia usług oraz zmieniająca dyrektywę 73/239 /EWG (Dz. Urz. L 172 z 4. VII 1988r.).

Dyrektywa Rady 90/619/EWG z dnia 8 listopada 1990 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie, ustanawiająca przepisy ułatwiające skuteczne korzystanie ze swobody świadczenia usług oraz zmieniająca dyrektywę 79/267/EWG (Dz. Urz. L 330 z 29 XI 1990r.).

Dyrektywa Rady 90/232/EWG z dnia 14 maja 1990 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych (Dz. Urz. UE L 129/33 z 14 V 1990 r.).

Dyrektywa Rady 92/49/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz zmieniająca dyrektywy 73/239/EWG i 88/357/EWG (trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie) (Dz. Urz. L 228 z 11 VIII 1992r.).

Dyrektywa Rady 92/96/EWG z dnia 10 listopada 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie oraz zmieniająca dyrektywy 79/267/EWG i 90/619/EWG (trzecia dyrektywa w sprawie ubezpieczeń na życie) (Dz. Urz. L 360 z 9 XII 1992r.).

Dyrektywa 2000/26/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 maja 2000 r. w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do

ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych oraz zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/ EWG i 88/357/EWG, (czwarta dyrektywa w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych), (Dz. Urz. UE L 181 z 20 VII 2000 r.).

Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG. (Dz. Urz. UE L 145 z 30 IV 2004 r.).

Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, (Dz. Urz. UE L 009 z 15 I 2003 r.)

Dyrektywa 2005/14/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. zmieniająca dyrektywy Rady 72/166/EWG, 84/5/EWG, 88/357/EWG i 90/232/EWG oraz dyrektywę 2000/26/ WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych (Tekst mający znaczenie dla EOG), (Dz. Urz. UE L 149 z 11 VI 2005 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/103/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej za szkody powstałe w związku z ruchem pojazdów mechanicznych i egzekwowania obowiązku ubezpieczania od takiej odpowiedzialności. (Dz. Urz. UE L 263/11 z 07 X 2009 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), (Dz. Urz. UE L 335/1 z 17 XII 2009 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń. (Dz. Urz. UE L 26/19 z 02. II 2016 r.).

Dyrektywa 2009/103/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 września 2009 r. dotyczącej ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu użytkowania pojazdów mechanicznych, oraz egzekucji obowiązku ubezpieczenia od takiej odpowiedzialności, (Dz. Urz. UE L 263/11 z 16 IX 2009 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (przekształcenie), (Dz. Urz. UE L 173/349 z 12 VI 2014 r.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD) (wersja przekształcona) (Tekst mający znaczenie dla EOG), (Dz. Urz. UE L 26/19 z 02 II 2016 r.).

Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/35 uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyłącalność II). (Dz. Urz. UE L 12/1 z 17.I.2015 r.)

Program ogólny o zniesienie ograniczeń w swobodnym świadczeniu usług (Dz. Urz. UE P2/32 z 15 I 1962 r.).

Protokół nr 36 w sprawie postanowień przejściowych (Dz. Urz. UE C 83 z 30 III 2010 r.).

Zalecenia Komisji 92/48/EWG z dnia 18 grudnia 1991 r., w sprawie pośredników ubezpieczeniowych (Dz. Urz. L 19 z 28 I 1992 r.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz.U. 2003 poz. 1153).

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. 2005 poz. 1538).

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2010 Nr 220, poz. 1447, Nr 239, poz. 1593, z 2011 r. Nr 85, poz. 459, Nr 106, poz. 622, Nr 112, poz. 654, Nr 120, poz. 690, Nr 131, poz. 764, Nr 132, poz. 766, Nr 153, poz. 902, Nr 163, poz. 981, Nr 171, poz. 1016, Nr 199, poz. 1175, Nr 204, poz. 1195, Nr 232, poz. 1378, z 2012 r. poz. 855, 1166, 1407, 1445, 1529.).

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego, o Rzeczniku Finansowym i o Funduszu Edukacji Finansowej (Dz. U. 2015 poz. 1348).

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844).

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U. 2017 poz. 2486, z późn. zm.).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 lipca 2005 r. w sprawie przeprowadzania szkoleń zawodowych osób wykonujących czynności agencyjne albo czynności brokerskie. (Dz. U. 2005 nr. 125, poz. 1050 i 1051)

Rozporządzenie Ministra finansów z dnia 6 lutego 2019 r. w sprawie sprawozdania z działalności brokerskiej, (Dz.U. 2019 poz. 329).

Dokumenty

CEIOPS *Advice to the European Commission on the revision of the Insurance Mediation Directive* (2002/92/EC), <https://register.eiopa.europa.eu/CEIOPS-Archive/Documents/Advices/20101111-CEIOPS-Advice-on-IMD-Revision.pdf>, (dostęp: 28.10.2022r.).

CEIOPS-DOC-02/06. *Protocol Relating to the Cooperation of the Competent Authorities of the Member States of the European Union in Particular Concerning the Application of Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on Insurance Mediation*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Luxemb_Prot_en_1990.pdf, (dostęp: 13.11.2022r.).

Dokument Komisji Europejskiej nr MARKT/2509/03: *Design of a future prudential supervisory system in the EU – Recommendations by the Commission Services*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Design_of_a_future_prudential_supervisory_system_03_03_18427.pdf, (dostęp: 13.06.2021r.).

Insurance Europe. The European insurance and reinsurance federation, *European insurance in figures. 2020 data*. <https://insuranceeurope.eu/publications/2569/european-insurance-in-figures-2020-data>, (dostęp 06.11.2022r.).

Guidelines on supervisory review proces,
https://eiopa.europa.eu/Publications/Guidelines/SRP_Final_document_PL.pdf, (dostęp: 09.05.2021r.).

Lista: Zwolnione osoby i organy odpowiedzialne za odszkodowania - Dyrektywa w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych 2009/103/WE,
https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/motor-insurance-list-exempt-5th-dir_en.pdf, (dostęp: 09.01.2022r.).

Najwyższa Izba Kontroli Departament Budżetu i Finansów, Wystąpienie Pokontrolne, Dane identyfikacyjne kontroli Numer i tytuł kontroli P/17/010 – Ochrona konsumentów na rynku ubezpieczeniowym, <file:///C:/Users/User/Downloads/P-17-010-KBF-1-01.pdf>, (dostęp: 07.01.2024).

Polska Izba Ubezpieczeń. Rejestr Agentów Ubezpieczeniowych On Line. Mechanizmy walidacji.
https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/seminaria/Jakosc%20Danych%20IX/KNF_J-Itani_REJESTR_AGENTOW_UBEZPIECZENIOWYCH_seminarium.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.).

Prezes Rady Ministrów, Projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń z projektami aktów wykonawczych. Uzasadnienie, Warszawa, 21.08.2017 r., s. 172,
<https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/2/12292805/12396307/dokument304739.pdf> (dostęp: 07.01.2024).

Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej, Informacja w sprawie ustawy z dnia 26 stycznia 2018 r. o zmianie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń,
https://www.prezydent.pl/storage/file/core_files/2021/8/5/42a0bfb498320bccec40a93ad853a314/informacja_ws._ustawy_o_zmianie_ustawy_o_dystrybucji_ubezpieczen.rtf, (dostęp: 07.01.2024).

Raport of The high-level group on financial supervision in the UE, Chaired by J. de Larosiere, Brussels 2009,
https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication14527_en.pdf, (dostęp: 14.03.2021r.).

Statement of G7 Finance Ministers and Central Bank Governors, Washington DC, September 25, 1999, <http://www.g8.utoronto.ca/finance/fm992509state.htm>, (dostęp 17.10.2021r).

The Council of Bureaux (CoB) who are we? Brochure, https://www.cobx.org/sites/default/files/cob_file_folder/2018-Brochure-Web-Version-FINAL.pdf, (dostęp:09.01.2022r.).

The European Federation of Insurance Intermediaries, *BIPAR views on the revision of the IMD*,

[http://www.psead.com/userfiles/BIPAR%20views%20on%20the%20revision%20of%20the%20IMD-October%202011-EN%20\(1\).pdf](http://www.psead.com/userfiles/BIPAR%20views%20on%20the%20revision%20of%20the%20IMD-October%202011-EN%20(1).pdf), (dostęp: 13.11.2022r.).

UKNF. Informacje poświęcone zasadom dobra ogólnego w zakresie prowadzenia pośrednictwa ubezpieczeniowego na terenie RP. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Zasady_dobra_ogolnego_dla%20posrednikow_ubezpieczeniowych.pdf, (dostęp: 22.01.2024r.).

UKNF. Komunikat UKNF dotyczący skutków niezrealizowania obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_dot_obowiazku_szkoleniowego_dystrybutorow_70118.pdf, (Dostęp: 23.01.2024r.).

UKNF. Procedura dostępu do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych On-line dla pracowników Zakładów Ubezpieczeń. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Procedura_otrzymywania_dostepu_do_RA_U_23960.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

UKNF. RPU - Instrukcja Użytkownika - aplikacja zewnętrzna (formularz elektroniczny)https://wnioski.rpu.knf.gov.pl/RPU_Instrukcja_Uzytkownika_aplikacja_zewnetrzna_formularz.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

UKNF. Stanowisko UKNF dotyczące realizacji obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stnowisko_UKNF_dot_realizacji_obowiazku_art_12_ust_1_ustawy_o_dystrybucji_ubezpieczen_68834.pdf (dostęp: 20.01.2024r.).

UKNF. Stanowisko UKNF dotyczące realizacji obowiązków, o których mowa w art. 8 ust. 1, ust. 3 i ust. 4 oraz art. 2 ust. 3 pkt 2 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń przez dystrybutorów ubezpieczeń.

https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stnowisko_praktyki_%20dystrybucja_1-10-2021.pdf. (dostęp: 23.01.2024r.).

UKNF. Wykaz kar nałożonych przez Komisję Nadzoru Finansowego w 2023 roku. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/kary_KNF_2023_11.1.2024.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

UKNF. Wytyczne dotyczące systemu zarządzania produktem. https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Wytyczne_dot_systemu_zarzadzania_produktem_41933.pdf, (dostęp: 23.01.2024r.)

UN. Department of Economic and Social Development. Transnational Corporations and Management Division, *International tradability in insurance services : implications for foreign direct investment in insurance services*, New York 1993.

Wytyczne dotyczące sprawozdawczości na potrzeby stabilności finansowej, https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/eiopa_guidelines/eiopa_pl_fs_gls.pdf, (dostęp 03.05.2021r.).

Wytyczne w sprawie rozpatrywania skarg przez pośredników ubezpieczeniowych, https://www.eiopa.europa.eu/content/guidelines-complaints-handling-insurance-intermediaries_en, (dostęp 03.05.2021r.).

Orzecznictwo

Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Królestwu Danii. Prawo przedsiębiorczości i swoboda świadczenia usług – o ubezpieczenie, Sprawa 252/83.

Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Francuskiej. Swoboda świadczenia usług - Koubezpieczenie. Sprawa 220/83.

Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Federalnej Niemiec. Swoboda świadczenia usług - Ubezpieczenia. Sprawa 205/84.

Wyrok Trybunału z dnia 4 grudnia 1986 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Irlandii. Swoboda świadczenia usług - Koubezpieczenie. Sprawa 206/84.

Opracowania zwarte

Arda A., Dobler M., *The Role for Deposit Insurance Funds in Dealing with Failing Banks in the European Union*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2022.

Arnold-Dwyer F., *Insurable interest and the law*, Routledge, Abington-New York 2020.

Artificial Intelligence governance principles, towards ethical and trustworthy Artificial Intelligence in the European insurane, Publication Office, Luxembourg 2021.

Bahre E., *Ironies of solidarity: insurance and financialization of kinship in South Africa*, Zed Books, London 2020.

Bałasz P., Szaniawski K., *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz*, Zakamycze, Kraków 2005.

Baria B.P., *The economics of financial services n emerging markets: measuring the output of the banking and insurance industries*, Routledge, London-New York 2023.

Barnard C., Peers S., *European Union law*, Oxford University Press, Oxford 2023.

Basedow J., Birds J., Clarke M., Cousy H., Heiss H., Loacker L., *Principles of European Insurance Contract Law (PEICL)*, Dr. Otto Schmidt, Köln 2015.

Bąk J., Stepanów A., *Europejskie prawo finansowe*, C.H. Beck, Warszawa 2013.

Bellia M., Di Girolamo F., Joossens E., Petracco Giudici M., *Quantitative analysis on selected deposits insurance issues for purposes of impact assessment*, Publication Office, Luxembourg 2023.

Benoît C., Del Sol M., Martin P., *Private Health Insurance and the European Union*, Springer International Publishing, Cham 2020.

Big data analytics in the insurance market, red. K. Sood, B. Balusamy, S. Grima, P. Marano, Emerald Publishing, Bingley 2002.

Blatler A., Bradbury S., Bruhn P., Ernst D., *Risk Management in Banks and Insurance Companies: Step by Step*, Springer, Cham 2024.

Blockchain and smart contracts in insurance, Publication Office, Luxembourg 2021.

Bottiglia R., Gualandri E., Mazzocco G., *Consolidation in the European Financial Industry*, Palgrave Macmillan, London 2010.

Buckham D., Wahl J., Rose S., *Executive's Guide to Solvency II*, Wiley, Hoboken 2010.

Bukowski S.I., Lament M.B., *Insurance market integration in the European Union*, Routledge, New York-London 2023.

Bunni N.G., , Bunni L., *Risk and insurance in construction*, Routledge, London-New York 2021.

Buxbaum R., Hertig G., Hirsch A., Hopt K., *European Economic and Business Law. Legal and Economic Analyses on Integration and Harmonization*, De Gruyter, Berlin-New York, 1991.

Cappiello A., *The European Insurance Industry. Regulation, Risk Management, and Internal Control*, Palgrave Macmillan, Cham 2020.

Cebotari A., Youssef K., *Natural Disaster Insurance for Sovereigns: Issues, Challenges and Optimality*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020.

China Development Research, *Medicines in China's national health insurance system*, Routledge, Abington-New York 2023.

Compulsory liability insurance from a European perspective, red. A. Fenyves, De Gruyter, Berlin – Boston 2016.

Cortés P., *The New Regulatory Framework for Consumer Dispute Resolution*, Oxford University Press, Oxford 2016.

Craig P., de Burca G., *EU Law. Texts, Cases, and Materials. Sixth Edition*, Oxford University Press, Oxford 2003.

Cycoń M., Jedynak T., *Kierunki rozwoju ubezpieczeń gospodarczych*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2022.

Das R., *Assessing and insuring cybersecurity risk*, CRS Press, Boca Raton 2022.

Davies K., Van Muster M., Düsterhöff I.K., *Understanding European Union law*, Routledge, London-New York 2022.

Denmark: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Regulation and Supervision, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020.

Digital Health Care in Taiwan: Innovations of National Health Insurance, red. P.-C. Lee, J. T.-H. Wang, T.-Y. Chen, C.-H. Peng, Springer Nature, Cham 2022.

Dreher M., *Die Versicherung Als Rechtsprodukt, Die Privatversicherung Und Ihre Rechtliche Gestaltung*, Mohr Siebeck, Tübingen 1991.

Dreher M., *Treatises on Solvency II*, Springer, Berlin 2015.

Drone law and policy: global development, risks, regulation and insurance, red. A.A. Tarr, J.-A. Tarr, M. Thompson, J.J. Ellis, Routledge, New York-Lonson 2021.

Elliott R., *Underwater: loss, flood insurance, and the moral economy of climate change in the United States*, Columbia University Press. New York 2021.

Einav L., Finkelstein A., Fisman R., *Risky business: why insurance markets fail and what to do about it*, Yale University Press, New Haven 2022.

Elingsen H., *Standing to enforce European Union law before national courts*, Hart Publishing, London 2021.

Essays on a comparative history of fire insurance, red. P. Hellwege, Duncker & Humblot, Berlin 2022.

EU soft law in the Member States : theoretical findings and empirical evidence, red. M. Eliantoinio, E. Korkhea-aho, O. Șterfan, Hart Publishing, Oxford 2021.

Fache Rousová L., Giuzio M., Kapadia S., Kumar H., Mazzotta L., Parker M., Zafeiris D., *Climate change, catastrophes and the macroeconomic benefits of insurance*, Publication Office, Luxemborg 2021.

Fedorowicz M., *Nadzór nad rynkiem finansowym Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2013.

Galster J., *Podstawy prawa Unii Europejskiej z uwzględnieniem Traktatu z Lizbony*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa "Dom Organizatora", Toruń 2010.

Gomez Prieto J., Drougkas A., Groenland J., Lazari A., *Demand side of cyber insurance in the EU analysis of challenges and perspectives of OESs*, ENISA, Heraklion 2023.

Greco E., Botti F., Bilotta N., *Global Governance at a turning point. The role of G20*, Nuova Cultura, Roma 2021.

Grochola N., Gründl H., Kubitza C., *Life insurance convexity*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2023.

Gürses Ö. , *Marine insurance law*, Routledge, Abington-Oxon 2023.

Gürses Ö., *The law of compulsory motor vehicle insurance*, Routledge, Abington-New York 2020.

Heo W., *The Demand for Life Insurance: Dynamic Ecological Systemic Theory Using Machine Learning Techniques*, Springer International Publishing, Cham 2020.

Davies K., Van Muster M., Düsterhöff I.K., *Understanding European Union law*, Routledge, London-New York 2022.

Honer A., Hinnenkamp V., Hentges G., Platzer H.-W. Devetzi S., Bakirtzi E., Bojanowski L., Eichenhofer E., *Practical issues of European social security law: a dialogue between academia and practitioners*, Ibidem Verlag, Berlin 2022

Horan C., *Insurance era: risk, governance, and the privatization of security in postwar America*, The University of Chicago Press, Chicago 2021.

Horspool M., Humphreys M., Wells-Greco M. (with contributions of N. O'Meara, M. Makakis and A. Lazowski), *European Union law*, Oxford University Press, Oxford 2021.

InsurTech: A Legal and Regulatory View, red. P. Marano, K. Noussia, Springer International Publishing, Cham 2020.

Insurance and pension funds : Community measures adopted or proposed, EC, Luxembourg 1993.

Insurance and human rights, red. M. Lima Rego, B. Kuschke, Springer, Cham 2022.

Insurance and risk management for disruptions in social, economic and environmental systems : decision and control allocations within new domains of risk, red. S. Grima, E. Özen, R. Dalli, Emerald Publishing Limited, Bingley 2022.

Insurance Distribution Directive: A Legal Analysis, red. P. Marano, K. Noussia, Springer International Publishing, Cham 2021.

Insurance Distribution Directive : report analysing national general good rules, Publications Office, Luxembourg 2019.

Insurance law, red. P. Wahlgren, Stockholm Institute for Scandinavian Law, Stockholm 2018.

Ireland: Financial Sector Assessment Program-Technical Note on Insurance Regulation and Supervision, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2022.

Italy: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Sector Regulation and Supervision, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020.

Jakubik P., Teleu S., *Impact of EU-wide insurance stress tests on equity prices and systemic risk*, Publications Office, Luxembourg 2021.

Jarzabkowski P., Chalkias K., Cacciatori E., Bednrek R., *Disaster insurance reimagined: protection in a time of increasing risk*, Oxford University Press, Oxford 2023.

Jaskiernia J., *Funkcje Konstytucji RP w dobie integracji europejskiej i radykalnych przemian politycznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2020.

Jaskiernia J., *Institutions and Sources of Law of the European Union*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2023.

Jaskiernia J., *Uwarunkowania implementacji prawa do dobrej administracji jako standardu europejskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2020.

Johnston L., *The Evolution of the Motor Insurance Industry*, University of Essex Department of Mathematical Sciences, Colchester 2020.

Kalife A.(i in.), *Sustainable life insurance: managing risk appetite for insurance savings and retirement products*, CRS Products, Boca Raton 2004.

Koch R., *Insurance Law In Germany*, Walters Kluwer Law International, Berlin 2023.

Kołodko G., *Truth, Errors, and Lies: Politics and Economics in a Volatile World*, Columbia University Press, New York 2011.

Kosikowski C., *Finanse i prawo finansowe Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.

Kousky C., *Understanding Disaster Insurance : New Tools for a More Resilient Future*, Island Press, Washington, D.C. 2022.

Kubitza C., *Investor-driven corporate finance evidence from insurance markets*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2023.

Kurcz B., *Dyrektywy Wspólnoty Europejskiej i ich implementacja do prawa krajowego*, Zakamycze 2004.

Lee P.N., *Public Policy and Health Care in China : The Case of Public Insurance*, Routledge, Abington 2024.

Lemkowska M. *Jednolity rynek ubezpieczeniowy Wspólnoty Europejskiej, Podstawowe swobody*, Adam Marszałek, Toruń 2005.

Lenearts K., Gutman K., Nowak J.T., *EU procedural law*, Oxford University Press, 2nd ed., Oxford 2023.

Lenearts K., Van Nuftel P, Corthaut T., *EU constitutional law*, Oxford University Press, Oxford 2021.

Leśniak D., Sienicka E., Wojno B., *Zakłady Ubezpieczeń i ich usługi. Nadzór, licencje, produkty*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014.

Life insurance in Europe: risk analysis and market challenges red. M. Borda, S. Grima, I. Kwiecień, Springer, Cham 2020.

Lima Rego M., Grima S., *Cross-Disciplinary Impacts on Insurance Law: ESG Concerns, Financial and Technological Innovation*, Springer, Cham 2024.

Lobo-Guerrero L., *Insuring Life: Value, Security and Risk*, Routledge, Nowy Jork 2017.

Luk S.C.Y., *Ageing, long-term care insurance and healthcare finance in Asia*, Routledge, Abington-New York 2020.

Ma K., *Public medical insurance reforms in China*, Springer, Singapore 2022.

Maesschalck N., Carty P., Zander U., *The Insurance Distribution Directive. A Handbook on Cross-Border Insurance Distribution by Insurance Intermediaries in the EU*, Bipar Steptoe, Brussels 2019.

Maitland-Walker J., *EC Insurance Directives*, Lloyds of London Press, London 1992.

Maliszewska-Nienartowicz J., *System instytucjonalny i prawny w Unii Europejskiej*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania. „Dom Organizatora”, Toruń 2010.

Machulak P., Ziemba J., *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2018.

Making sense of European Union law, red. M. Claes, E. Vos, Hart Publishing, London 2022.

Malinovskii V.K., *Risk measures and insurance solvency benchmarks : fixed-probability levels in renewal risk models*, Chapman & Hall/CRC, Boca Raton 2021.

Managing Environmental Risks Through Insurance: Legal and Economic Aspects, red. K. Malinowska, D. Maśniak, Springer, Cham 2024.

Marano P., Rokas I., Kochenburger P., *The "Dematerialized" Insurance : Distance Selling and Cyber Risks from an International Perspective*, Springer, Cham 2016.

Merkin R., Rodger A., *EC Insurance Law*, Longman, London 1997.

Merkin R., Hjalmarsson J., *Compendium of Insurance Law*, Informa Law/Routledge, London 2007.

Merkin M., Hemsworth M., *The Law of Motor Insurance, 2nd Edition*, Sweet & Maxwell U.K., London 2015.

Mildenhall S.J., Major J.A., *Pricing insurance risk: theory and practice*, John Wiley & Sons, Hoboken 2022.

Monkiewicz J., *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000.

Morano P., Noussia K., *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, Springer Nature, Cham 2021.

Morano P., Noussia K., *The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation*, Springer International Publishing, Cham 2022.

Moss G.S., Wessels B., Haentjens M., *EU banking and insurance solvency*, Oxford University Press, Oxford 2017.

Müller A., *Brexit and the European Insurance Market An empirical Analysis of the Impact on the Structure of the European Insurance Market, Stock Market Reactions and the Solvency II Supervisory Regime*, Springer Machmedien, Wiesbaden 2024.

Müller H., *Versicherungsinnenmarkt: Die europäische Integration im Versicherungswesen*, C.H. Beck, München 1995.

Nemeth K., *European insurance law: a single insurance market?*, European University Institute, Florence 2011.

Newman S.I., *The national flood insurance program: background, issues and reauthorization*, Nova Scotia Publishers, New York 2021.

Niocolletti B., *Insurance 4.0: benefits and challenges of digital transformation*, Palgrave Macmillan, Cham 2021.

Norway: *Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Sector Oversight*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020.

Oosthuizen D., Zalla R., *Funding deposit insurance*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2022

Open insurance accessing and sharing insurance-related data: discussion paper, Publications Office, Luxembourg 2021.

Paul N., Croly R., *EC insurance law*, Chancery Law, London 1991.

Pennins F., *European social security law*, Intersentia, Cambridge 2015.

Peer review on EIOPA's decision on the collaboration of the insurance supervisory authorities, Publications Office, Luxembourg 2020.

Pilich M., *Zdolność sądowa oddziału przedsiębiorcy zagranicznego na tle prawnoporównawczym*, Instytut wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2016.

Pisarewicz P., Gierusz A., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pobłocka A., *Produkty Ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.

Podpiera J., *Barriers to Trade in Financial and Insurance Services: Evidence from the United Kingdom*, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2021.

Pokrzywniak J., *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia prawne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

Ponthiere G., *Allocating pensions to younger people: towards a social insurance against a short life*, Springer International Publishing, Cham 2023.

Przewalska K., Orlicki M., *Nowe prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz, Warszawa, Poznań 2004.

Przybytniowski J., *Rozwój ubezpieczeń gospodarczych w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego, Kielce 2009.

Raworth P., *European Union law guide*, Thomas Reuters, Toronto 2023.

Rice T., *Health Insurance Systems: An International Comparison*, Elsevier Science & Technology, San Diego 2021.

Rios Insua D., *Security risk models for cyber insurance*, CRC Press, Boca Raton-New York 2021.

Risk Sharing in the Euro Area: Legal Aspects, red. G. Psaroudakis, Springer International Publishing, Cham 2023.

Sangowski T., *Vademecum Ubezpieczeń Gospodarczych*, Saga Printing, Poznań 1999.

Sielman C.H., *Governing difference: internal and external differentiation in European Union law*, Nomos, Baden-Baden 2020.

Smyczek S., *Consumer Protection Standards in Europe*, Placet, Warsaw 2019.

Spryszak K., *Wpływ „miękkiego prawa” organizacji międzynarodowych na zmiany norm konstytucyjnych w wybranych państwach Europy*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2019.

Study on the travel medical insurance used by visa holders during their stay in the territory of the Member States final report, Publications Office, Luxembourg 2024.

Szaraniec M., *Działalność gospodarcza pośredników Ubezpieczeniowych*, Difin, Warszawa 2017.

Terrorism risk insurance: background, reauthorization and alternative approaches, red. O. Novakovic, Nova Science Publishers, New York 2020.

The digital revolution in banking, insurance and capital markets, red. L. Gąsiorkiewicz, J. Monkiewicz, Routledge, London-New York 2023.

The Governance of Insurance Undertakings: Corporate Law and Insurance Regulation, red. P. Marano, N. Kyriaki, Springer International Publishing, Cham 2022.

The implementation and enforcement of European Union law in small member states: a case study of Malta, red. I. Sammut, J. Agranovska, Palgrave Macmillan, Cham 2021.

The impact of certain EEC legislation on the Irish insurance industry, Stationery Office, Dublin 1985.

The impact of climate change and sustainability standards on the insurance market, red. K. Sūda, John Wiley and Sons, Hoboken 2023.

The insurability of business interruption risk in light of pandemics, Publications Office, Luxembourg 2021.

The National Disability Insurance Scheme: an Australian public policy experiment, red. C. McCullagh, M. Cowden, Palgrave Macmillan, Singapore 2021.

Transparency in insurance regulation and supervisory law: a comparative analysis, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Cham 2021.

Uçar A., *Perils of the seas and inherent vice in marine insurance law*, Routledge, London-New York 2021.

United States: Financial Sector Assessment Program-Technical Note-Insurance Supervision and Regulation, International Monetary Fund, Washington, D.C. 2020.

Yamagishi T., *Health insurance politics in Japan: policy development, government, and the Japan Medical Association*, Cornell University Press, Ithaca 2022.

Van ded Brink A., Paasalacqua V., *Balancing unity and diversity in EU legislation*, Edward Edgar Publishing Limited, Cheltenham 2024.

Varju M., *Member states interests and European Union law: revisiting the foundations of member state obligations*, Routledge, Abington-New York 2020.

Weber S., Scherer M, Groenland J., Padcu C., Barros Laurencio M., *Cyber insurance models and methods and the use of AI*, Union Agency for Cybersecurity, Heraklion 2024.

Windows and the history of insurance, red. P. Hellwege, Duncker & Humblot, Berlin 2021.

Wróbel A., *Wprowadzenie do prawa Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej)*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002.

Ziller J., *Advanced introduction to European Union law*, Edward Elgar, Cheltenham 2023.

Zweifel P., Eisen R., Eckles D.L., *Insurance Economics*, Springer International Publishing, Cham 2021.

Studia i artykuły naukowe

Adamska A., Barańska A., *Odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń za szkody wyrządzone przez agenta ubezpieczeniowego*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne Uniwersytetu Jagiellońskiego”, 2017, nr 21.

Adrych-Brzezińska I., *Obowiązek informacyjny w umowach ubezpieczenia zawieranych na odległość z udziałem konsumentów*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2015, nr 2.

Audigier I., *Insurance Distribution Directive and Cross-Border Activities by Insurance Intermediaries in the EU*, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2021.

Banasik M., *Changes in macro and micro-prudential supervision in the European Union and Poland after 2008*, „Scientific Journal WSFiP”, 2017, nr 1.

Baratta R. , *Complexity of EU Law in the Domestic Implementing Process*, „The Theory and Practice of Legislation”, 2014, nr 2.

Barros P., *Freedom of Services and Competition in Insurance Markets: A Note*, „The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory”, 1993, nr 18.

Bobek M., *The effects of EU law in the national legal systems*, [w:] *European Union Law*, red. C. Barnard, S. Peers, Oxford University Press, Oxford 2020.

Borkowski A., *Projekt dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2011, nr 3.

Borkowski A., *Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2012, nr 2.

Bożek D., *Redefining Product Management: IDD's Perspective* Diana Renata Bożek, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2021.

Brajczewska M., Raczyński A., *Zasady współtworzenia produktów ubezpieczeniowych przez zakład ubezpieczeń i brokera ubezpieczeniowego*, „Prawo Asekuracyjne”, 2020, nr 1.

Brown K., Jha R., Pacharn P., *Ex ante CEO severance pay and risk-taking in the financial services sector*, „Journal of Banking & Finance” 2015, nr 59.

Braunmüller P., Warzilek A., *Insurance and financial stability*. [w:] *The future of insurance regulation and supervision. A global perspective*, red. Liedtke P., Monkiewicz J., Palgrave Macmillan, New York 2011.

Bressan S., *The impact of reinsurance for insurance companies*, [w:] „Risk Governance and Control: Financial Markets & Institutions”, 2018, nr 8.

Brown E., *The development of international norms for insurance regulation*, „Brooklyn Journal of International Law”, 2009, nr 34.

Bull H., *Choice of Law for Insurance Contracts: History of Article 7 of Rome I, Particularly Regarding the Relationship with Directives 88/357 and 90/619 in Light of Directive 2009/138*, „Oslo Law Review”, 2019, nr 6.

Byttebier K., Loguinova K., *The Dangers Associated With Solvency II's Imitation of Basel II*, „Journal of Business Strategy, Finance and Management”, 2018, nr 1, s. 28.

Całka E., *Zasada pierwszeństwa w prawie Unii Europejskiej. Wybrane problemy*, „Studia Iuridica Lublinensia”, 2016, nr 25.

Caruana de las Cagigas L., *The core countries in reinsurance* [w:] *Role of Reinsurance in the World: Case Studies of Eight Countries*, red. Caruana de las Cagigas L., Straus A., Springer International Publishing, Cham 2021.

Cesarz M., *Porządek prawny Unii Europejskiej* [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie*, red. A. Paczeński, M. Klimowicz, OTO–Wrocław, Wrocław, 2014.

Chmielowiec-Lewczuk M., *Wpływ wymagań Solvency II na koszty działalności ubezpieczeniowej*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, 2014, nr 12.

Cichorska, J., *Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii*, „Journal of Insurance, Financial Markets & Consumer Protection”, 2017, nr 2.

Clarke M.A., Heiss H., *Towards a European insurance contract law?: Recent developments in Brussels*, « The Journal of Business Law » September 2006.

Clemente G., Savelli N., *Actuarial Improvements of Standard Formula for Non-life Underwriting Risk*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. Marano P., Siri M., Palgrave Macmillan, Cham 2017.

Colaert V., *European banking, securities and insurance law: cutting through sectoral lines?*, „Common Market Law”, 2015, nr 52.

Cotticelli S., Savelli N., *Capital requirement modeling for market and non-life premium risk in a dynamic insurance portfolio*, „Annals of Actuarial Science”, 2023, nr 10.

Cwalińska-Weychert Z., Monkiewicz M., Sordyl G., *Działalność odszkodowawcza Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego na tle rozwiązań europejskich*, „Prawo Asekuracyjne”, 2014, nr 3.

Czajkowska A., *Analiza wymagań i potrzeb klienta w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń – zarys procesu*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2018, nr 4.

Czublun P., Kośła W., Nowak J., Ryskalczyk M., Wesołowska A., *Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń. Komentarz*, red. Czublun P., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018.

De Maesschalck N., *The Insurance Distribution Directive: What Does It Change for Intermediaries and for Others*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. Marano P., Siri M., Palgrave Macmillan, Cham 2017.

De Visscher C., Maiscoq O., Varone F., *The Lamfalussy Reform in the EU Securities Markets: Fiduciary Relationships, Policy Effectiveness and Balance of Power*, „Journal of Public Policy”, 2008, nr 28.

Dobias P., *Principles of European Insurance Contract Law in Comparison with Czech Law on Insurance Contracts*, „Czech Yearbook of International Law”, 2010, nr 1.

Doś A., Wieczorek-Kosmala M., *Perspektywa konfliktu interesów a problem ryzyka działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2016, nr 2.

Długosz Z., *Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta oraz jego granice*, [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. Gnela B., Szaraniec M., Difin, Warszawa 2017.

Drwiłło A., *Podstawowe zagadnienia unijnego systemu prawnego i finansowego*, [w:] *System prawnofinansowy UE*, red. A. Drwiłło, A. Jurkowska- Zeidler, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.

Duncan M., *Insurance in the Single Market*, « European Business Journal » 1998, nr 2.

Eidherr C., *Perspektiven für den Vertrieb: Insurance Distribution Directive*, „Versicherungsmagazin”, 2015, nr 7.

Eling M., Diers D., Kraus Ch., Reuss A., *Market-Consistent Embedded Value in Non-Life Insurance: How to Measure it and Why*, „Working Papers on Risk Management and Insurance”, 2001, nr 104.

Engelmann B., Grube W., *Risk Management of Loans and Guarantees*, [w:] *The Basel II Risk Parameters: Estimation, Validation, Stress Testing - with Applications to Loan Risk Management 2nd ed. 2011*, red. Engelmann B., Rauhmeier R., Springer, Berlin 2011.

English J., ‘Detailing’ EU Legislation through Implementing Acts, « Yearbook of European Law » 2021, vol. 40.

Fedorowicz M., *Funkcje nowego europejskiego nadzoru finansowego ze szczególnym uwzględnieniem funkcji nadzorczych w sektorze bankowym*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, 2010, nr 4.

Fedorowicz M., *Reforma nadzoru nad rynkiem finansowym w Unii Europejskiej a samodzielność krajowego nadzorca*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, red. W. Rogowski, Dom wydawniczy Instytutu Allerhanda, Kraków 2014.

Foster L., *Introduction to IDD for Brokers*, „Society of Insurance Broking: Good Practice Guide”, 2018, nr 11.

Fras M., *Reżim prawny umowy ubezpieczenia zawieranej drogą elektroniczną – zagadnienia materialnoprawne i kolizyjne*, [w:] *Europeizacja prawa prywatnego, Tom I.*, red. Pazdan M., Popiołek W., Rott-Pietrzyk E., Szpunar M., C.H. Beck, Warszawa 2008.

Fras M., *The Directive 2016/97 On Insurance Distribution (IDD) And Private International Law*, „Review of European and Comparative Law”, 2019, nr 3.

Fras M., Pauch D., Walczak D., Bera A., *Determinants of the Behaviour of Entities on the Insurance Market in the Light of Changes Introduced by the IDD Directive*, « Journal of Consumer Policy » 2024, nr 7, DOI: 10.1007/s10603-024-09572-z.

Fulneczek R., *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w świetle noweli do ustawy o działalności ubezpieczeniowej*, „Prawo Asekuracyjne”, 1995, nr 4.

Gekiere W., Baeten R., Palm W., *Free movement of services in the EU and health care*, [w:] *Health Systems Governance in Europe. The Role of European Union Law and Policy*, red. Mossialos E., Permanand G., Baeten R., Hervey T., Cambridge University Press, Cambridge 2010.

Gonçalves T., Silva J., Silva N. *Solvency II – A BPM Application*. [w:] *Trends and Advances in Information Systems and Technologies. WorldCIST'18 2018*. red. Rocha Á., Adeli H., Reis LP, Costanzo S., Springer, Cham 2018.

Greaves R., *EC competition law: banking and insurance services*, Chancery Law, London 1992.

Grzeszczak R., *Prawo pochodne Unii Europejskiej*, [w:] *Źródła prawa Unii Europejskiej*, red. J. Barcz, Instytut wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2010.

Hofmann A., Neumann J., Pooser D., *Plea for Uniform Regulation and Challenges of Implementing the New Insurance Distribution Directive*, « The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice » 2018, nr 43.

Jabłoński M., Jarosz-Żukowska S., *Zasada pierwszeństwa prawa Unii Europejskiej w praktyce działania organów władzy publicznej RP*, „Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego”, 2015, nr 58.

Jędrzejczyk I., Przybytniowski J., *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2009, nr 2.

Jurczyk, Z., Majewska-Jurczyk, B. *Model ochrony konsumentów w Unii Europejskiej*. „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2015, nr 380.

Kading B., Madeiros L., *Insurance regulation: Mutual recognition, equivalence and international standards*, [w:] *The future of insurance regulation and supervision. A global perspective*, red. Liedtke P., Monkiewicz J., Palgrave Macmillan, New York, 2011.

Kaeding M., *Necessary conditions for the effective transposition of EU legislation*, „Policy And Politics”, 2008, nr 36.

Kalia P., *Artificial Intelligence in E-Commerce: A Business Process Analysis*. [w:] *Artificial Intelligence: Fundamentals and Applications*, red. Bhargava C., Sharma P., CRC Press Taylor & Francis Group, Florida 2021.

Komarnicki G., *Analiza wybranych uprawnień Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych oraz ich wpływu na kompetencje Komisji Nadzoru Finansowego*, „Studia Prawa Publicznego”, 2015, nr 9.

Köhne T., Brömmelmeyer C., *The New Insurance Distribution Regulation in the EU—A Critical Assessment from a Legal and Economic Perspective*, ‘The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice’ 2018, nr 43.

Kucharski B., *Broker ubezpieczeniowy jako wolny zawód*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2.

Kucharski B., *Cywilnoprawne konsekwencje niedostosowania przez dystrybutora produktu ubezpieczeniowego do wymagań i potrzeb klienta*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 3.

Kucharski B., *On Waiver of Demands and Needs Analysis in Insurance Distribution*, „Insurance Law”, 2020, nr 2.

Kucharski B., *Zawarcie umowy ubezpieczenia na odległość*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, 2021, nr 11.

Kufel-Siemińska A., *Podział Ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia Gospodarcze*, red. Sangowski T., Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2000.

Kukuryk P., *Cywilnoprawna ochrona konsumenta usług finansowych w umowach zawieranych na odległość*, [w:] *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. Gnela B., Wolters Kluwer, Warszawa 2007.

Lanoo K., Levin M., *Securities market regulation in the EU. Everything You always wanted to know about Lamfalussy procedure*, „Finance and Banking”, 2004, nr 33.

Lazarov I., *Deposit insurance in the EU: Repetitive failures and lessons from across the Atlantic*, « Common Market Law Review » 2017, nr 6.

Lemkowska M., *Możliwości wzrostu zakładu ubezpieczeń na Jednolitym Rynku Ubezpieczeniowym Wspólnoty Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Akademia Ekonomiczna w Poznaniu”, 2008, nr 97.

Lewis R., *Legal Limits on the Structured Settlement of Damages*, „The Cambridge Law Journal”, 1993, nr 52.

Lisowski J., *Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2*, „Zarządzanie i Finanse”, 2013, nr 2.

Lolli S., Greenbaum J., Zappieri E., *Latest news on IDD:EU Commission postpones the application of the implementing rules*, „Hogan Lovells Publications”, 2017, nr. 12.

Łepecki J., *Nadzór finansowy w Unii Europejskiej Nadzór finansowy w Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie”, 2013, nr 97.

Makuch M., *Nowe relacje brytyjsko-unijne w świetle Brexitu. Skutki dla Polski*, „Studia i Prace WNEIZ US”, 2017, nr 49.

Malinowska K., *Consumer protection in e-insurance in European Union law*, „Insurance Review. Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2014, nr 4.

Malinowska K., *Insurance transparency and protection regime under the Insurance Distribution Directive*, Insurance Review, 2016, nr 4.

Malinowska K., *Pojęcie zarządzania produktem ubezpieczeniowym w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń i przepisów implementacyjnych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2017, nr 1.

Malinowska K., Mosakowska I., *Status zawodowy brokera ubezpieczeniowego a przemiany ustawodawcze w dziedzinie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2016, nr 2.

Malinowska K., *Wdrażanie Solvency II – wpływ na umowę ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze – wybrane zagadnienia prawne*, red. Gneta B., Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

Malinowska K., Maśniak D., Kucharski B., Fras M., *Koncepcja rozwoju rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.

Malmi T., Ikäheimo S., *Value Based Management Practices—Some Evidence from the Field*, „Management Accounting Research”, 2003, nr 14.

Małecka M., *Brokerzy na rynku ubezpieczeń majątkowych i na życie*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2010, nr 127.

Marano P., *Navigating InsurTech: The digital intermediaries of insurance products and customer protection in the EU*, « Maastricht Journal of European and Comparative Law » 2019, nr 2.

Marano P., *The Contribution of Product Oversight and Governance (POG) to the Single Market: A Set of Organisational Rules for Business Conduct*, [w:] *Distribution of Insurance-based Investment Products. The EU Regulation and Liabilities*, red. P. Marano, I. Rokas, Springer, Cham 2019.

Marano P., *The global relevance of the EU single market on insurance after the Insurance Distribution Directive (IDD)*, „The Journal of International Business & Law”, 2021, nr 8.

Marano P., *The contribution of Product Oversight and Governance (POG) to the single market: a set of organizational rules for business conduct*. [w:] *Insurance Distribution Directive: a legal analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin 2020.

Marano P., Shu L., *Regulating Robo-Advisors in Insurance Distribution: Lessons from the Insurance Distribution Directive and the AI Act*, „Risks”, 2023, nr. 11.

Marano P., Siri M., *The Evolution of the Insurance Regulation Beyond Solvency II*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. P. Marano, M. Siri, Palgrave Macmillan, Cham 2017.

Mariani P., *From Market Fragmentation to Market Integration in the EU Insurance Industry : can EU Regulation Unify what is Separate at Birth?*, „European Law Review”, 2017, nr 5.

Marszelewski M., Piątkowski P., *The impact of insurance distribution directive on domestic insurance intermediary market. Selected issues*, „Studia Iuridica Toruniensia”, 2017, nr.19.

Martinez L., Marano P., *The New EU Rules on Insurance Customer/Policyholder Protection Viewed against the NAIC Model Acts*, „Global Jurist”, 2020, nr 3.

Matthews D., *Insurance in the Single Market*, « European Business Journal » 1998, nr 2.

Maśniak D., *Komentarz do art. 4 u.d.u.*, [w:] *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, red. Fras M., Kucharski B., Malinowska K., Maśniak D., Szaraniec M., Wolters Kluwer, Warszawa 2020.

Maśniak D., Malinowska K., *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2.

Maśniak D., *Komplementarność świadczenia usług ubezpieczeniowych z usługami innego rodzaju, czyli tzw. sprzedaż krzyżowa*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2.

Maume P., *Robo-Advisors: How Do They Fit in the Existing EU Regulatory Framework, in Particular with Regard to Investor Protection?*, Publication for the Committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2021.

Menkes M., *Reforma systemów nadzoru finansowego UE i USA ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu z lat 2007–2008*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej (SGH)”, 2013, nr 37.

Michór A., *Administracyjnoprawne formy ingerencji Europejskich Organów Nadzoru na rynku finansowym Unii Europejskiej*, „Ekonomia i Prawo”, 2011, nr 7.

Monkiewicz M., *Regulacyjna baza jednolitego rynku ubezpieczeń Unii Europejskiej*, [w:] *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, red. J. Monkiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz - Warszawa 2005,

Monkiewicz J., Monkiewicz M., *The Role Played by EIOPA in the Developments in the Insurance Sector European Consumer Protection Model*, [w:], *Life Insurance in Europe*, red. Borda M., Grima S., Kwiecień I., Springer, Cham 2020.

Mrozowska-Bartkiewicz B., *Aspekty prawne prowadzenia strategii reklamowej przy dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2.

Mrozowska-Bartkiewicz B., *Implementation of the IDD Directive into Polish Legal Regime – Selected Issues*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 4.

Mrozowska-Bartkiewicz B., *Implementation of Solvency II to Polish Insurance Law – Ancillary Transposition*, „Prawo Asekuracyjne”, 2018, nr. 1.

Mrozowska-Bartkiewicz B., *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń przyniesie dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2016, nr. 2.

Nadolska A., *O charakterze prawnym decyzji Europejskich Urzędów Nadzoru – rozważania w kontekście sprawy C-370/12 Pringle oraz sprawy C-270/12*, „Zeszyty Prawnicze Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu”, 2014, nr 1.

Nawracała J., *Ustandaryzowane dokumenty zawierające informacje o produkcji ubezpieczeniowym. Możliwe interpretacje w kontekście pojęcia produktu ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019, nr 2.

Nemeth K., *European insurance law. A single insurance market?*, [w:] „Florence Department of Law European University Institute Working Paper”, 2001, nr 4.

Niedużak M., *Konflikt interesów w orzecznictwie Sądu Najwyższego oraz sądów apelacyjnych*, „Monitor Prawniczy” 2017, nr 3.

Norros O., *Insurer's Duty to Obtain Information under the IDD Directive – Threat or Opportunity?*, [w:] „Juridica International”, 2020, nr 29.

Noussia K., *The IDD and Its Impact on the Life Insurance Industry*, [w:] *Insurance Distribution Directive Pierpaolo Marano Kyriaki Noussia Editors A Legal Analysis*, red. Marano P., Noussia K., Springer, Berlin 2021.

Noussia K., Siri M., *The legal regime and the relevant standards*, [w:] *Distribution of insurance-based investment products. The EU regulation and the liabilities*, red. Marano P., Rokas I., Springer, Berlin 2019.

Nowak B., *Implementation of Directives into Domestic Legal System. The Case of Poland*, „Yearbook of Polish European Studies”, 2005, nr 9.

Nowak P., *Wpływ zmian systemowych i prawnych na poprawę adekwatności produktów ubezpieczeniowych do potrzeb i wymagań klientów*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2018, nr 2,

Orlicki M., *Analiza potrzeb klienta – rzeczywista czy pozorna*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 2.

Orlicki M., *Kilka uwag o przepisach dotyczących ubezpieczeń na cudzy rachunek w nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 1.

Orlicki M., *Projektowanie typu ubezpieczenia (produktu ubezpieczeniowego) według rekomendacji KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących systemu zarządzania produktem*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 3.

Orlicki M., *Rozkład obowiązków pomiędzy dystrybutorów w procesie zawierania umowy ubezpieczenia. Dokumentowanie realizacji obowiązków ustawowych związanych z dystrybucją ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019.

Ostrowska-Dankiewicz A., *Consumer Protection Policy in the Polish Life Insurance Market in the Aspect of Current Legal Regulations*, „Investment Management and Financial Innovations”, 2019, nr 16,

Ostrowska M., *Information Duties Stemming from the Insurance Distribution Directive as an Example of Faulty Application of the Principle of Proportionality*, [w:] *Insurance Distribution Directive, AIDA Europe Research Series on Insurance Law and Regulation*, vol 3, red. Marano P., Noussia K., Springer, Berlin 2021

Ostrowska M., *Wdrażanie dyrektywy Solvency II i jej rola w integracji europejskiego rynku ubezpieczeniowego*, „Przegląd Prawniczy Uniwersytetu Warszawskiego Rok XIV”, 2015, nr 1.

Ostrowska M., Balcerowski M., *The Idea of Robotic Insurance Mediation in the Light of the European Union Law*. [w:] *InsurTech: A Legal and Regulatory View*, red. Marano P., Noussia K., Springer, Cham 2020, s. 200.

Pabiś W., *Obowiązek działania przez agenta zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta a jego lojalność względem zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Insurance Challenges of Anno Domini 2018*, red. Malinowska K., Tarasiuk A., AIDA, Warszawa 2018.

Paolucci F., Exter A.D., De Ven W. van., *Solidarity in competitive health insurance markets: analysing the relevant EC legal framework*, « Health Economics, Policy and Law » 2006, nr 2.

Papadopoulos T., *The Magnitude of EU Fundamental Freedoms: Application of the Freedom of Establishment to the Cross-Border Mergers Directive*, European Business Law Review, 2012, nr 8.

Para S., *G20 jako instrument sterowania gospodarką światową*, „Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach”, 2013, nr 139.

Peleckis K., Peleckienė V., *Revision of Insurance Mediation Directive: Driving force of consumer protection*, [w:] *Drivers for Progress in the Global Society*, red. Raišienė A., Medimond, Vilnius, 2015.

Pilecka A., Plan działań w zakresie usług finansowych (FSAP) - założenia, realizacja i wpływ na rynki finansowe w Unii Europejskiej, „Bank i Kredyt”, 2007, nr 2.

Pisoni G., Diaz-Rodriguez N., *Responsible and human centric AI-based insurance advisors*, „Information Processing and Management: an International Journal”, 2023, nr 60.

Płonka M., *Działalność transgraniczna zakładów ubezpieczeń na życie jako strategia innowacji rynkowej i produktowej*, [w:] „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, 2014, nr 16.

Płonka M., *Organizacja i regulacja prawna rynku ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. T. Bednarczyk, Beck, Warszawa 2016.

Pokrzywniak J., Kwieciński T., Lissoń P., Porzeżyński M., Prętki M., Przybysz A., Urbańczyk A., Wiercińska-Krużewska A., *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia prawne*, red. Pokrzywniak J., Wolters Kluwer, Warszawa 2018.

Pokrzywniak J., *Ogólne warunki ubezpieczenia w świetle kodeksu cywilnego oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – zagadnienia wybrane*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2.

- Pradier P., Chneiweiss A., *The Evolution of Insurance Regulation in the EU Since 2005*, [w:] *Financial Regulation in the EU: From Resilience to Growth*, red. Pradier P., Douady R., Palgrave-Macmillan/Springer Nature, Cham 2017.
- Quaglia L., *Insurance*. [w:] *Europe and the governance of global finance*, red. Mügge D., Oxford University Press, Oxford 2014.
- Ratowska- Dziobak E., *Protection of the consumer rights on the Polish insurance market*, „Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, 2023, nr 22.
- Ritter Z., *Future of robo-advisors in life insurance sector*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie, 2022, nr 23.
- Robinson W., *EU Legislation – a shared responsibility*, „Theory and Practice of Legislation”, 2014, nr 3.
- Rokicki T., *Rynek ubezpieczeniowy w krajach UE*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2018, nr 20.
- Rustecki W., *Wybrane zmiany wprowadzone w pośrednictwie ubezpieczeniowym przez dyrektywę IDD*, „Kortowski Przegląd Prawniczy”, 2017, nr 2.
- Rühl G., *Common Law, Civil Law, and the Single European Market for Insurances*, [w:] „The International and Comparative Law Quarterly”, 2006, nr 4.
- Schoenmaker D., Sass J., *Cross-border Insurance in Europe*, „DSF Policy Paper Series”, 2014, nr 45.
- Schoenmaker D., *Financial Supervision in the EU*. [w:] *Handbook of Safeguarding Global Financial Stability: Political, Social, Cultural, and Economic Theories and Models*, Vol. 2, red. Gerard Caprio, Oxford University Press, Oxford 2013.
- Schoenmaker D., Oosterloo S., *Financial Supervision in Europe: A Proposal for a New Architecture*. [w:] *Building the Financial Foundations of the Euro. Experiences and Challenges*, red. Jonung L., Walkner C., Watson M., Routledge London 2008.
- Serwach M., *Obligations of Insurance Broker as Insurance Distributor*, „Prawo Asekuracyjne”, 2019, nr 3.

Sotirios K., Kolibris S., *The principle of primacy of European Union law : a comparative approach in relations to the constitutional law of the Member States of the European Union*, Spanish Journal of Legislative Studies » 2022, nr 4

Szaraniec M., *Przyszły model pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce w zakresie świadczenia usługi doradztwa – propozycje na tle dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD)*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2.

Szaraniec M., *Publicyzacja regulacji dystrybucji usług ubezpieczeniowych* [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. Gnela B., Szaraniec M., Difin, Warszawa 2017.

Szaraniec M., *Zakazane powiązania podmiotowe i bliskie powiązania pośredników ubezpieczeniowych w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2019, nr 3.

Śliwiński A., Marano P., *Innovation in life insurance: the economic landscape and the Insurance Distribution Directive*. [w:] *Life insurance in Europe. Risk analysis and market challenges*, red. M. Borda, S. Grima, I. Kwiecien, Springer, Berlin 2020.

Tan K., Bruhn A., *Comparing Solvency II and Life and General Insurance Capital approaches to capital determination of a life portfolio in the presence of stress scenarios*. „Annals of Actuarial Science”, 2019, nr 13.

Tarasiuk A., Wojno B., *Analiza wymagań i potrzeb klienta w procesie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, 2018, nr 3.

Tarasiuk A., Wojno B., *The Notion of “Employee” in the IDD: A Harmonized Interpretation Based on the EU Law*, [w:] *Insurance Distribution Directive. A Legal Analysis*, red. P. Marano, K. Noussia, Springer, Berlin, 2021.

Tarasiuk A., *Zachęty do rekomendowania klientom konkretnego produktu ubezpieczeniowego na tle dyrektywy IDD oraz wytycznych EIOPA*. [w:] *Dystrybucja usług*

ubezpieczeniowych. *Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gnela, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017.

Thompson J., *Insurance Distribution Directive implementation – Feedback to CP17/7 and near-final rules*, „Financial Conduct Authority”, 2017, nr 11.

Thuring F., *A credibility method for profitable cross-selling of insurance products*, „Annals of Actuarial Science”, 2010, nr 2.

Tomkin J., *Freedom to Provide Services*, [w:] *The EU Treaties and the Charter of Fundamental Rights: A Commentary*, red. Kellerbauer M., Klamert M., Tomkin J., Oxford Academic, New York, 2019.

Toshkov D., *Compliance with EU Law in Central and Eastern Europe. The Disaster that Didn't Happen (Yet)*, „Dans L'Europe en Formation” 2012, nr 2.

Toshkov D., *Taking stock: a review of quantitative studies of transposition and implementation of EU law*, „Working Papers for Institute for European Integration Research”, 2010, nr 1.

Turk M., *Reframing international financial regulation after the global financial crisis: Rational states and interdependence*, not regulatory networks and soft law. „Michigan Journal of International Law”, 2014, nr 36.

Uyenneh I., *Co-ordinating and managing a Corporate Insurance Mediation Directive (IMD) Compliance Programme*, „International In-house Counsel Journal”, 2010, nr 11.

Van den Bergh R., Faure M., *Restrictions of competition on insurance markets and the applicability of EC antitrust law*, « Kyklos » 1995, nr 1.

Van den Brink T., *The Impact of EU Legislation on National Legal Systems: Towards a New Approach to EU – Member State Relations*, « The Cambridge Yearbook of European Legal Studies » 2017, vol. 19.

Van Hulle K., *Solvency II: Reasonable Expectations*, [w:] *Insurance Regulation in the European Union. Solvency II and beyond*, red. Marano P., Siri M., Palgrave Macmillan, Cham 2017.

Veljanovski C. *Strategic use of regulation*, [w:] *Oxford handbook of regulation*, red. Baldwin R., Cave M., Lodge M., Oxford University Press, Oxford 2010.

Walerjan D., Mrozowska-Bartkiewicz B., Łuczka W., *Wybrane aspekty możliwości prawnych i podatkowych podziału wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych*, „Prawo Asekuracyjne” 2013, nr 4.

Wanat S., Konieczny R., *Estimation of the diversification effect in Solvency II under dependence uncertainty. Szacowanie efektu dywersyfikacji w Solvency II przy niepewnej strukturze zależności*, „Nauki o finansach. Financial sciences”, 2017, nr 33.

Wieczorek E., *Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – komentarz*, [w:] *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, red. Brodecki Z., Serwach M., Zakamycze, Kraków 2005.

Więcko-Tułowicka M., *The Role of European Insurance and Occupational Pensions Authority in the Formation of Consumer Protection in Insurance Contracts*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 3.

Wojtkowiak M., *Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego – prowizja od ubezpieczyciela czy honorarium od ubezpieczającego?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2017, nr 4.

Wójcik P., *Ubezpieczenia transgraniczne w Unii Europejskiej*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy. Przewodnik po Dużych Ryzykach”, 2018, nr 2.

Ziemiak M., Marszelewski M., *Selected Remarks on Policyholders Protection in the Draft of Polish Act on Insurance Distribution*, „Journal of Insurance, Financial Markets & Consumer Protection”, 2017, nr 3.

Zoń Ł., *Działalność brokerska po implementacji dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne*, „Prawo Asekuracyjne”, 2017, nr 2.

Zoń Ł., *Implementacja dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń a praktyka działalności brokerskiej – uwagi de lege ferenda*, „Prawo Asekuracyjne”, 2016, nr 2.

Netografia

Burckbuchler C., Irwin M., *Moody's Analytics, Enterprise Risk Solutions, More Detailed, More Frequent and More Transparent Reporting - Implementing the Pillar 3 Reporting Requirements of Solvency II*, <https://www.moodyanalytics.com/-/media/whitepaper/2011/11-31-08-Solvency-II-Reporting-WhitePaper.pdf>, (dostęp: 14.11.2021r.).

Europejski System Nadzoru Finansowego, Komisja Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/ESNF/inf_ogol, (dostęp: 30.11.2020r.).

Lloyd's, Solvency II PILLAR 3: Annual Reporting instructions - ASR - part A & B - AAD - NST 31 December 2016 VERSION 1.1, <https://www.lloyds.com/~media/files/the-market/operating-at-lloyds/solvency-ii/pillar-3-annual-reporting/pillar-3-annual-reporting-instructions--10-final.pdf>, (dostęp: 14.11.2021r.).

Projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12292805> (dostęp: 30.08.2023r.)

Redmond S., Shaughnessy D., *Solvency II: Introduction to Pillar 2 13.05.2016, Society of Actuaries in Ireland*, https://web.actuaries.ie/sites/default/files/event/2016/04/160513_intro_to_pillar_2.pdf, (dostęp: 14.11.2021r.).

Rejestr Pośredników Ubezpieczeniowych EIOPA (EIOPA Register of Insurance Intermediaries), <https://eiopa.europa.eu/Pages/Consumer-Protection/Single-electronic-register-for-cross-border-business.aspx>, (dostęp: 13.11.2022r.).

Rządowy projekt ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=1781> dostęp: 30.08.2023r.)

Załącznik nr 1

Ankieta dotycząca wdrażania dyrektywy IDD w Polsce

1. *Jak oceniasz poziom przygotowania Twojej firmy do wdrożenia zasad Dyrektywy IDD?*

- ☐ *Bardzo dobrze przygotowani*
- ☐ *Dobrze przygotowani*
- ☐ *Średnio przygotowani*
- ☐ *Słabo przygotowani*
- ☐ *Nie przygotowani wcale*

2. *Jakie konkretne działania zostały podjęte w celu dostosowania się do nowych regulacji?*

.....

.....

.....

.....

3. *Jakie były największe wyzwania związane z adaptacją do nowych regulacji?*

.....

.....

.....

.....

4. *Czy Twoja firma wprowadziła nowe procedury lub szkolenia dla pracowników w związku z wdrożeniem Dyrektywy IDD?*

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*

5. *Jak oceniasz skuteczność tych działań?*

- ☐ *Bardzo skuteczne*
- ☐ *Skuteczne*
- ☐ *Średnio skuteczne*
- ☐ *Mało skuteczne*
- ☐ *Nieskuteczne*

6. *Czy Twoja firma była kontrolowana pod kątem przestrzegania zasad Dyrektywy IDD?*

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*

7. *Jeśli tak, jak oceniasz przebieg tej kontroli?*

- ☐ *Bardzo pozytywnie*
- ☐ *Pozytywnie*
- ☐ *Neutralnie*
- ☐ *Negatywnie*
- ☐ *Bardzo negatywnie*

8. *Czy w wyniku kontroli wprowadzono jakieś zmiany w funkcjonowaniu Twojej firmy?*

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*

9. *Jakie to były zmiany? (jeśli dotyczy)*

.....

.....

.....

.....

10. *Jak, Twoim zdaniem, rynek ubezpieczeń zareagował na wdrożenie Dyrektywy IDD?*

- ☐ *Bardzo pozytywnie*
- ☐ *Pozytywnie*

- ☐ *Neutralnie*
- ☐ *Negatywnie*
- ☐ *Bardzo negatywnie*

11. Czy zauważyłeś zmianę w zachowaniu konsumentów po wdrożeniu Dyrektywy IDD?

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*
- ☐ *Trudno powiedzieć*

12. Jeśli tak, to jakie zmiany zauważyłeś?

.....

.....

.....

.....

13. Czy Twoim zdaniem klienci są lepiej informowani o produktach ubezpieczeniowych po wdrożeniu Dyrektywy IDD?

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*
- ☐ *Trudno powiedzieć*

14. Czy zauważyłeś wzrost zaufania klientów do branży ubezpieczeniowej po wdrożeniu Dyrektywy IDD?

- ☐ *Tak*
- ☐ *Nie*
- ☐ *Trudno powiedzieć*

15. Jakie są, Twoim zdaniem, główne korzyści dla konsumentów wynikające z wdrożenia Dyrektywy IDD?

.....

.....

.....

.....

16. Jakie są, Twoim zdaniem, główne wady dla konsumentów wynikające z wdrożenia Dyrektywy IDD?

.....

.....

.....

.....

17. Jakiej są Twoje ogólne odczucia związane z wdrożeniem Dyrektywy IDD?

- ☐ Bardzo pozytywne
- ☐ Pozytywne
- ☐ Neutralne
- ☐ Negatywne
- ☐ Bardzo negatywne

18. Czy uważasz, że wdrożenie Dyrektywy IDD przyczyniło się do poprawy jakości usług ubezpieczeniowych?

- ☐ Tak
- ☐ Nie
- ☐ Trudno powiedzieć

19. Jakich zmian w branży ubezpieczeniowej uważasz za najbardziej potrzebne po wdrożeniu Dyrektywy IDD?

.....

.....

.....

.....

20. Czy masz jakieś sugestie dotyczące tego, jak można by poprawić proces dystrybucji ubezpieczeń?

.....

.....

.....

.....

21. Czy chciałbyś/chciałabyś dodać coś od siebie na temat realizacji zasad dystrybucji ubezpieczeń UE w Polsce?

.....

.....

.....

.....