



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY KONKURENCJI  
I KONSUMENTÓW**

**DELEGATURA W BYDGOSZCZY**

ul. Długa 47, 85-034 Bydgoszcz  
Tel. 52 345-56-44, Fax 52 345-56-17  
E-mail: bydgoszcz@uokik.gov.pl

Bydgoszcz, dnia 30 grudnia 2011r.

Znak: RBG-410-03/11/PD

**DECYZJA NR RBG -28/ 2011**

**I.** Na podstawie art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) oraz stosownie do art. 33 ust. 6 tej ustawy, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu,

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów -

uznaje się za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz określony w art. 6 ust. 1 pkt 3 tej ustawy, zawarcie przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie i Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu **porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW (następstw nieszczęśliwych wypadków) dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, polegającego na podziale rynku zbytu pod względem podmiotowym** poprzez przekazanie do obsługi Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu klientów Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z terenu województwa kujawsko-pomorskiego, w zamian za rekomendowanie tym klientom ubezpieczenia w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie **i nakazuje się zaniechanie jej stosowania.**

**II.** Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) nakłada się za naruszenie zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 3 ww. ustawy, w zakresie opisanym w punkcie I sentencji niniejszej decyzji, następujące kary pieniężne na poszczególnych przedsiębiorców:

1. **Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie** – karę pieniężną w wysokości **56.604.783 zł (słownie: pięćdziesiąt sześć milionów sześćset cztery tysiące siedemset osiemdziesiąt trzy złote),**
2. **Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu** – karę pieniężną w wysokości **61.858 zł (sześćdziesiąt jeden tysięcy osiemset pięćdziesiąt osiem złotych),**

płatne do budżetu państwa.

## UZASADNIENIE

W dniu 31 sierpnia 2009 roku do Delegatury UOKiK w Bydgoszczy wpłynęło zawiadomienie od redaktora Dziennika Ubezpieczeniowego, informujące, iż w dniu 6 lipca 2009r. dyrektor poznańskiego Oddziału Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej także: PZU S.A.**) - Pan Adam Ch. - rozesłał prawdopodobnie do wszystkich inspektoratów PZU S.A. wiadomość e-mail, która wskazuje, iż pomiędzy PZU S.A. a Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu (**dalej także: Maximus Broker**) zostało zawarte antykonkurencyjne porozumienie. Z treści wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. wynika, m.in., iż w związku z tym, że PZU S.A. odnotował spadek udziałów w rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, zaprzestał konkurencyjnego z Maximus Broker i podjął z nim współpracę na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Współpraca ta miała polegać głównie na rekomendowaniu przez Maximus Broker swoim klientom oferty PZU S.A. jako najlepszej i informowaniu ich o stworzeniu przez PZU S.A. i Maximus Broker wspólnego programu ubezpieczeniowego. Skan tej wiadomości e-mail został załączony do zawiadomienia.

W dniu 1 września 2009r. na łamach Dziennika Ubezpieczeniowego ukazał się artykuł prasowy autorstwa Pana Marcina Brody, w którym zacytowano i opisano treść wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. Mając powyższe na uwadze, w dniu 3 września 2009r. Prezes Zarządu Maximus Broker - Pan Remigiusz B. przesłał do Delegatury UOKiK w Bydgoszczy pismo będące reakcją na powyższy artykuł prasowy.

Pan Remigiusz B. wskazał, że normalną praktyką jest organizowanie roboczych spotkań brokera z dyrektorami różnych zakładów ubezpieczeń. Takie spotkanie odbyło się pod koniec czerwca 2009r. z dyrektorem PZU S.A. Panem Adamem Ch. Pan B. wyjaśnił, iż w czasie spotkania poinformował Pana Adama Ch. o zastrzeżeniach Maximus Broker dotyczących nie honorowania pełnomocnictw, jakie spółka Maximus Broker otrzymała od klientów i o fakcie nie przedstawiania spółce ofert na grupowe ubezpieczenie NNW z jednoczesnym omijaniem brokera i przekazywaniem oferty bezpośrednio klientowi. W wyniku tych rozmów PZU S.A. zgodził się honorować pełnomocnictwa i nie omijać spółki Maximus Broker tam, gdzie posiada ona pełnomocnictwa od klienta na zasadzie wyłączności. Jednocześnie PZU S.A. zgodził się podwyższyć odpis dla każdej szkoły reprezentowanej za pośrednictwem Maximus Broker do poziomu 30%. Kolejne kwestie, które były omawiane podczas tego spotkania miały charakter techniczny, czyli w przypadku, kiedy klient wybierze ofertę PZU S.A., w jaki sposób należy przekazywać wnioski i na jakich drukach.

W celu wstępnego ustalenia, czy Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A z siedzibą w Warszawie oraz Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu, zawarli zakazane prawem porozumienie ograniczające konkurencję, polegające na zaprzestaniu konkurencyjnego w zakresie ubezpieczenia NNW placówek oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego, w tym, czy sprawa ma charakter antymonopolowy, w dniu 8 września 2009r. Postanowieniem nr RBG-111/2009 **wszczęto postępowanie wyjaśniające.**

W toku postępowania wyjaśniającego w dniach 27 października – 3 listopada 2009r. przeprowadzono kontrolę z przeszukaniem w siedzibie Maximus Broker oraz w placówkach PZU S.A. w Bydgoszczy i w Poznaniu. Przedmiotem kontroli były działania Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie oraz działania Maximus Broker Sp. z o. o.

z siedzibą w Toruniu w zakresie ubezpieczenia NNW placówek oświatowych, w latach 2008-2009, w tym zasady współpracy PZU S.A. z pośrednikiem.

W toku kontroli przeprowadzono następujące czynności:

**a) kontrola w placówce PZU S.A. w Bydgoszczy:**

- przeszukano pomieszczenia zajmowane przez wybranych pracowników placówki PZU S.A. w Bydgoszczy i odebrano od nich oświadczenia,
- pozyskano i zabezpieczono materiał dowodowy w formie elektronicznej w postaci kopii logicznych informatycznych nośników danych pozyskanych z komputerów wybranych pracowników placówki PZU S.A. w Bydgoszczy;

**b) kontrola w placówce PZU S.A. w Poznaniu:**

- przeszukano pomieszczenie zajmowane przez wybranych pracowników placówki PZU S.A. w Bydgoszczy i odebrano od nich oświadczenia,
- pozyskano i zabezpieczono materiał dowodowy w formie elektronicznej w postaci kopii logicznych informatycznych nośników danych pozyskanych z komputerów wybranych pracowników oddziału PZU S.A. w Poznaniu i działu IT PZU S.A. oddziału Poznań, na które zostały skopiowane zasoby skrzynek pocztowych pracowników PZU S.A. oddział Poznań;

**c) kontrola w siedzibie Maximus Broker w Toruniu:**

- przeszukano pokój prezesa spółki i stanowiska pracy wybranych pracowników spółki,
- odebrano oświadczenia od prezesa spółki i wybranego pracownika,
- pozyskano i zabezpieczono materiał dowodowy w formie elektronicznej w postaci kopii logicznych informatycznych nośników danych pozyskanych z komputerów prezesa spółki i wybranych pracowników spółki.

W wyniku czynności kontrolnych pozyskano dokumenty jak również korespondencję e-mailową wskazujące na wysokie prawdopodobieństwo zawarcia pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker porozumienia ograniczającego konkurencję. Postanowieniem z dnia 12 kwietnia 2011r. Nr RBG-64/2011 wszczęto postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem zawarcia przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie i Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu **porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku sprzedaży ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego**, polegającego na zaprzestaniu konkurowania na tym rynku, poprzez przekazanie do obsługi Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu wszystkich klientów Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z terenu województwa kujawsko-pomorskiego w zamian za rekomendowanie ubezpieczenia w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie wszystkim klientom Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu, z czym wiąże się wyłączenie ryzyka przejęcia rynku przez konkurenta, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 z późn. zm.).

Jednocześnie, na podstawie art. 123 ustawy Kodeks postępowania administracyjnego w związku z art. 83 i art. 73 ust. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów Postanowieniem nr RBG- 80/2011 z dnia 29 kwietnia 2011r. zaliczono w poczet dowodów informacje uzyskane przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w toku postępowania wyjaśniającego o sygn. akt RBG-400-25/09/PD. Szczegółowe wyliczenie tych informacji zostało zamieszczone w tymże postanowieniu.

W toku postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (**dalej także: Prezes UOKiK, organ ochrony konkurencji i konsumentów, organ antymonopolowy**) nawiązał również współpracę z Komisją Nadzoru Finansowego w Warszawie, od której pozyskał informacje o rynku ubezpieczeń osobowych oraz rynku usług brokerskich. Ponadto organ ochrony konkurencji i konsumentów uzyskał informacje od wszystkich działających w Polsce zakładów ubezpieczeń zajmujących się grupowym ubezpieczeniem NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na temat ich działalności na tym rynku, jego specyfiki, a także pozyskał dane statystyczne związane z ich działalnością na tym rynku z wysokością przychodu z tego tytułu łącznie. Uzyskano także od zakładów ubezpieczeń oferujących grupowe ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych oferty, jakie obowiązywały w dniu 1 lipca 2009r. Zakłady ubezpieczeń przedstawiły warunki ubezpieczenia oferowane ubezpieczającym oraz stawki składek przy różnych wariantach zakresu ubezpieczenia.

W toku postępowania zakłady ubezpieczeń wskazały także, z którymi brokerami na terenie kraju współpracują w zakresie grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i jaki osiągnęły przychód ze sprzedaży tego ubezpieczenia w 2008, 2009 i 2010r. W ten sposób uzyskano dane o ogólnej wartości tego rynku w Polsce przy uwzględnieniu wszystkich kanałów dystrybucji i wyliczono udział w tym rynku PZU S.A.

Od grupy brokerów ubezpieczeniowych wskazanych przez zakłady ubezpieczeń uzyskano natomiast informacje na temat rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Brokerzy udzielili informacji na temat specyfiki tego rynku i zasad współpracy, jakie obowiązują między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń. Ponadto ankietowani brokerzy ubezpieczeniowi wskazali na wartość składki przypisanej w grupowym ubezpieczeniu NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na rzecz zakładów ubezpieczeń, z którymi współpracowali w 2008, 2009 i 2010r. oraz przychodu, jaki uzyskali w tym okresie z tytułu pośrednictwa z tego typu sprzedaży. W ten sposób uzyskano dane o ogólnej wartości rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w Polsce i wyliczono udział w tym rynku Maximus Broker pod względem wartości składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń oraz wartości przychodu uzyskanego przez Maximus Broker. Dane te odzwierciedlają sytuację na rynku w sposób rzetelny. Obarczone są niewielkim marginesem błędu spowodowanym pojedynczymi przypadkami braku odpowiedzi na zadane przedsiębiorcom pytania lub brakiem tej odpowiedzi z powodu zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej.

W toku postępowania antymonopolowego PZU S.A. przekazał Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów informacje, które uznał za tajemnicę przedsiębiorstwa. W związku z tym Prezes UOKiK wydał w dniach 22 listopada 2011r., 1 grudnia 2011r. i 29 grudnia 2011r. Postanowienia nr 196/2011, nr 201/2011 i nr 228/2011, na podstawie których ograniczono Maximus Broker prawo wglądu do informacji znajdujących się na kartach:

- 5570-5573 tj. informacji zawartych w piśmie Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 24 listopada 2011r. oraz dokumencie CIT-8A dotyczących wysokości przychodu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie, przedłożonych w odpowiedzi na wezwanie Prezesa UOKiK z dnia 15 listopada 2011r.;
- 5149 i 5154-5159 – tj. informacji zawartych piśmie Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 3 listopada 2011r. dotyczących kształtowania wysokości

stawek składek ubezpieczeniowych i sposobu kalkulacji stawek ostatecznych oraz dokumentach, z których te zasady wynikają: „Taryfy składek za ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w szkołach i innych zakładach” ustaloną uchwałą Zarządu PZU SA Nr UZ/126/2006 z dnia 4 kwietnia 2006 r., ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu PZU SA Nr UZ/215/2007 z dnia 24 kwietnia 2007 roku; pisma z dnia 6 kwietnia 2009r. Nr BZP-0198/2009 o nazwie „Tabele maksymalnych zniżek dla poszczególnych rodzajów placówek oraz minimalnych zwwyżek dla gimnazjów ustalonych jako stawki wyjściowe dla tego rodzaju szkół na rok szkolny 2009/2010”;

- 5811-5812, tj. informacji dotyczących liczby umów grupowego ubezpieczenia NNW, zawartych przez PZU S.A. na terenie województwa kujawsko-pomorskiego obszaru sprzedaży przy wykorzystaniu wszystkich sposobów zawierania umów, przy wykorzystaniu pośrednictwa brokerów ubezpieczeniowych oraz przy wykorzystaniu pośrednictwa Maximus Broker.

Pismem z dnia 8 grudnia 2011r. Prezes UOKiK powiadomił strony postępowania o zakończeniu zbierania materiału dowodowego i możliwości zapoznania się z aktami sprawy. Z możliwości tej skorzystał PZU S.A.

### **Stanowisko PZU S.A. w sprawie**

Pełnomocnik PZU S.A., ustosunkowując się do postawionego w w/w Postanowieniu z dnia 12 kwietnia 2011r. Nr RBG-64/2011 zarzutu skierował pismo z dnia 6 maja 2011r., w którym wniósł o zakończenie postępowania antymonopolowego i wydanie decyzji o niestwierdzeniu stosowania przez PZU S.A. praktyki ograniczającej konkurencję, o której mowa w art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji konsumentów **(dalej także: okiku)**

Podniósł jednocześnie, iż:

**- PZU S.A. i Maximus Broker „nie mogły ze sobą ani konkurować”, ani „zaprzestać konkurowania” na jakimkolwiek rynku właściwym;**

W ocenie pełnomocnika PZU S.A. zakłady ubezpieczeń nie konkurują i nie mogą konkurować z pośrednikiem ubezpieczeniowym. Inne są, bowiem cele wyznaczone dla ubezpieczyciela, a inne cele dla brokera ubezpieczeniowego. Brak możliwości „konkurowania” pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a ubezpieczycielem nie oznacza wcale, że mają oni wspólne interesy. W ocenie PZU S.A. są one przeciwne. Ubezpieczyciel pragnie zawrzeć umowę ubezpieczenia na najbardziej dla niego korzystnych, dozwolonych przez prawo warunkach, natomiast broker ubezpieczeniowy pragnie zawrzeć umowę ubezpieczenia na warunkach najkorzystniejszych dla ubezpieczającego (broker ubezpieczeniowy ma za zadanie uzyskać dla ubezpieczającego najlepszą ofertę ubezpieczeniową od ubezpieczyciela). W tym zakresie mogą rodzić się konflikty interesów pomiędzy ubezpieczycielem, a brokerem ubezpieczeniowym. Mogą one powstać, czy to wskutek braku porozumienia pomiędzy nimi, co do warunków umowy kurtażowej, czy to wskutek wybrania oferty ubezpieczyciela przez ubezpieczającego, z pominięciem brokera ubezpieczeniowego (tj. z naruszeniem przez ubezpieczającego umowy zlecenia zawartej pomiędzy nim, a brokerem ubezpieczeniowym). W konsekwencji, zdaniem PZU S.A. nie dochodzi do „konkurencji” pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym umocowanym na wyłączność, a ubezpieczycielem, również w sytuacji przyjęcia oferty ubezpieczyciela przez ubezpieczającego, złożonej mu przez ubezpieczyciela, bezpośrednio z pominięciem brokera

ubezpieczeniowego. W takim bowiem przypadku może dochodzić co najwyżej do naruszenia umowy, zawartej pomiędzy ubezpieczającym a brokerem ubezpieczeniowym.

PZU S.A. podniósł także, iż **nie istnieją jakiegokolwiek ograniczenia, zakazy ustawowe, ani przepisy prawne, które ograniczałyby albo zakazywałyby ubezpieczycielowi składania oferty ubezpieczeniowej ubezpieczającemu z pominięciem brokera ubezpieczeniowego, któremu ubezpieczający udzielił pełnomocnictwa. Nie ma również ustawowego zakazu, ani ograniczenia — przyjmowania przez ubezpieczającego takiej oferty.**

Wyjaśniono także, iż „współpraca”, o której mowa w wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. „*stanowiła użyty skrót myślowy, zastępujący dłuższy opis czynności faktycznych, które miały miejsce, tj. zwrócenie się w trakcie spotkania i rozmów przez Maximus Broker Sp. z o.o. (w ramach ustawowych czynności brokerskich i na podstawie udzielonych pełnomocnictw), w imieniu poszukujących ochrony ubezpieczeniowej szkół - do PZU SA z propozycją, odnośnie złożenia przez PZU SA oferty ubezpieczeniowej dla szkół (w zakresie ubezpieczenia NNW młodzieży szkolnej).* W ocenie PZU S.A. współpraca ta nie oznaczała zawarcia pomiędzy PZU S.A., a Maximus Broker Sp. z o.o. jakiegokolwiek umowy ani ustnej, ani pisemnej (poza oczywiście ustaleniem „kurtażu”), która naruszałaby konkurencję, a jedynie oferowanie przez Maximus Broker również oferty PZU S.A. (która jego zdaniem **była najlepsza dla ubezpieczającego**). Użyte natomiast sformułowanie „*zaprzestanie konkurowania ze sobą*”, oznacza tylko i wyłącznie informację, iż **w szkołach, które reprezentuje Maximus Broker (w oparciu o udzielone pełnomocnictwa), w których PZU S.A. jeszcze nie złożyło bezpośrednich, przyjętych już ofert, PZU S.A. nie będzie składał innych ofert ubezpieczenia, przyjmując, iż byłoby to ignorowanie wyrażonej woli (poprzez udzielenie pełnomocnictwa Maximus Broker) potencjalnych ubezpieczających.**

Ponadto PZU S.A. podkreślił, iż klienci korzystający z usług PZU S.A. za pośrednictwem Maximus Broker nie byli pokrzywdzeni, ponieważ nie płacili wyższej składki za ubezpieczenia zawierane przy udziale brokera ubezpieczeniowego. Okoliczność zawarcia umowy ubezpieczenia za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego nie wywierała wpływu na wysokość składki ubezpieczeniowej płaconej przez klienta.

PZU S.A. poinformował także, że sprzedaż ubezpieczeń NNW dzieci i młodzieży szkolnej realizuje zasadniczo za pośrednictwem pracowników własnych oraz w znacznie mniejszym zakresie, agentów ubezpieczeniowych. Proces sprzedaży realizowany jest poprzez osobiste wizyty przedstawicieli PZU S.A. w jednostkach oświatowych i prezentacji oferty ubezpieczeniowej. Proces ten miał miejsce również w 2009 roku, jednakże, w tym roku do jednostek PZU S.A. skierowane zostały zapytania ofertowe wraz z pełnomocnictwami udzielonymi Maximus Broker przez przedstawicieli niektórych gmin (lub miast). W przypadku, gdy do jednostek PZU S.A. składane są pełnomocnictwa udzielone brokerowi ubezpieczeniowemu przez osoby uprawnione do działania w imieniu gmin, ubezpieczyciel nie ma prawa ich ignorować. **Przygotowana w 2009 r. oferta PZU S.A. nie uległa zmianie pod kątem płaconej przez klienta składki po złożeniu pełnomocnictw przez Maximus Broker. Fakt, iż w procesie sprzedaży pojawił się pośrednik ubezpieczeniowy nie miał wpływu na cenę oferty dla Klienta (nie następował jej wzrost o wartość „kurtażu” wypłacanego pośrednikowi ubezpieczeniowemu).**

**- upłynął już termin, w którym możliwe było wszczęcie postępowania antymonopolowego. W opinii PZU S.A. termin ten upłynął 6 lipca 2010r., czyli z upływem roku od jego zawarcia;**

Pełnomocnik PZU S.A. podniósł, że, z uwagi na to, że zarzut postawiony PZU S.A. w Postanowieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 12 kwietnia 2011r., Nr RBG-64/2011 dotyczy zawarcia porozumienia w lipcu 2009 roku, to termin na wszczęcie postępowania (termin przedawnienia) - upłynął w dniu 6 lipca 2010 roku i tego też dnia zakończyła się możliwość wszczęcia postępowania antymonopolowego przeciwko PZU S.A.

**- działania PZU S.A. nie wypełniają znamion definicji ustawowych, na rynku sprzedaży ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego, gdyż taki rynek nie istnieje;**

PZU S.A. podniósł, iż określenie w Postanowieniu z dnia 12 kwietnia 2011 r. Nr RBG-64/2011 rynku właściwego jest nieprawidłowe. Nie istnieje bowiem rynek „sprzedaży ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych”, gdyż nie spełnia on wymogów rynku właściwego o jakich mowa w art. 4 pkt 9 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. W ocenie PZU S.A., rynkiem właściwym może być co najwyżej rynek ubezpieczeń osobowych - zgodnie z załącznikiem do Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej. Ponadto nieprawidłowe jest także zakreślenie rynku do granic województwa kujawsko-pomorskiego. Zdaniem PZU S.A. rynek sprzedaży ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych dotyczy bowiem całej Polski.

**- Maximus Broker nie przekraczał udziału 10% w jakimkolwiek rynku właściwym w 2008 r.;**

Z uwagi na to, w ocenie PZU S.A., podkreślenia wymaga to, iż „w niniejszej sprawie ma zastosowanie art. 7 ust. 1 pkt 2) Ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zgodnie z którym, zakazu o którym mowa w art. 6 ust. 1 w/w Ustawy, nie stosuje się do porozumień zawieranych pomiędzy przedsiębiorcami, którzy nie są konkurentami (PZU SA — działa na rynku ubezpieczeń, Maximus Broker Sp. z o.o. — działa na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego), jeżeli udział w rynku posiadany przez któregośkolwiek z nich w roku poprzedzającym zawarcie porozumienia (tj. w niniejszej sprawie — w 2008 roku) nie przekracza 10%. Maximus Broker Sp. z o.o. — w rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego (tj. rynku właściwego — na którym działa i działał Maximus Broker Sp. z o.o.) w 2008 roku nie posiadał udziału, który przekraczałby 10% tegoż rynku. W konsekwencji powyższego — nawet przy teoretycznym założeniu, że pomiędzy PZU SA, a Maximus Broker Sp. z o.o. doszłoby do zawarcia w 2009 roku porozumienia, które spełniałoby warunki określone w art. 6 ust. 1 w/w Ustawy (czemu PZU SA stanowczo zaprzecza), to takie porozumienie, nie byłoby zakazane przepisami w/w Ustawy.”

**- rekomendowanie ubezpieczającemu najlepszej oferty umowy ubezpieczenia przez brokera ubezpieczeniowego jest nie tylko dozwolone przepisami prawa, ale wręcz stanowi obowiązek ustawy brokera ubezpieczeniowego.**

Na skutek powyższego pisma pełnomocnika PZU S.A. z dnia 6 maja 2011r. uszczegółowiono treść postanowienia o wszczęciu postępowania antymonopolowego z dnia 12 kwietnia 2011r. i nadano sentencji następujące brzmienie:

„wszczyna się w dniu 12 kwietnia 2011r. postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem zawarcia przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie i Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu **porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, polegającego na podziale rynku zbytu pod względem podmiotowym** poprzez przekazanie do obsługi Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu klientów Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z terenu województwa kujawsko-pomorskiego, w zamian za rekomendowanie tym klientom ubezpieczenia w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 z późn. zm.)”

Strony ustosunkowując się do treści Postanowienia Nr 189/2011 z dnia 15 listopada 2011r. i jednocześnie zajmując końcowe stanowisko w sprawie podniosły, co następuje:

**- PZU S.A.**

W pismach z dnia 16 grudnia 2011r. i z dnia 27 grudnia 2011r. pełnomocnik PZU S.A. zarzucił Prezesowi UOKiK, iż jego stanowisko:

- opiera się na błędnym wyobrażeniu zasad, na jakich funkcjonuje sektor ubezpieczeniowy, w tym w szczególności wypacza relacje między zakładem ubezpieczeń a brokerem ubezpieczeniowym;
- abstrahuje od stanu faktycznego, jaki można ustalić w oparciu o materiał zgromadzony w aktach postępowania antymonopolowego;
- jest sprzeczne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Rozwijając zarzut błędnego rozumienia przez Prezesa UOKiK zasad, na jakich funkcjonuje rynek ubezpieczeń, PZU S.A. wskazał, iż możliwa jest odmowa ubezpieczyciela współpracy z brokerem, np. w sytuacji, w której określony ubezpieczyciel obsługuje bezpośrednio (tzn. bez udziału brokera ubezpieczeniowego) danego klienta (ubezpieczającego), a następnie ów ubezpieczający udziela pełnomocnictwa brokerowi ubezpieczeniowemu. W tej sytuacji broker „wchodzi” w istniejącą już relację między ubezpieczycielem a ubezpieczającym i nie zapewnia ubezpieczycielowi istotnej „wartości dodanej” (tzn. nie ułatwia ubezpieczycielowi pozyskania klienta).

W ocenie PZU S.A. mimo, że broker nie może działać jako reprezentant interesów ubezpieczycieli, zdarza się, że broker ubezpieczeniowy wynegocjowawszy z ubezpieczycielem warunki ubezpieczenia na korzystnych warunkach, deklaruje temu ubezpieczycielowi, iż oferta tego ubezpieczyciela jest najlepsza spośród ofert pozyskanych przez brokera i w konsekwencji będzie rekomendowana klientowi. W konsekwencji PZU S.A. uważa, że tylko i wyłącznie w tym kontekście należy interpretować słowa Pana Adama Ch., że Maximus Broker oferował będzie ubezpieczenie PZU S.A.

PZU S.A. podniósł także, że w aktach sprawy brak jest dowodów zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję. W rezultacie budzi zastrzeżenia PZU S.A. to, że na podstawie jednego tylko e-maila przyjęto, że pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker

doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję. Stwierdził także, że porozumienie wymaga wyrażenia wspólnej woli, tymczasem w niniejszej sprawie zarówno PZU S.A. jak i Maximus Broker konsekwentnie i od początku zaprzeczają, by doszło pomiędzy nimi do jakiegokolwiek porozumienia ograniczającego konkurencję. Co więcej, istotne jest w ocenie PZU SA fakt, iż wiadomość ta została sprostowana przez jej autora.

W treści pisma z dnia 27 grudnia 2011r. PZU S.A. zwrócił uwagę także na dane rynkowe, które w jego ocenie przeczą twierdzeniu, że porozumienie między PZU S.A. i Maximus Broker zostało zawarte. Strona postępowania przedstawiła dane na temat „*liczby umów grupowego ubezpieczenia NNW, zawartych przez PZU na terenie województwa kujawsko-pomorskiego obszaru sprzedaży*” przy wykorzystaniu wszystkich sposobów zawierania umów, przy wykorzystaniu pośrednictwa brokerów ubezpieczeniowych oraz przy wykorzystaniu pośrednictwa Maximus Broker. Dane te PZU S.A. uznał za stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa. Jednocześnie PZU S.A. wniósł o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka Pan Pawła O. na okoliczność sposobu zgromadzenia w/w danych i objaśnienia ich znaczenia oraz wyjaśnienia zasad funkcjonowania ubezpieczeń NNW w Polsce.

PZU S.A. zarzucił także Prezesowi UOKiK błędną kwalifikację prawną porozumienia. Uznał bowiem, że Prezes UOKiK ocenił relacje między PZU S.A. a Maximus Broker jako horyzontalne, a zawarte między nimi porozumienie jako kartel. W ocenie PZU S.A. tego rodzaju porozumienie może zostać zawarte jedynie przez konkurentów, a nie pomiędzy dwoma przedsiębiorcami, którzy działają na różnych szczeblach obrotu. Nawiązane przez PZU S.A. i Maximus Broker stosunki - w ocenie tego pierwszego - mają charakter porozumienia dystrybucyjnego, takie zaś porozumienia są powszechnie zawierane w praktyce gospodarczej.

Kolejny zarzut PZU S.A. dotyczył wpływu praktyki na rynek. W ocenie strony postępowania wpływu tego nie było i w konsekwencji nie ma zagrożenia:

- zamknięcia rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych dla innych zakładów ubezpieczeń, bowiem zakłady ubezpieczeń konkurencyjne wobec PZU S.A. mogą dystrybuować swoje ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zarówno za pomocą Maximus Broker jak i całej rzeszy konkurentów Maximus Broker,

- zamknięcia rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, dla konkurentów Maximus Broker, bowiem, nawet, jeśli PZU S.A. zobowiązałoby się dystrybuować swoje ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie jednego z województw tylko za pomocą Maximus Broker, to konkurenci tego ostatniego mają dostęp do ofert konkurentów PZU S.A.

PZU S.A. z ostrożności podniósł także zarzut przedawnienia, wskazując, że e-mail Pana Adama Ch. został wysłany w dniu 6 lipca 2009r., a jego sprostowanie w dniu 31 sierpnia 2009 r. W rezultacie przyjmując, że porozumienie było zawarte w dniu 6 lipca 2009r. to z pewnością ustało w dniu 31 sierpnia 2009r., tj. w dniu wysłania sprostowania. Wówczas bowiem, w ocenie PZU S.A., żadna z osób pracujących w PZU S.A. nie mogła już mieć wątpliwości co do zasad, na jakich ubezpieczyciel współpracuje z brokerem. Postępowanie antymonopolowe, w sprawie porozumienia pomiędzy PZU S.A. a Maximus Broker mogło zostać wszczęte, zdaniem PZU S.A., do końca roku 2010.

PZU S.A. podniósł także zarzut dotyczący treści samej sentencji Postanowienia Nr 189/2011. W jego ocenie zarzut taki obarczony jest błędem logicznym. W ocenie PZU S.A. nie wiadomo po co broker miałby rekomendować klientom PZU S.A. skorzystanie z oferty PZU S.A. Zdaniem strony postępowania pojęcie klienta PZU S.A. sugeruje, że klient ten już

zdecydował się skorzystać z oferty PZU S.A. W związku z tym rekomendowanie mu oferty PZU byłoby bezprzedmiotowe.

PZU S.A. wskazał także, że na rynku ubezpieczeniowym obowiązuje niepisana zasada, zgodnie z którą niezależnie od tego, czy ubezpieczyciel bezpośrednio składa ofertę ubezpieczającemu, czy też oferta to składana jest za pośrednictwem brokera, jej warunki są identyczne, pod względem wysokości składki. Oferta przedstawiana przez ubezpieczyciela za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego nie jest droższa, aniżeli oferta przedstawiona bezpośrednio przez ubezpieczyciela.

Ostatecznie PZU S.A. podniósł, iż w niniejszym postępowaniu naruszone zostały standardy proceduralne oraz nie przeprowadzono postępowania dowodowego.

W jego ocenie gwarancje proceduralne w postaci prawa do sprawiedliwego procesu nie zostały jemu w przedmiotowej sprawie zagwarantowane. PZU S.A. zarzucił Prezesowi UOKiK, iż doprecyzowanie w dniu 15 listopada 2011 r. postanowienia z dnia 12 kwietnia 2011r. stanowi postawienie mu nowego zarzutu, który w jego opinii całkowicie zmienia sytuację prawną. Termin zaś, który został wyznaczony stronom postępowania na zajęcie stanowiska odnośnie doprecyzowania zarzutu jest zbyt krótki. Faktu tego, w opinii strony postępowania, nie zmienia nawet przedłużenie tego terminu do dnia 29 grudnia 2011r. W ocenie spółki naruszone zostało jej prawo do obrony, w tym prawo do bycia wysłuchanym.

PZU S.A. podniósł także, iż przysługujące jemu prawo do przeglądania akt i wypowiedzenia się w sprawie zebranego przez Prezesa UOKiK materiału dowodowego jest w przedmiotowej sprawie „raczej iluzoryczne”, a ponadto nie gwarantuje realizacji przysługującego prawa do czynnego udziału w każdym stadium postępowania, a przed wydaniem decyzji, do wypowiedzenia się co do zebranych dowodów i materiałów oraz zgłoszonych żądań. Drugi z zarzutów wynika, zdaniem PZU S.A., z tego, że Prezes UOKiK nie ujawnił i nie wskazał spółce, jakie posiadane przez siebie i przeprowadzone w sprawie dowody uznaje za dowody stosowania przez spółkę i Maximus Broker zarzucanej praktyki ograniczającej konkurencję. Mimo, że, jak sam PZU S.A. wskazuje, w krajowej procedurze antymonopolowej brak jest odpowiednika ang. *statement of objection*, czyli oświadczenia o przedstawieniu zarzutów, zarzuca on organowi antymonopolowemu brak wskazania na jakich dowodach oparte są stawiane spółce zarzuty.

#### **- Maximus Broker**

W ocenie Maximus Broker brokerzy ubezpieczeniowi napotykają w swej działalności trudności, w związku z odmową przekazania danemu brokerowi przez PZU S.A. informacji o ofercie, a więc uniemożliwieniem im porównania ofert PZU S.A. i innych ubezpieczycieli. Jednocześnie z odmową przekazania oferty brokerowi działającemu na rzecz i w imieniu placówki oświatowej szukającej ochrony ubezpieczeniowej, PZU S.A. działając poprzez swoich agentów uzyskuje informacje na temat rekomendacji brokera i samodzielnie składa korzystniejszą ofertę danej placówce. W innych sytuacjach PZU S.A. co prawda przekazuje swoje oferty brokerowi, ale jednocześnie do każdej placówki oświatowej obsługiwanej przez brokera ubezpieczeniowego na podstawie pełnomocnictwa na wyłączność, kieruje swoich agentów, którzy składają następnie oferty korzystniejsze od tej, którą PZU S.A. przedstawił placówce za pośrednictwem działającego na jej rzecz brokera ubezpieczeniowego. Tego rodzaju działania właśnie starał się wyeliminować Maximus Broker podejmując rozmowy z przedstawicielami PZU S.A.

W ocenie Maximus Broker, korespondencja e-mailowa, jaka miała miejsce pomiędzy nim a PZU S.A. w okresie od 30 czerwca 2009 r. do 30 lipca 2009r., odzwierciedla opisaną powyżej sytuację związaną z problemami w uzyskaniu oferty od PZU S.A. Maximus Broker dążył bowiem do uzyskania zapewnienia, że PZU S.A. zaprzestanie odmawiać przedstawienia oferty klientowi brokera, oraz po przedstawieniu takiej oferty brokerowi działającemu na mocy pełnomocnictwa wyłącznego do reprezentacji konkretnej placówki oświatowej nie będzie kierował do niej swojego agenta z propozycją korzystniejszej umowy.

Jednocześnie, Maximus Broker stwierdził, że działając w zgodzie z ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym oraz zgodnie z ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów wynegocjował z PZU S.A. zmianę oferty ubezpieczenia NNW dla placówek oświatowych, w związku z faktem, iż dotychczasowa oferta PZU S.A. znacznie odstawała od propozycji innych ubezpieczycieli.

Ponadto wyraźnie wskazano, że wiadomości znajdujące się w aktach sprawy, w ocenie Maximus Broker, nie zawierają informacji o obowiązku po jego stronie rekomendowania oferty PZU S.A. nawet w sytuacji, kiedy oferta ta jest gorsza od ofert pozostałych ubezpieczycieli.

Poza tym, w braku jednoznacznego dowodu z dokumentu potwierdzającego wyraźne przyjęcie propozycji zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję przez drugą stronę tego porozumienia, wszelkie wątpliwości powstałe na tle dowodów pośrednich powinny być interpretowane na korzyść stron postępowania.

Nadto Maximus Broker ocenia zarzucane porozumienie jako porozumienie wertykalne. Zgodnie bowiem ze stanowiskiem do porozumień wertykalnych nie jest możliwe przyjmowanie bardzo daleko idących domniemań przy ocenie, czy w konkretnej sytuacji doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję. Pasywne, zdaniem Maximus Broker, zachowanie dystrybutora wobec potencjalnie antykonkurencyjnej oferty składanej przez dostawcę, nie oznacza automatycznie, że dochodzi do zawarcia porozumienia naruszającego konkurencję. Zdaniem strony postępowania w niniejszej sprawie nie sposób wskazać zbieżnych intencji stron co do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję, jak też niekorzystnych dla konkurencji skutków rynkowych.

Maximus Broker stwierdza ponadto, że znaczna część materiału dowodowego zebranego w postępowaniu administracyjnym zawiera szereg dokumentów świadczących o tym, że prawidłowo realizował on obowiązki nałożone przez ustawodawcę na brokerów ubezpieczeniowych i w przypadku każdego klienta przedstawiała obiektywne, bo oparte na zasadzie transparentnego systemu punktowego, rekomendacje odnośnie ofert ubezpieczycieli. Ostateczny wybór oferty zawsze należał natomiast do podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, nie zaś do brokera. Zatem jedyną form „wpływu”, jaki Maximus Broker mógłby potencjalnie wywierać na wybór oferty ubezpieczenia mogłaby być jedynie nieprawidłowa kalkulacja punktów zebranych przez poszczególne oferty. Jako że w przypadku każdego procesu doradzania placówkom oświatowym objętego zakresem niniejszego postępowania administracyjnego broker posługiwał się obiektywnym systemem punktowym, ustalonym z wyprzedzeniem i niezmiennym, nie mógł mieć - i wciąż nie ma - możliwości wpływu na wybór oferty dokonywany przez te placówki.

Co więcej, w celu wprowadzenia transparentności procesu wyboru oferty ubezpieczenia NNW dla placówek oświatowych Spółka przesłała do ponad 400 podmiotów

opinię prawną uzyskaną z Urzędu Zamówień Publicznych potwierdzającą, obowiązek prowadzenia postępowania o zamówienia publiczne w tym zakresie.

W konsekwencji Maximus Broker wniósł o umorzenie niniejszego postępowania administracyjnego jako bezpodstawnego, lub o zmianę zarzutu w związku z nowymi informacjami przedstawionymi w w/w piśmie.

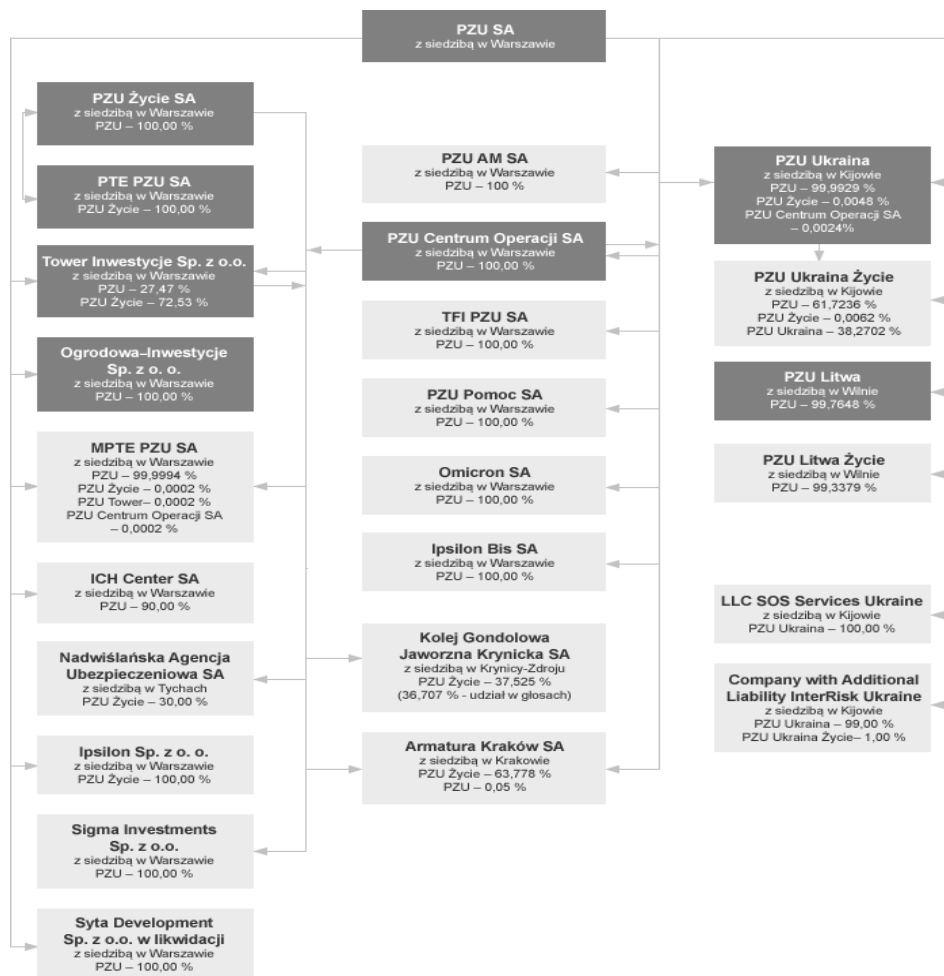
**Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił następujący stan faktyczny:**

## I. Przedsiębiorcy

### a) Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie

Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie jest macierzystą firmą wszystkich podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej PZU. Struktura Grupy Kapitałowej PZU przedstawia się następująco:

Wykres 1



Źródło: <http://www.pzu.pl/grupa-pzu/o-grupie/struktura-grupy>, stan na dzień 21 listopada 2011r.

PZU S.A. prowadzi działalność ubezpieczeniową w formie spółki akcyjnej od 23 grudnia 1991 roku - w wyniku przekształcenia Państwowego Zakładu Ubezpieczeń (na mocy ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku - tekst jednolity Dz.U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.). PZU S.A. wpisany jest do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000009831. Przedmiot działalności Spółki mieści się w sektorze ubezpieczeń majątkowych oraz osobowych i według wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego polega on m.in. na:

- prowadzeniu działalności ubezpieczeniowej bezpośredniej i pośredniej (reasekuracyjnej) w kraju i za granicą,
- organizowanie i prowadzenie innych usług związanych z działalnością ubezpieczeniową i reasekuracyjną. (dowód: odpis KRS PZU S.A.- k. 2880-2895)

PZU S.A. posiada oddziały w następujących miejscowościach na terenie kraju: Bydgoszcz, Wrocław, Lublin, Łódź, Kraków, Warszawa, Gdańsk, Katowice, Poznań, Szczecin.

Pan Adam Ch. w 2009r. pełnił funkcję Dyrektora Sprzedaży PZU S.A. – Oddział w Poznaniu.

#### **b) Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu**

**Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu** jest spółką prawa handlowego wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000009831. Założycielem i Prezesem Zarządu Maximus Broker jest Pan Remigiusz B.

Spółka zatrudnia blisko 70 osób. Do przedmiotu działalności Maximus Broker należy m.in.:

- działalność pomocnicza związana z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-rentowymi
- działalność agentów i brokerów ubezpieczeniowych. (dowód: odpis KRS Maximus Broker - k. 4265-4266)

Prezes Zarządu Maximus Broker – Pan Remigiusz B. jest członkiem Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych (**dalej: Stowarzyszenie**). Stowarzyszenie działa na podstawie Statutu wprowadzonego uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zebrania z dnia 12 października 2010r.

Zgodnie ze Statutem Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych działa w celu:

1. tworzenia i umacniania powiązań między członkami;
2. reprezentowania interesów majątkowych i niemajątkowych członków, łącznie i indywidualnie, w tym również wobec organów władzy i administracji państwowej, instytucji, stowarzyszeń, organizacji, izb oraz osób prywatnych;
3. współdziałania z osobami, organizacjami oraz stowarzyszeniami krajowymi i zagranicznymi, które mogą przyczynić się do realizacji celów Stowarzyszenia;
4. **kształtowania i upowszechniania zasad etyki zawodowej w działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego;**
5. stworzenia możliwości polubownego i pojednawczego rozstrzygnięcia sporów między członkami;
6. tworzenia i rozwoju rynku ubezpieczeniowego oraz ochrony interesów konsumenckich;
7. podnoszenia poziomu wiedzy zawodowej członków.

Członkowie zwyczajni Stowarzyszenia zobowiązani są:

1. **przestrzegać postanowień Statutu Stowarzyszenia oraz regulaminów i uchwał jego władz,**
2. współdziałać w realizacji celów statutowych Stowarzyszenia,
3. płacić roczną składkę członkowską jednorazowo, do 31 marca każdego roku, za dany rok,
4. brać czynny udział w pracach Stowarzyszenia,
5. **przestrzegać zasad etyki zawodowej, ustalonych przez Stowarzyszenie.**

Członkowie Stowarzyszenia w 1998r. przyjęli tzw. Kartę Sobieszowską zawierającą Kodeks Etyki Zawodowej Brokera. Dokument ten zawiera podstawowe normy etycznego zachowania brokera - członka Stowarzyszenia. Do zbioru tych zasad należą m. in. następujące postanowienia:

**I. W kontaktach z Klientem broker podejmuje działania w dobrej wierze, nacechowane szacunkiem i w poczuciu najlepszego wykorzystania swojej wiedzy, mając za podstawowy cel interes Klienta;**

**II. W kontaktach z zakładem ubezpieczeń broker, poprzez swoje zaangażowanie i profesjonalizm, umiejętnie wykorzystuje swoją wiedzę, postępuje uczciwie w stosunku do zakładu ubezpieczeń - dążąc do zabezpieczenia jak najlepiej pojętego interesu Klienta.**

Kodeks Etyki Zawodowej Brokera opiera się w szczególności na następujących standardach etyki zawodowej członków Stowarzyszenia:

- **Brokerzy działają w interesie Klienta, którego dobro stawiane jest na pierwszym miejscu;**
- **Brokerzy prowadzą działalność w dobrej wierze i zgodnie z prawem, przestrzegając zasad uczciwej konkurencji;**
- **Brokerzy w swoim działaniu kierują się zasadami uczciwego obrotu w stosunku do wszystkich podmiotów. (dowód: wydruk ze strony internetowej Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych – k. 4905-4908)**

## **II. Korespondencja pomiędzy Panem Adamem Ch. i Panem Remigiuszem B. oraz pomiędzy pracownikami PZU S.A. i Maximus Broker<sup>1</sup>**

Pod koniec czerwca 2009r. Pan Adam Ch. i Pan Remigiusz B. odbyli kilka spotkań, których tematem miały być uzgodnienia dotyczące dotychczasowej i przyszłej współpracy między zakładem ubezpieczeń PZU S.A. i Maximus Broker. W wyniku tych rozmów Pan Adam Ch. i Pan Remigiusz B. wypracowali schemat współpracy między PZU S.A. i Maximus Broker, który następnie Pan Adam Ch. opisał w wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. i przesłał go do kierowników sprzedaży PZU S.A. na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Wiadomość ta ma następującą treść:

*„Szanowni Państwo,  
w związku z napływającymi od pewnego czasu sygnałami, że:  
- część szkół z naszego portfela została przejęta do obsługi przez Maximus Broker i ulokowana w konkurencyjnych Towarzystwach Ubezpieczeniowych,  
- macie Państwo bardzo utrudniony kontakt z Dyrektorami szkół czy też Wójtami, Starostami (odmowy umawiania się na spotkania), **podjęliśmy rozmowy***

---

<sup>1</sup> Zachowano oryginalną pisownię, zaś wytluszczenia i podkreślenia zostały wprowadzone przez Prezesa UOKiK, w celu zwrócenia uwagi na szczególnie istotne w danym momencie rozważań fragmenty cytowanej korespondencji.

**z Maximus Broker w celu zmniejszenia strat w ubezpieczeniu NNW placówek oświatowych na terenie naszego obszaru sprzedaży.**

**W wyniku tych rozmów ustaliliśmy, że PZU SA i Maximus Broker zaprzestaną konkurować ze sobą i podejmą współpracę od dnia 02.07.2009 r. w zakresie ubezpieczenia NNW placówek oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego:**

▪ **PZU SA będzie honorowało pełnomocnictwo udzielone Maximus Broker przez jednostki samorządowe do reprezentowania szkół przy zawieraniu NNW młodzieży szkolnej (wykaz jednostek samorządowych, od których broker posiada pełnomocnictwo w załączeniu),**

▪ **od dnia 02 lipca 2009 roku w placówkach oświatowych (funkcjonujących na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku), które jeszcze nie podpisały umów z konkurencją, Maximus Broker rekomenduje ofertę PZU SA jako najlepszą i placówki te będą ubezpieczane przy współudziale brokera,**

▪ **wszystkie ubezpieczenia NNW młodzieży szkolnej w roku szkolnym 2009/2010 zawierane przy współudziale Maximus Broker - placówki oświatowe funkcjonujące na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku - taryfikujemy wg standardowych zasad (nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek), z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% (zgodnie z obowiązującymi regulacjami - umowa) i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%,**

▪ **od dnia 02 lipca 2009 w PZU SA przestaje konkurować z Maximus Broker informując placówki, że jest to wspólny program ubezpieczeniowy PZU SA realizowany przy współudziale Maximus Broker,**

▪ **w najbliższym czasie bezpośrednio do Państwa lub za pośrednictwem brokera do Zespołów Sprzedaży będą sphywały wnioski ubezpieczeniowe. Wnioski na naszym druku oraz wnioski na papierze z logo Maximus Broker traktujemy jednakowo, posłużą one do zawarcia umowy ubezpieczenia przy współudziale brokera. Z uwagi na wielkość programu nie jest istotne, że wniosek wpłynął do PZU SA przed 02.07.2009 roku,**

▪ **po otrzymaniu wniosku i wpłacie składki polisy będą wystawiane przez Zespoły Sprzedaży (nie przewiduje się pośrednictwa Agentów).**

**Wszelkich dodatkowych informacji na temat współpracy pomiędzy PZU SA a Maximus Broker udzieli Państwu Pani Anna W. po powrocie z urlopu tj. po 16.07.2009 roku.**

*Pozdrawiam*

*Adam Ch.*

*Dyrektor Sprzedaży*

*PZU S.A. Oddział w Poznaniu” (dowód: wydruk wiadomości e-mail – k. 10, 126)*

Powyższa wiadomość e-mail była podsumowaniem korespondencji prowadzonej w dniach 30 czerwca 2009r. – 6 lipca 2009r. między Panem Adamem Ch. i Panem Remigiuszem B., a także między pracownikami PZU S.A. i Maximus Broker. Z korespondencji tej wyłania się przebieg procesu kształtowania się treści wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. oraz cel antykonkurencyjnej współpracy między PZU S.A. i Maximus Broker.

**Wiadomość e-mail  
od Pani Marioli B. do Pani Anny W.  
(do wiadomości Pana Adama Ch.)  
30 czerwca 2009r. g. 14.25  
Temat: (brak tematu)**

*„Pełnomocnictwa szkół w naszej pracy nie są nam potrzebne, ponieważ szkoły są jednostkami Gminy i to Gmina nas upoważnia. Pan Adam Ch. wie, że działamy na podstawie pełnomocnictw gmin i powiatów i to z jego strony wyszła propozycja takiej współpracy. Ja się na nią zgodziłem. Z ostatnich dwóch rozmów wynikało, że się porozumieliśmy co do szybkiego zakończenia „małej rywalizacji”. Czekam na odpowiedź na mój adres email.  
Z poważaniem Remigiusz B.*

*Adres : ...@maximus-broker.pl*

*Z poważaniem  
Mariola B.  
Dyrektor Generalny”*

**Wiadomość e-mail  
od Pani Anny W. do Pana Remigiusza B.  
(do wiadomości p. Adama Ch.)  
30 czerwca 2009r. g. 16.40  
Temat: Ubezpieczenia szkół**

*„Dzień dobry,*

*W nawiązaniu do maila poniżej, jak również do wcześniejszej korespondencji oraz w porozumieniu z Dyrektorem Sprzedaży Panem Adamem Ch. informuję, że wyrażamy zgodę na zawarcie ubezpieczeń szkół stosując 5% kurtażu dla Pana firmy oraz 30% wynagrodzenia dla placówek oświatowych na podstawie pełnomocnictw otrzymanych od jednostek samorządowych.  
Nasza zgoda uwarunkowana jest przesłaniem do dnia jutrzejszego na adres mailowy Dyrektora Sprzedaży: ...@pzu.pl wykazu placówek oświatowych z deklaracją, że zostaną one ubezpieczone w PZU SA.*

*Z poważaniem,  
Anna W.  
Specjalista Produktowy”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Remigiusza B. do Pani Anny W.  
(do wiadomości Pana Adama Ch. i ...@maximus-broker.pl)  
1 lipca 2009r. g. 14.40  
Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Zgodnie z rozmową jaką odbyłem z Panią Anną W. przesyłam ustalenia:  
Maximus od jutra zaprzestaje przekonywania swoich klientów do wyboru innego ubezpieczyciela niż PZU w ubezpieczeniu NNW młodzieży szkolnej na*

*kolejny okres ubezpieczenia i zaprzestaje wyjazdów na spotkania z tymi klientami. Jednocześnie zobowiązuje się rekomendować niniejsze ubezpieczenie w PZU (w związku z faktem, iż na dzisiaj Wasza poprawiona oferta jest najlepsza).*

*PZU zobowiązuje się wypłacić 5% prowizji Maximus Broker i 30% prowizji każdej szkole, która jest klientem i Maximus Broker i PZU zgodnie z załącznikiem. Całym procesem technicznym przygotowania polisy zajmuje się PZU. W załączniku wpisane są szkoły gdzie polisy zostały już wystawione u innego Ubezpieczyciela i te są wyłączone z tych ustaleń. Jeżeli do końca dzisiejszego dnia nie otrzymam sprostowania jakiegoś elementu tego emaila, przedmiotowe ustalenia wchodzą w życie z dniem jutrzejszym.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.  
(do wiadomości Pani Magdaleny T. - Bydgoszcz PZUSA)  
1 lipca 2009r. g. 15.02  
Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Nawiązując do poniższego maila wnoszę następujące zastrzeżenie:  
Maximus Broker jest zobowiązane do dostarczenia do jednostki PZU SA wniosku o ubezpieczenie NNW danej szkoły na podstawie, którego PZU SA wystawi stosowny dokument ubezpieczeniowy (polisa/nota).  
Sama rekomendacja Maximus Broker nie gwarantuje, że szkoła podpisze umowę ubezpieczenia z PZU SA i nie może być podstawą wypłaty 5% prowizji na rzecz Brokera.*

*Pozdrawiam  
Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.  
(do wiadomości Pani Magdaleny B. i Pani Marioli B.)  
2 lipca 2009r. g. 13.28  
Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„OK., ale częściowo na naszym papierze firmowym wniosek, który my opracowaliśmy. Część jednostek bezpośrednio, albo za pośrednictwem Waszego przedstawiciela dostarczy do PZU wnioski.  
Czyli mamy porozumienie.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.**  
**2 lipca 2009r. g. 20.46**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Ponieważ, przed chwilą wróciłem ze Szczecina proponuję abyśmy zamknęli temat jutro - mam pewną propozycję w zakresie naszej współpracy w I roku.  
Pozdrawiam*

*Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.**  
**3 lipca 2009r. g. 9.58**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Do 11:30 mam wolny czas.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.**  
**(do wiadomości Pani Anny W.)**  
**3 lipca 2009r. g. 10.28**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Witam,  
proponuję w celu "uszczelnienia" procesu zawierania ubezpieczeń następującą procedurę:*

*Wasze działania*

- za pośrednictwem jednostek samorządowych dostarczone zostaną Nasze wspólne wnioski (musimy ustalić wzór) do jednostek oświatowych (to gwarancja, że żaden Dyrektor nie zrobi "skoku w bok") z załącznikiem, w którym określimy dla danej gminy/powiatu placówkę PZU SA (Zespół Sprzedaży), która zajmie się obsługą oraz wykaz dokumentów jakie są niezbędne do zawarcia umowy o współpracy w celu otrzymania odpisu przez placówkę oświatową. Dobrze było wyznaczyć termin graniczny dostarczenia wniosków.*
- po 1 września Wasze wsparcie za pośrednictwem samorządów jeżeli byłyby problemy ze współpracą (brak wniosków, składek, rozliczeń ostatecznych itd.)*
- dostarczenie do nas skanów pełnomocnictw dla samorządów, które obsługujecie w woj. kujawsko-pomorskim*

*Nasze działania*

- my zajmiemy się polisowaniem*

*Kwestie do ustalenia:*

- dostarczenie polis do placówek*

*Ustalenia dodatkowe:*

- wypłata składek na wyznaczone przez PZU SA konto
  - wypłata odpisu dla placówki na konto bankowe
- Pozdrawiam

Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.**  
**(do wiadomości: ...@maximus-broker.pl; Pani Magdaleny B.)**  
**3 lipca 2009r. g. 11.06**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

„Tak jak powiedziałem podczas naszej rozmowy telefonicznej

- wnioski będą przekazywane albo bezpośrednio przez szkołę do Inspektoratu PZU, albo przekazywane agentowi, przedstawicielowi PZU, albo przez nas,
- będą dwa rodzaje wniosków normalne PZU i nasze z logo Maximusa,
- obecnie w trybie natychmiastowym w związku z naszym porozumieniem wstrzymałem akcje wyjazdów na spotkania ze szkołami,
- wszędzie rekomendujemy PZU,
- tam gdzie szkoły proszą nas o poprawienie oferty, ponieważ otrzymali dobrą ofertę z PZU mówimy, że inni Ubezpieczyciele nie są w stanie przebić ich oferty z PZU,
- tam gdzie, klienci informują nas o spotkaniach z przedstawicielami PZU mówimy, że znamy te oferty i je rekomendujemy i prosimy o akceptacje tej oferty.

Osoba, która z ramienia naszej firmy koordynuje akcje NNW to Pani Dyrektor Biura Korporacyjnego Magdalena B.

Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.**  
**(do wiadomości Pani Anny W. i ...@maksimus-broker.pl)**  
**6 lipca 2009r. g. 10.44**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

”**Dopinając**” **nasze porozumienie**, proszę o przesłanie na mój adres mailowy skanów pełnomocnictw jednostek samorządowych (zgodnie z załącznikiem), a jeżeli nie jest to możliwe z uwagi na wielkość plików to proszę o przesłanie kserokopii tych pełnomocnictw na adres PZU SA, Al. Wojska Polskiego 20c, 85-810 Bydgoszcz.

**Ze strony PZU SA cały proces obsługi szkół będzie koordynowała Pani Anna W. Specjalista Produktowy w Zespole Sprzedaży w Bydgoszczy, Oddział Poznań.**

Pozdrawiam  
Adam Ch.

*Dyrektor Sprzedaży  
Oddział w Poznaniu  
PZU S.A.*”

**Wiadomość e-mail  
od Pana Remigiusza B. do Pani Magdaleny B.  
6 lipca 2009r. g. 10.55  
Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Przypilnuj tego.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.  
6 lipca 2009r. g. 10.54  
Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Ksera wyśle pocztą.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.  
6 lipca 2009r. g. 12.18  
Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Dziękuję*

*Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

Pełnomocnictwa zostały wysłane przez Panią Magdalenę B. do Pani Anny W. w dniu 8 lipca 2009r.

Kolejne wiadomości e-mail dotyczyły etapu wykonywania porozumienia.

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Anny W. do ...@maximus-broker.pl**  
**(do wiadomości Pana Adama Ch.)**  
**23 lipca 2009r. g. 8.27**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Dzień dobry,  
W nawiązaniu do poniższej korespondencji oraz z uwagi na umowę między Maximus Broker a PZU SA proszę o wyjaśnienie dlaczego szkoły należące do Gminy Mrocza będą ubezpieczone w InterRisk? Wczoraj jeden z Kierowników Sprzedaży po kontakcie z Dyrektorami szkół z tej Gminy otrzymał informację, że szkoły te zostaną ubezpieczone w InterRisk.  
Nasza umowa była taka, że placówki w których Ubezpieczyciel wskazany jest jako PZU/ InterRisk będą ubezpieczone w PZU SA.*

*Z poważaniem,  
Anna W.  
Specjalista Produktowy”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pani Anny W.**  
**23 lipca 2009r. g. 11.43**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Ładnie napisałaś, „twarda” jesteś :-)*

*Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Anny W. do ...@maximus-broker.pl**  
**(do wiadomości Pana Adama Ch.)**  
**27 lipca 2009r. g. 9.17**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Dzień dobry,  
Z uwagi na brak odpowiedzi na moje poniższe zapytanie, zwracam się z ponowną prośbą o wyjaśnienie zaistniałej sytuacji w zakresie wyboru Ubezpieczyciela w szkołach należących do Gminy Mrocza.*

*Z poważaniem,  
Anna W.  
Specjalista Produktowy”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.**  
**28 lipca 2009r. g. 15.40**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Witam,  
nawiązując do naszych ustaleń chciałbym dowiedzieć się kiedy możemy liczyć na  
odpowiedź w poniższej sprawie.*

*Pozdrawiam  
Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.**  
**28 lipca 2009r. g. 16.11**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Jutro będę w firmie to sprawdzę i odpiszę.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pana Remigiusza B.**  
**28 lipca 2009r. g. 16.12**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Dziękuję*

*Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Remigiusza B. do Pani Magdaleny B.**  
**28 lipca 2009r. g. 16.13**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Magda postaraj się to wyjaśnić sensownie i napisz mi propozycje odpowiedzi.  
Może tam gdzie zaznaczyłać Inter Risk/ PZU to część weszła do PZU, a część do  
Inter Risk. Pomyśl jak to wytłumaczyć, aby było dobrze.*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Magdaleny B. do Pana Remigiusza B.**  
**29 lipca 2009r. g. 13.43**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Szkoła Podstawowa w Witosławiu – Interrisk  
Szkoła Podstawowa w Mroczy – Interrisk  
Przedszkole – PZU  
Gimnazjum w Mroczy - PZU  
Z poważaniem  
Magdalena B.”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch.**  
**30 lipca 2009r. g. 11.38**  
**Temat: RE: Ubezpieczenia szkół**

*„Szkoly w Mroczy byly opisane Inter Risk/PZU, poniewaz czesc podjela decyzje o ubezpieczeniu w PZU, a czesc w Inter Risku. Decyzje tam byly wzniezione, a my polise przygotowujemy ekspresowo, aby sprawa byla zamkniete. Mamy duzy klopot w czesci szkół tłumacząc, że likwidacja w PZU daje gwarancje spokoju. Emocje myśle, że opadną bo jest sezon urlopowy.*

*Szkoła Podstawowa w Witosławiu – Interrisk  
Szkoła Podstawowa w Mroczy – Interrisk  
Przedszkole – PZU  
Gimnazjum w Mroczy - PZU  
Z poważaniem*

*Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pana Adama Ch. do Pani Magdaleny W.**  
**30 lipca 2009r. g. 12.57**  
**Temat: FW: Ubezpieczenia szkół**

*„Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Anny W. do ...@maximus-broker.pl**  
**(do wiadomości Pana Adama Ch.)**  
**21 sierpnia 2009r. g. 14.34**  
**Temat: Szkoły**

*„W nawiązaniu do rozmowy i poczynionych ustaleń bardzo proszę (tak jak uzgadniałyśmy) o przesłanie maila potwierdzającego nasze ustalenia.*

*Chodzi przede wszystkim o potwierdzenie, że:*

**1. do środy przyszłego tygodnia skontaktujecie się Państwo ze wszystkimi szkołami, od których nie posiadamy jeszcze wniosków**

**2. jeżeli dana szkoła nie będzie posiadała wniosku, dostarczycie go Państwo do niej**

**3. jeżeli dana szkoła nie będzie potrafiła sama wypełnić wniosku, pomożecie jej Państwo w tym**

**4. do końca przyszłego tygodnia roześlecie Państwo (pocztą tradycyjną/ kurierem) zebrane wnioski (oryginały) do naszych Inspektoratów (adresy podam po zatwierdzeniu tego maila)**

**Takie były uzgodnienia, więc myślę, że nie ma problemu z ich potwierdzeniem.**

*Pozdrawiam,*

*Anna W.*

*Specjalista Produktowy”*

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Magdaleny B. do Pani Anny W.**  
**(do wiadomości Pana Remigiusza B. i Pani Marioli B.)**  
**21 sierpnia 2009r. g. 15.14**  
**Temat: RE: Szkoły**

*„W nawiązaniu do rozmowy potwierdzam nasze ustalenia:*

**Do dnia 26.08.2009 skontaktujemy się ze szkołami, od których PZU SA nie posiada jeszcze wniosków.**

*Jeżeli będą pytania lub wątpliwości ze strony szkół, wyjaśnimy i pomożemy, jeżeli będzie trzeba ponownie wysłać wniosek to go dostarczymy.*

*Do końca przyszłego tygodnia roześlemy zebrane wnioski, faksem lub mailem, do wskazanych przez Państwa Inspektoratów. Oryginały zostaną przesłane w miarę możliwości jak najszybciej.*

*Z poważaniem*

*Magdalena B.” (dowód: wydruk wiadomości e-mail – k. 1180-1181, 2642-2712, 2908-2944)*

**Wiadomość e-mail  
od Pani Magdaleny B. do Pana Remigiusza B.  
(do wiadomości Pani Marioli B.)**

**31 sierpnia 2009r. g. 10.25**

**Temat: nnw uczniów ustalenia z pzu**

**Ważność: Wysoka**

**Załączniki: gimnazjum janowiec wlkp.pdf; pow wydrzno.pdf; przedszkole w melnie.pdf; sp janowiec wielkopolski.pdf; sp nicwałd.pdf; sp w słupie.pdf; sp w zbożu.pdf; sp wiśniewo.pdf; zs lasin.pdf; zs nr 1 piechcin.pdf**

*„Otrzymałam informację z PZU od Pani W., że niestety nie udało im się przekonać Gmin (Kamień Krajeński, Zakrzewo, Bądkowo, Gimnazjum Mrocza) do PZU.*

*Wnioski jakie otrzymaliśmy od klientów przesałam na skrzynkę mailową do PZU do Anny W..*

*Z poważaniem  
Magdalena B.”*

**Wiadomość e-mail  
od Pana Remigiusza B. do Pani Magdaleny B.  
31 sierpnia 2009r. g. 12.51**

**Temat: RE: nnw uczniów ustalenia z pzu**

*„Jaki jest bilans. Zadzwoń do starostwa do Brodnicy po wnioski z PZU. Zobowiązałem się, że dzisiaj będą polisy i dostaną 30% prowizji.*

*Łączę wyrazy szacunku*

*Remigiusz B.  
Prezes Zarządu” (dowód: wydruk wiadomości e-mail – k. 5553-5554)*

W dniu 26 sierpnia 2009r. przełożony Pana Adama Ch. - Dyrektor ds. Zarządzania Ofertą Sprzedażową PZU S.A. Pan Paweł O. skierował do Pana Adama Ch. wiadomość e-mail, z prośbą o przedstawienie wyjaśnień dotyczących wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r.

**Wiadomość e-mail  
od Pana Pawła O. z Centrali PZU S.A. w Warszawie  
do Pana Adama Ch.**

**26 sierpnia 2009r. g. 11.31**

**Temat: Maximus i program dla szkół**

*„Witam  
Adam*

*W świetle postanowień sygnowanego przez Ciebie dokumentu, BSM prosi o przekazanie do końca dnia na mój adres mail wyjaśnień nt. przyczyn przygotowania takiego dokumentu (informacji czy była robiona analiza ryzyka dla S-ki przygotowania takiego pisma) szczegółowych zasad współpracy z Maximus wyjaśnienia co oznaczają zwroty 1) PZU SA i Maximus zaprzestaną*

*konkurować, 2) Maximus rekomenduje jako najlepszą ofertę PZU SA, 3) ratyfikujemy wg standardu — nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek czy obszar podpisał jakieś porozumienie z Maximusem? o jakim volumenie w ogóle jest mowa (dla ilu placówek broker ma umocowanie)*

*Zdaniem BSM przygotowanie tego dokumentu w formie pismnej naraża PZU SA na bardzo poważne konsekwencje ze strony UOKiK, dlatego też po przesłaniu wyjaśnień w centrali zostanie sporządzony draft lub wytyczne do przygotowania sprostowania tego pisma i pismo to niezwłocznie będzie musiało być przekazane KS raz jeszcze*

*Z poważaniem  
Paweł O.”*

W dniu 26 sierpnia 2009r. w godzinach wieczornych Pan Adam Ch. udzielił Panu Pawłowi O. następujących wyjaśnień.

**Odpowiedź e-mail  
od p. Adam Ch. do p. Pawła O.  
26 sierpnia 2009r. g. 21.43  
Temat: RE: Maximus i program dla szkół**

*„Witam, z uwagi na fakt, że przebywam na urlopie nie mam dostępu do danych liczbowych moja odpowiedź w tym zakresie nie będzie możliwa.*

*Jeżeli dobrze pamiętam w maju pojawiła się prośba Maximusa o przygotowanie oferty dla placówek oświatowych, których organem założycielskim są jednostki samorządowe obsługiwane przez brokera. Mając na uwadze fakt, że obszar ma wysoki współczynnik wykorzystania pola ubezpieczeniowego NNW65 placówkach na terenie w małych jednostkach samorządowych oraz w naszym mniemaniu mamy (KS mieli jak się później okazało w wielu przypadkach) silną pozycję w placówkach oświatowych - poinformowano brokera, że oferta może zostać przedstawiona po przedłożeniu pełnomocnictwa z każdej placówki i **oferta zostanie przedstawiona dla każdej placówki odrębnie**. Jednocześnie obserwowaliśmy działania brokera, który rozsyłał do jednostek samorządowych informacje, że zgodnie z opinią prawną UZM także ubezpieczenia grupowe powinny być wybierane w ramach przetargu (składka ponad 15 000 Euro), broker w związku z obsługą samorządu oferował swoją „pomoc” przy organizacji procesu ubezpieczania szkół w 2009 roku. Oczywiście broker przedstawił swoją opinię, że wystarczające jest pełnomocnictwo jednostki założycielskiej (samorządu) co zresztą wiemy z przetargów „majątkowych”, ale chcąc zagrać na zwłokę prosiliśmy o szczegółowe dane dot. poszczególnych ryzyk, które mają być przedmiotem ubezpieczenia. **W tym czasie OS podejmował standardowe działania akwizycyjne w zakresie ubezpieczenia NNW65 - docieranie do placówek, składanie ofert. Okazało się, że:***

*- w wielu placówkach oświatowych Dyrektorzy otrzymali od Wójta/Burmistrza zakaz kontowania się między innymi z PZU z uwagi na fakt objęcia obsługą brokerską tego ubezpieczenia,*

*Wójtowie, Burmistrzowie w tych jednostkach samorządowych odmawiali umówienia się na spotkania z przedstawicielami PZU argumentując to tym, że nie ma o czym rozmawiać sprawę załatwia broker,*

- stanęliśmy do kilku przetargów i nasze oferty okazały się o 30% droższe od konkurencji,

- z kilku jednostek samorządowych nie otrzymaliśmy w ogóle zapytań od brokera, część Kierowników Sprzedaży (jedni z moich najlepszych) twierdzili, że nie ma możliwości aby jakaś gmina im została przejęta przez brokera tak dobrze są tam „zakotwiczeni”. Później się okazało, że w części szkół są już podpisane umowy ubezpieczenia w konkurencji głównie InterRisk i UNIQA, a Dyrektorzy wciąż twierdzili, że podejmują decyzję w sprawie ubezpieczenia. Dyrektorzy Ci, gdy usłyszeli od nas informację, że w Gminie/Starostwie mówią, że szkoła już jest ubezpieczona w innej firmie - mówili, że taką decyzję podjął Wójt/Burmistrz/Starosta i oni nic nie mieli do powiedzenia, a nawet kazano rozwiązać im umowy już zawarte na rok 2009/2010 jeżeli coś takiego miało miejsce.

W wyniku tych działań utracono ok. 40 placówek np. odeszły placówki z całej Powiat Radziejów Kuj., Gmina Piotrków Kuj., Łabiszyn, Jeziora Wilkie.

**Mając powyższe na uwadze, a także chęć zmniejszenia liczby odejść placówek do konkurencji oraz to, że plan sprzedaży w NNW65 w OS Bydgoszcz to ponad 6 mln zł, przeanalizowano potencjalne możliwości poniesienia dalszych strat i spotkano się z Maximusem w celu ustalenia zasad podjęcia-współpracy w zakresie ubezpieczenia placówek oświatowych - honorujemy pełnomocnictwa jednostek samorządowych (a nie tylko poszczególnych placówek), kurtaż ustalamy na poziomie 5%, broker rekomenduje nasze oferty, odpis na rzecz szkoły 30%.**

Nawiązując do zapytań z poniższego maila przesyłam następujące wyjaśnienia:

1. PZU SA i Maximus zaprzestaną konkurować - ponieważ broker posiada stosowne pełnomocnictwa do reprezentowania Klienta przed PZU SA i PZU SA **nie będzie składało lepszych ofert bezpośrednio/Agentu** (bez pośrednictwa brokera). Zauważono działania placówek oświatowych, które zgłaszały się do ZS i informowały, że mają ofertę PZU zarekomendowaną przez brokera, oczekiwały kontrofert bezpośrednio wg zasady - o ile PZU będzie w stanie zaoferować tańsze ubezpieczenie skoro broker zaoferował tyle... często nie rozumiejąc roli brokera w tym procesie,

2. Maximus rekomenduje jako najlepszą ofertę PZU SA (**oczywiście tam gdzie nie było przetargu tylko ocena ofert, wg życzenia Klienta**) - broker rekomenduje ofertę PZU jako najlepszą biorąc pod uwagę zakres ochrony, posiadaną sieć placówek, jakość obsługi

3. Taryfikujemy wg standardów nie staramy się za wszelką cenę obniżać stawek - **oznaczało to, że przedstawiamy oferty na poziomie roku ubiegłego** (w 99% przypadków w ubezpieczonych placówkach były stosowane zniżki na poziomie max. będącym w kompetencjach Obszaru), jednocześnie mając na uwadze to co opisałem w pkt. 1.

**Obszar (żaden Inspektorat, ZS) nie podpisał porozumienia z Brokerem Maximus. Maximus jako potentat ubezpieczeniowy w zakresie obsługi brokerskiej jednostek samorządowych w Polsce posiada umocowania do 84 jednostek samorządowych na terenie OS Bydgoszcz, które są organami**

**założycielskimi dla 463 jednostek oświatowych (na obszarze działania OS Bydgoszcz jest 150 jednostek samorządowych 23 powiaty 127 gmin)**

*Pozdrawiam*

*Adam Ch.*

*Dyrektor Sprzedaży*

*PZU S.A. Oddział w Poznaniu*” (dowód: wydruk wiadomości e-mail – k. 2906-2907).

W dniu 31 sierpnia 2009r. Pan Marcin Broda – Redaktor Naczelny Dziennika Ubezpieczeniowego skierował wiadomość e-mail do rzecznika prasowego PZU S.A. zadając kilka pytań dotyczących wiadomości z dnia 6 lipca 2009r.

**Wiadomość e-mail  
od Pana Marcina Brody do ...@PZU.PL**

**31 sierpnia 2009r. g. 13.35**

**Temat: Sprawa NNW szkolnego**

*„Witam,*

*Otrzymaliśmy z wiarygodnego jak się wydaje źródła skan maila jaki był przesłany 6 lipca z oddziału PZU w Poznaniu do inspektoratów firmy. Sprawa jest coraz bardziej znana w lokalnym środowisku ubezpieczeniowym.*

*Opis sprawy:*

*- właściwie wszystko jest w załączonym skanie maila..*

*Pytania:*

*5. JEŚLI TAKIEGO MAILA NIE BYŁO LUB JEST ON WYRWANY Z KONTEKSTU, CO ZMIENIA JEGO WYMOWĘ - PROŚBA O MOŻLIWIE PILNĄ INFORMACJĘ I KONTEKSTU TEGOŻ POKAZANIE*

*6. Czy sprawa już wcześniej dotarła do Centrali PZU?*

*7. Czy Centrala PZU popiera podobne porozumienia ograniczające konkurencję?*

*8. Jeśli sprawa do Centrali PZU dotarła, czy zostały i jakie kroki podjęte dla jej wyjaśnienia? Czy osoby odpowiedzialne poniosły konsekwencje i jakie?*

*Jeśli będzie łatwiej to chętnie porozmawiam telefonicznie (tel do mnie: .....).*

*Jutro, 1 września, chcielibyśmy całą sprawę opublikować..*

*Pozdrawiam*

*Marcin Broda”*

Tego samego dnia Pani Agnieszka R. z PZU S.A. udzieliła odpowiedzi Panu Marcinowi Brodzie, przesyłając kopię wiadomości do rzecznika PZU S.A.

**Wiadomość e-mail**  
**od Pani Agnieszki R. do Pana Marcina Brody**  
**(do wiadomości ...@PZU.PL)**  
**31 sierpnia 2009r. g. 16.47**  
**Temat: szkolne**

„Witam,

*1. JEŚLI TAKIEGO MAILA NIE BYŁO LUB JEST ON WYRWANY Z KONTEKSTU, CO ZMIENIA JEGO WYMOWĘ - PROŚBA O MOŻLIWIE PILNĄ INFORMACJĘ I KONTEKSTU TEGOŻ POKAZANIE*

*Mail rzeczywiście miał miejsce, jednakże przesłanki jego napisania są znacznie szersze niż sama jego treść. Użyte w nim sformułowania są skrótami myślowymi - dokument adresowany był bowiem do podległych pracowników struktur sprzedaży obszaru kujawsko-pomorskiego, zajmujących się logistyczną stroną współpracy z pośrednikami.*

*Dokument ma charakter instrukcji wewnętrznej opisującej techniczny aspekt współpracy, w szczególności zawiera wykaz jednostek samorządowych, które broker reprezentuje oraz możliwe do zaakceptowania warunki oferty w części dot. zakresu ubezpieczenia, poziomu składki ubezpieczeniowej itp*

*Powyższe było istotne w związku z tym, że broker dysponuje pełnomocnictwami wydanymi przez różne jednostki samorządowe, a jego czynności dotyczą kilkuset placówek oświatowych.*

*Przekazane wytyczne nie stanowią podstawy do stawiania Maximus Broker w sytuacji uprzywilejowanej, w stosunku do innych pośredników, posiadających pełnomocnictwo klienta do działania w takim samym zakresie — celem ich (wytycznych) jest również zaprzestanie prowadzenia bezpośrednich działań akwizycyjnych w placówkach oświatowych przez pracowników PZU SA, których organ właścicielski umocował do działania brokera.*

*Konkludując: PZU SA i broker Maximus nie pozostają w żadnych stałym stosunku umownym. Zwrot „podjęliśmy współpracę z brokerem” miał na celu poinformowanie adresatów o fakcie spotkania przedstawiciela PZU SA z obszaru sprzedaży kujawsko — pomorskiego z Maximus Broker w związku z wykonywaniem, na podstawie posiadanego pełnomocnictwa, czynności brokerskich w placówkach na terenie w/wym obszaru sprzedaży.*

*2. Czy sprawa już wcześniej dotarła do Centrali PZU?  
Sprawa trafiła do Centrali 26 sierpnia br.*

*3. Czy Centrala PZU popiera podobne porozumienia ograniczające konkurencję?  
Pzu SA absolutnie nie popiera działań ograniczających konkurencję. Zawsze przygotowujemy oferty wyłącznie dla klienta — nie akceptujemy modelu*

**współpracy polegającego na tworzeniu oferty dla pośredników ubezpieczeniowych i dopiero po ich opracowaniu pozyskiwania klientów. Inną sytuacją oczywiście jest, gdy pośrednik posiada stosowne umocowanie.**

4. Jeśli sprawa do Centrali PZU dotarła, czy zostały i jakie kroki podjęte dla jej wyjaśnienia? Czy osoby odpowiedzialne poniosły konsekwencje i jakie?

**Po otrzymaniu przedmiotowej instrukcji, jej autor został zobowiązany do przedstawienia wyjaśnień oraz przesłanek jej powstania. Następnie opracowane zostało sprostowanie, które zostanie wysłane do adresatów tej instrukcji. Sprawa konsekwencji służbowych jest sprawą wewnętrzną PZU SA. i nie może być przedmiotem publikacji prasowych.**

Pozdrawiam

Agnieszka R.

Biuro Prasowe PZU SA/PZU Życie SA

al. Jana Pawła II 24, 00-133 Warszawa” (dowód: wydruk wiadomości e-mail – k. 6-7)

Po przesłaniu przez Biuro Prasowe PZU S.A. powyższej odpowiedzi Pan Adam Ch. w dniu 31 sierpnia 2009r., g. 18.48 przesłał do wszystkich adresatów wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. wiadomość o następującej treści:

„Szanowni Państwo,

w związku z wątpliwościami, które pojawiły się po skierowaniu do Państwa poniższego maila z dnia 06.07.2009 roku dodatkowo wyjaśniam, co następuje:

Na wstępie należy podkreślić, że w przedmiotowym mailu użyte zostały pewne skróty myślowe, przez co sens maila mógł zostać błędnie przez Państwo odczytany.

PZU SA i broker ubezpieczeniowy - Maximus Broker nie prowadzą i nie mogą prowadzić działalności wobec siebie konkurencyjnej.

Na dzień dzisiejszy PZU SA i broker ubezpieczeniowy - Maximus Broker nie pozostają w żadnym stałym stosunku umownym, zaś użyte w piśmie sformułowanie „podjęliśmy z brokerem współpracę” miało na celu jedynie poinformowanie Państwa o fakcie spotkania przedstawiciela PZU SA z Maximus Broker w związku z wykonywaniem, na podstawie posiadanych przez brokera pełnomocnictw klientów, czynności brokerskich związanych z ubezpieczaniem placówek oświatowych z naszego obszaru sprzedaży.

Pragnę również dodać, że program ubezpieczeniowy dedykowany dla placówek oświatowych został przygotowany przez PZU SA.

Ponadto, intencją przedmiotowego pisma było poinformowanie Państwa o fakcie zawarcia umów ubezpieczenia przez podmioty, które dotychczas ubezpieczane były przez PZU SA, z innymi zakładami ubezpieczeń.

Przekazane Państwu w piśmie wytyczne miały na celu przede wszystkim poinformowanie Państwa o tym, że w najbliższym czasie umowy ubezpieczenia części placówek oświatowych będą zawierane przez PZU SA przy udziale Maksimus Broker (o ile broker ten będzie posiadał stosowne pełnomocnictwo od klienta) oraz dodatkowo, miały na celu usprawnienie „technicznej” strony ewentualnego zawierania umów ubezpieczenia przy udziale Maksimus Broker, tj. w szczególności w zakresie taryfikacji czy stosowanych druków. Należy dodać, że

*broker dysponuje pełnomocnictwami udzielonymi przez kilkanaście różnych jednostek samorządowych a jego czynności brokerskie dotyczą kilkuset placówek oświatowych.*

*Przekazane Państwu wytyczne, o których mowa powyżej, nie mogą w żadnym razie stanowić podstawy do stawiania Maximus Broker w sytuacji uprzywilejowanej w stosunku do innych pośredników ubezpieczeniowych, posiadających stosowne pełnomocnictwo od klienta — bowiem zakład ubezpieczeń nie może stawiać w pozycji uprzywilejowanej żadnego z brokerów ubezpieczeniowych.*

*Pozdrawiam*

*Adam Ch.*

*Dyrektor Sprzedaży*

*PZU S.A. Oddział w Poznaniu” (dowód: wydruk wiadomości e-mail - k. 103-104)*

### **III. Wyjaśnienia osób uczestniczących w powyższej korespondencji oraz innych pracowników PZU S.A.**

#### **1. Kontrola w Oddziale PZU S.A. w Bydgoszczy:**

**- Pan Adam Ch. - dyrektor sprzedaży Oddziału w Poznaniu – obszar działalności województwo kujawsko-pomorskie:**

*„Akcja szkolna zaczyna się w maju-czerwcu. Zespoły sprzedaży rozwożą oferty do klientów – szkół. Przedstawiamy różne oferty. (...) W tym roku pojawiły się pełnomocnictwa brokera – Maximus Broker Sp. z o.o. Wcześniej były śladowe ilości szkół ubezpieczonych za pośrednictwem brokera, może jedna szkoła. Obojętnie, czy pojawiłoby się pełnomocnictwo brokera, my i tak standardowo na przełomie maja i czerwca prowadzimy akcję w szkołach. Zespół sprzedaży jest zobowiązany do dostarczania takiej oferty do szkoły. Tak też było w tym roku. Na przełomie czerwca pojawiły się pełnomocnictwa brokera od organów założycielskich – jednostek samorządowych. Okazało się, że nie zawsze nasza oferta była konkurencyjna. Dlatego też ją dopracowano. Mail z dn. 6.07.2009r. powstał, by były to wytyczne dla wszystkich zespołów sprzedaży. Była to instrukcja jak należy postępować. Instrukcja dla moich sprzedawców w terenie. Nie ma żadnego porozumienia między PZU a Maximusem. Ani pisemnego ani ustnego. Nie ma żadnej umowy. Nie ma żadnej umowy o współpracę. Wszyscy kierownicy otrzymali mojego maila z 6.07.2009r. Wyjaśniam, że treść zawarta w mailu w brzmieniu „przestajemy konkurować” jest to niefortunne sformułowanie. Nie miało to na celu ograniczenia konkurencji. Jeśli dobrze pamiętam, maila wysłałem 6.07.2009r. równocześnie do wszystkich kierowników i do całych zespołów sprzedaży. Nie pamiętam, czy był do niego załącznik – wykaz pełnomocnictw, czy przesłanie nastąpiło dopiero po powrocie z urlopu specjalisty produktowego – p. Anny W. Były zapytania ofertowe od Maximusa (specjalista ofertowy będzie wiedział więcej na ten temat), przyszły pełnomocnictwa – one zostały wysłane w teren, by wszyscy je mieli.*

*Dwa razy byłem w Maximusie, spotkałem się z prezesem. Było to przed sporządzeniem mojego maila. Spotkania były formą negocjacji, tak się negocjuje się oferty. Negocjacje polegały na ustaleniu warunków przedłożenia oferty. (...) Podczas spotkań z prezesem chciałem się dowiedzieć, czy nasze oferty były brane pod uwagę. Nastąpiło uszczegółowienie ofert, tak że dajemy odpis na rzecz szkoły, tak jak w mailu. Ja nie mam gwarancji, że cały portfel brokera będzie u mnie. Nasze oferty – różne oferty, gdyż są one zindywidualizowane, leżą w szkołach, poprawiamy je zgodnie z treścią maila i wtedy broker może wziąć je pod uwagę – w tych ulepszonych warunkach. Oferty były już w szkołach, a następnie je*

**poprawiono.** Klient nie zapłacił więcej dlatego, że pojawił się broker. Nie jeździliśmy po szkołach i nie podwyższaliśmy składek. **Ustaliliśmy z prezesem Maximusa, że PZU poprawi swoją ofertę. Naszą ofertę poprawiliśmy tak, jak w mailu, bo mieliśmy takie możliwości. W ustaleniach mailowych było wskazane, co poprawimy i wtedy broker miał pierwotną ofertę i nasze poprawki.** Negocjacje z Maximusem odbywały się w formie elektronicznej i dotyczyły m.in. tego, jak widzimy naszą współpracę, jak ustalamy warunki kurtażowe – wynagrodzenie dla brokera. **Mail z 6.07.2009r. był instrukcją – jeśli są pełnomocnictwa honorujemy je itd.** (...) Pierwotnego maila wysłałem do 17 kierowników sprzedaży i całych zespołów – w formie elektronicznej. (...) Z tego, co sobie przypominam, nie było żadnych rozmów na temat jego treści.

Centrala wezwła mnie do sprostowania tego „niefortunnego” maila, na początku września. Nakazano mi przedstawić wyjaśnienie, co miałem na myśli pisząc pierwotnego maila. Ode mnie zależała treść i forma sprostania. **Nie było z tego tytułu wobec mnie żadnych sankcji np. dyscyplinarnych.** Sprostowanie wysłałem do wszystkich osób, do których wysłałem pierwotnego maila. (...) Wnioski i umowy mają formę pisemną. Są one w zespołach sprzedaży. P. Anna W. nadzoruje produkt, zatwierdza odstępstwa, **niestandardowe taryfikacje wynikające z oceny ryzyka, specjalne oferty.** Za jej pośrednictwem występuje się do danego biura odnośnie odstępstw.” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 39-41)

**- Pani Anna W. - specjalista produktowy w Oddziale PZU S.A. w Poznaniu, o której w swoich wyjaśnieniach wspominał Pan Adam Ch.:**

„W okresie od 01.07-15.07 byłem na urlopie. Po powrocie z urlopu zapoznałam się z treścią maila p. Ch. z dn. 6.07.2009r. Nie pamiętam, czy konsultowałam treść tego maila z p. Ch. W tym mailu był wykaz gmin, do których Maximus Broker ma pełnomocnictwa. W związku z treścią maila, ja wysłałam do wszystkich zespołów sprzedaży takie zestawienie (była to tabela - jeden plik w Excelu; dyrektor Ch. wskazał w nim gminy, a ja zestawienie szkół). Wysłałam to zestawienie do 17 kierowników sprzedaży. Ja nadzoruję zespoły sprzedaży. **Miałam sygnały od zespołów sprzedaży, że placówka oświatowa nie wiedziała o brokerze. Ale organ założycielski dał przykaz, by za pośrednictwem brokera oni działali. Ale i tak do wszystkich placówek jeździli pośrednicy — przedstawiciele sprzedaży.** Mamy 1500 szkół, oferty wysłaliśmy do szkół. Przedstawiciel PZU informował, że np. mamy taką ofertę z brokerem, ale niektóre szkoły w ogóle nie były informowane o brokerze. **W tym roku Maximus Broker zaczął prowadzić nieuczciwą konkurencję. Informował szkoły, że PZU w ogóle nie ubezpiecza placówek oświatowych. Dyrektorzy szkół informowali nas o tym, że Maximus przedkładał ofertę z pominięciem PZU. Jednocześnie ustaliliśmy, że organy założycielskie dostały sygnał, by nie zawierać umów z PZU. Te informacje otrzymaliśmy od kierowników sprzedaży.** Jak my stawiliśmy opór działaniom Maximusa, broker przedłożył pełnomocnictwo bezpośrednio od dyrektorów szkół. W związku z powyższym p. Ch. rozmawiał z Prezesem Maximusa, dlaczego tak się dzieje; Maximus żalił się, że nie chcemy współpracować, wysłali do nas zapytania ofertowe, my na nie przystawaliśmy, gdyż otrzymywaliśmy pełnomocnictwa od organu założycielskiego, a oczekiwaliśmy pełnomocnictwa od dyrektora konkretnej szkoły. W wyniku rozmów p. Ch. z Prezesem Maximusa powstał mail z dn. 6.07.2009r. **Dyrektor Ch. odbył 1-2 spotkania z Prezesem Maximusa.** (...) **To miała być instrukcja dla pracowników, by jak zadzwonią dyrektorzy szkół, pracownicy PZU będą wiedzieli co odpowiadać. W mailach do Maximusa — informacje dotyczące prowizji i tego, że wnioski mają przysyłać do nas, do placówek PZU.** (...) W Maximusie p. Magdalena B. wiedziała o tych wszystkich mailach. **Negocjacje podjęto bo inaczej nie można było „dojść do porozumienia” z Maximus Broker. Po mailu p. Ch. nie były składane nowe oferty dla szkół. Szkoły były traktowane na standardowych warunkach.**

(...) Z naszych ustaleń w mailu wynika, iż nie ma korzyści dla brokera. **Broker dostaje pieniądze, tak jak w mailu, ale zaprzestał czynów nieuczciwej konkurencji, gdyż nie wprowadzał już w błąd placówek, że PZU nie uczestniczy w akcji szkolnej itd.** Broker ma pełnomocnictwo do ok. 80 gmin (nie wiem, ile to szkół). To „idzie” najczęściej po małych miejscowościach. W Bydgoszczy Maximus miał pełnomocnictwa na trzy szkoły. Nie pamiętam dokładnie kiedy, ale p. Ch. sporządził sprostowanie pierwotnego maila. Sprostowanie w formie elektronicznej. To było wyjaśnienie wszystkich niefortunnych słów, które zostały „źle odebrane”. Nikt ze mną nie rozmawiał na temat tego sprostowania. Nie chodziło o porozumienie z Maximusem. Nie było żadnych uzgodnień w tym zakresie. Ale nadal, tj. po sprostowaniu broker otrzymuje 5% „gdyż zobowiązaliśmy się do tego, ale nie jestem w stanie powiedzieć, czy nadal tak jest. Jeśli odstąpilibyśmy od tych 5%, broker mógłby zarzucić nam, że nie wywiązaliśmy się z wewnętrznych zobowiązań. Porozumienia między PZU a Maximusem nie ma. Ani w formie pisemnej ani ustnej. **My „poszliśmy na rękę” Maximusowi, bo my tracimy to 5%.**” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 44-45)

- Pani Anna S. - kierownik zespołu sprzedaży w Inspektoracie PZU S.A. w Bydgoszczy:  
„Dokładnej daty nie pamiętam, ale potwierdzam, że otrzymałam maila od p. Ch. z dn. 6.07.2009r. Zapoznałam się z jego treścią. Wszyscy kierownicy sprzedaży konsultowali jego treść. **Powzięliśmy informacje ze szkół, że Maximus Broker proponuje im swoje usługi brokerskie. Spotkania dyrektorów placówek oświatowych odbywały się w urzędach gminy i na tych spotkaniach pojawiał się broker i oferował swoje usługi. Moje oferty „szły” niezależnie od tego, czy był broker. Co roku oferty wysyłamy w ten sam sposób. W związku z powyższym wiedzieliśmy, w jakich okolicznościach doszło do sporządzenia maila p. Ch. My tylko przekazywaliśmy informacje na temat powyższych problemów p. Ch. i on sam dalej się tym zajął. Na ten temat z nami nie rozmawiał. Jego maila otrzymaliśmy 6.07.2009r. My nie wysyłaliśmy w ogóle brokerowi ofert. Tylko bezpośrednio do szkół. Tak naprawdę — stosownie do maila — Maximus otrzymuje 5% za to, że ma pełnomocnictwa dyrektorów szkół do tego, że broker go reprezentuje. Po mailu p. Ch. wyglądało to tak, że jeśli broker się do nas zgłasza, my honorujemy jego i zawieramy umowę na zasadach wskazanych w mailu. Po urlopie p. Anny W. otrzymaliśmy spis placówek, o którym mowa w mailu p. Ch. z 6.07.2009r. Nie konsultowaliśmy treści tego spisu. Ja nie dostałam wniosku od Maximusa, tylko bezpośrednio pocztę ze szkół. Czekaliśmy na spłynięcie ewentualnych wniosków. Wszystkie zespoły sprzedaży otrzymały mail p. Ch. Nie było konieczności wysyłania go dalej. Nic nie wiem na temat ewentualnego porozumienia z Maximusem, czy to w formie pisemnej, czy ustnej. Dokładnie nie pamiętam kiedy, ale otrzymaliśmy sprostowanie p. Ch.: Miało ono na celu wyjaśnienie wszystkich skrótów myślowych, wszystkich wątpliwości wynikających z pierwotnego maila. Nie pamiętam dokładnej treści sprostowania. **Nie posiadam żadnych umów o współpracę z Maximusem, żadnego wspólnego programu ubezpieczeniowego. Po otrzymaniu pierwotnego maila nie kierowaliśmy instrukcji ani żadnych informacji do placówek oświatowych. Według mnie nie zawarto żadnej umowy z honorowaniem Maximusa. Dokładnie nie pamiętam, ale jakaś pani z Maximusa dzwoniła do nas, żeby przedstawić ofertę PZU. My ją poinformowaliśmy, że oferta została już wysłana do szkół. Dotyczy to szkół wymienionych w mailu do p. Mellera. Ta pani zadzwoniła bezpośrednio do p. Dudka. To są wszystkie kontakty z Maximusem.**” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 48-49)**

- **Pani Mirosława J.** - kierownik zespołu sprzedaży w Inspektoracie PZU S.A. w Bydgoszczy:

„Potwierdzam, że otrzymałam maila od p. Ch. dn. 6.07.2009r. Jego treść była dla mnie czytelna, nie było potrzeby jego konsultowania. Problemy z Maximus Broker Sp. z o.o. były nam zgłaszane przez zainteresowanych - dyrektorów placówek oświatowych. Ja miałam tylko jedną szkołę, do której dzwoniliśmy — Szkoła Podstawowa w Czarżu. Pan dyrektor tej szkoły poinformował mnie, że nie życzy sobie naszej obecności, ani konsultacji, gdyż korzysta już z usług brokera i po wyborze oferty informuje o tym PZU. Wiem, że w innych zespołach sprzedaży było to masowe zjawisko. Ja poinformowałam p. Ch. co do ww. szkoły. To ja zapytałam dyrektora Ch., jak to się dzieje w innych zespołach. P. Ch. powiedział, że do mnie należy decyzja, czy wysłać Maximusowi ofertę. Ja nie wysłałam tej oferty. (...) Ja nie miałam przypadku, by spłynął do mnie wniosek od Maximusa. (...) Nie odebrałam treści maila z dn. 6.07.2009r. w ten sposób, by podjąć współpracę z Maximusem, by się podporządkować. Zrozumiałam, że p. Ch. odbył rozmowę z Maximusem by rzetelnie przedstawiali szkołom naszą ofertę, by wskazywali, że PZU ma taką ofertę. By broker w swoich działaniach był bezstronny.” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 50-52)

- **Pan Andrzej K.** - kierownik zespołu sprzedaży w Inspektoracie PZU S.A. w Bydgoszczy:

Potwierdzam, że otrzymałem maila od p. Ch. z dn. 6.07.2009r. (przedmiotowego maila przedłożono udzielającemu oświadczenie). Dokładnie nie pamiętam kiedy, ale w lipcu 2009r. Nie miałem potrzeby konsultowania jego treści, gdyż była ona dla mnie jasna. Dyrektorzy placówek oświatowych zgłaszali nam problemy z Maximusem, którego zachowanie było aroganckie, niestosowne. Nasza oferta była przedstawiana w sposób niekorzystny przez brokera. Treść maila p. Ch. zrozumiałem w ten sposób, że doszło do ugody, w której dyrektor próbuje bronić dobrego imienia PZU. Jeśli dochodzi do nieprawidłowości, osobiście informuję o nich p. Ch. Mi szkoły „nie odchodzą”, dyrektorzy sami się do mnie zgłaszają gdy otrzymują inne oferty, z prośbą o przesłanie mojej oferty, by mogli je porównać. Mail p. Ch. przyszedł „po fakcie” tj. po złożeniu ofert w szkołach, w związku z czym nie przedkładałem oferty Maximusowi. (...) Potwierdzam, że otrzymałem zestawienie od p. Anny W. — zestawienie szkół. Ja w tym czasie miałem już spisane wnioski, nie wszystkie, ale część już tak. Tak naprawdę treść maila nie miała wpływu na moją pracę.” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 56-57)

- **Pan Grzegorz W.** — kierownik zespołu sprzedaży w Inspektoracie PZU S.A. w Bydgoszczy:

„Potwierdzam, że otrzymałem maila od p. dyrektora Ch. dotyczący rzekomego porozumienia zawartego z Maximusem Broker Sp. z o.o. w dniu 6.07.2009r. (przedmiotowego maila przedłożono udzielającemu oświadczenie). Ja obsługuję głównie Bydgoszcz, Koronowo, Sicienko. W tym roku w „moich szkołach” nic się nie wydarzyło, żadnego niewłaściwego działania ze strony Maximus Broker Sp. z o.o. Temat Maximusa pojawił się w naszym Inspektoracie. Jak ustaliliśmy, działanie Maximusa to okolice Inowrocławia i Włocławka, ale na innych terenach żadnej działalności Maximusa nie stwierdziliśmy. My ustalaliśmy, wraz z innymi kierownikami sprzedaży, czy w ogóle działanie tego brokera jest właściwe tzn. czy może on występować w imieniu placówek oświatowych. Razem z innymi kierownikami konsultowaliśmy tę kwestię. (...) Nie rozumiałem jego treści.” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 68-69)

## 2. Kontrola w Maximus Broker w Toruniu:

- Pan Remigiusz B. – Prezes Zarządu Maximus Broker Sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu:  
*„Pod koniec czerwca 2009 r. myślę że po 20-tym, ale nie jestem tego pewien, zadzwonił pan Dyrektor Adam Ch. z PZU z oddziału w Poznaniu i zaproponował spotkanie. Umówiliśmy się tutaj u mnie w firmie. To było techniczne, robocze spotkanie. Przyszedł pan Dyrektor i powiedział że nadzoruje sprawę NNW młodzieży szkolnej w woj.kujawsko – pomorskim, zapytał się, jak wg mnie wygląda współpraca naszej firmy brokerskiej z jego firmą, czyli z PZU. Odpowiedziałem mu, że mam b. dużo zastrzeżeń co do współpracy z PZU, poinformowałem go, że w tym regionie mam wiele pełnomocnictw na wyłączność od klientów, i te pełnomocnictwa nie są honorowane przez jego pracowników, co jest niedopuszczalne. Wytłumaczyłem mu co oznacza wyłączność, z tym, że on wiedział o co chodzi. Powiedziałem mu że jeżeli klient umocowuje na wyłączność firmę Maximus Broker do ubezpieczeń to **żaden zakład ubezpieczeń w Polsce nie może konkurować z firmą brokerską.** A w przypadku PZU w woj. kuj-pom. takie praktyki są nagminne. Pan Dyrektor PZU zaprzeczał, że nie konkuruje z firmą Maximus Broker i przygotowuje oferty wyłącznie dla firmy Maximus Broker, tam gdzie oczywiście Maximus Broker ma pełnomocnictwo na wyłączność. **Powiedziałem że jest to nieprawda co on mówi, ponieważ z informacji od mojego pracownika wiem, że tam gdzie firma ma pełnomocnictwa na wyłączność wysyłani są agenci PZU.** Pracownicy, a w jednym przypadku nawet dyrektor inspektoratu był na spotkaniu. **Na to co ja powiedziałem, Pan dyrektor się uśmiechnął i powiedział, że sprawdzi to co ja mówię, ale obiecuje że za każdym razem gdzie będziemy mieli pełnomocnictwo na wyłączność to wyłącznie będzie przedstawiał naszej firmie brokerskiej oferty ponieważ taka jest zasada i w przypadku innych brokerów, którzy mają umocowanie na wyłączność PZU też tylko takiemu pośrednikowi daje takiego oferty.** Przepychanka słowna mogła trwać może z 10 min. **Ostatecznie przyjąłem to do wiadomości że pan dyrektor nie będzie prowadził nieetycznych działań konkurując z firmą Maximus Broker umocowaną na wyłączność.** Następnie pan dyrektor PZU też przekazał kilka krytycznych słów na temat współpracy z moją firmą z których wynikało że dyskryminujemy oferty PZU ponieważ klienci Maximus Broker, wybierają inne zakłady ubezpieczeń, przede wszystkim powiedział, że wybierają **Interrisk i Uniqa.** Powiedziałem, mu na to że za każdym razem wysyłamy zapytanie ofertowe do kilku zakładów ubezpieczeń i przedstawiamy klientowi kilka ofert różnych zakładów ubezpieczeń. I zawsze klient wybiera ofertę, która jest dla niego najlepsza. **Pan dyrektor stwierdził, że zna dokładnie oferty firm Interrisk i Uniqa na terenie kuj.-pom. ponieważ otrzymał je od swoich agentów. I że jest w stanie przygotować lepszą ofertę i zapytał czy jeżeli oferta PZU będzie lepsza merytorycznie dla naszych klientów, czy my taką ofertę będziemy rekomendować.** Zapytałem na czym polega ta różnica na korzyść jego oferty w stosunku do ofert konkurencyjnych (Interrisk i Uniqa). **On stwierdził że oferty tych zakładów w porównaniu do standardowej oferty PZU są lepsze tylko jeżeli chodzi o element cenotwórczy, że oferta jest lepsza mniej więcej o 3.000 zł sumy ubezpieczenia w stosunku do tej samej składki, ale jest gorsza jeżeli chodzi o sposób likwidacji szkód i jest gorsza, jeżeli chodzi o wysokość odpisu dla szkoły (prowizja dla szkoły).** Więc zapytałem co on może poprawić, żeby jego oferta była lepsza od ofert konkurencyjnych. **Powiedział że będzie się starał dopasować, jeżeli chodzi o sumę ubezpieczenia w stosunku do składki innych ofert konkurencyjnych zakładów ubezpieczeń, na pewno podniesie odpis w stosunku dla każdej ze szkół do 30% i nadal likwidacja szkód będzie na zdecydowanie wyższym poziomie od ofert konkurencyjnych. Zakres ubezpieczenia też będzie szerszy w stosunku do ofert konkurencyjnych. Zapewniłem go, że jeżeli oferta będzie wyglądała tak jak on mówi, to będziemy rekomendowali zawsze ofertę najlepszą, czyli w takiej sytuacji ofertę PZU.** Powiedział, żebym przyjął do wiadomości, że w zasadzie tak już jest teraz, że ta oferta została właśnie przez niego przyjęta. Poinformowałem go też o moich*

planach na przyszłość w stosunku do ubezpieczenia NNW że wszędzie gdzie jest tylko to możliwe będę starał się przeprowadzać przetargi zgodnie z prawem zamówień publicznych, gdzie na mocy tej ustawy będzie wybierana najlepsza oferta.

Pan Dyrektor PZU poprosił mnie na koniec spotkania, żebym dał mu jeszcze chwilę, żeby on sobie to jeszcze wszystko przemyślał, że zadzwoni do mnie z potwierdzeniem tego co uzgodniliśmy na dzisiejszym spotkaniu. **Zadzwoił do mnie i powiedział że sprawdził sytuację, o którą miałem pretensje z agentami, powiedział że tam gdzie mamy pełnomocnictwa na wyłączność, on wstrzyma swoich pracowników, żeby nie konkurowali.** Poprosił mnie żebym przesłał mu informację u jakich klientów mamy pełnomocnictwa na wyłączność, powiedziałem że oczywiście to jest informacja ogólnie dostępna, mogę mu takie informacje przesłać. Przesłałem mu taką informację. **On mnie poinformował podczas tej rozmowy telefonicznej że oferta zostaje poprawiona, tak jak to zostało uzgodnione, i w związku z tym nie ma żadnych przeszkód żebyśmy mogli współpracować.** Wyraziłem zadowolenie powiedziałem, że się cieszę.

Wracając jeszcze to tego spotkania, które miało miejsce pod koniec czerwca, chciałem dodać, po tej informacji, kiedy mówił że on tą informację poprawi, że oferta będzie najlepsza (tzn. lepsza od Uniqui i Interrisk), przeprowadziłem już taką typową roboczą rozmowę, dotyczącą technicznych aspektów (taką samą rozmowę jaką przeprowadzam z każdym dyrektorem zakładu ubezpieczeń), zapytałem w jakiej wysokości otrzymam prowizję jeżeli dojdzie do ubezpieczenia NW za moim pośrednictwem, powiedział że otrzymam 5% tej prowizji, nie byłem zadowolony z tego, ale powiedział że więcej nie może dać. Przyjąłem do wiadomości. **Drugi element- zapytałem jak będzie wyglądał obieg dokumentów, on poprosił aby klienci Maximusa w przypadku kiedy zdecydują się na ofertę PZU wypisali wniosek PZU. Ja wiedząc że ten wniosek jest b. duży powiedziałem, że nie zawsze tak będzie że to będzie wniosek na papierze PZU, że czasami będzie to wniosek przygotowany przez brokera. Jednak z tego wniosku będą wynikały najważniejsze informacje do wypełnienia polisy i on wyraził zgodę.**

**Ja po rozmowie telefonicznej, w której on zagwarantował że ta oferta została poprawiona jest najlepsza, wysyłałem mu maila, bo chciałem mieć potwierdzenie, że nasi klienci dostaną 30% prowizji. I 5% że ja otrzymam prowizji, i że PZU będzie honorowało pełnomocnictwa na wyłączność które ja mam. To że mam możliwość że PZU będzie honorowało wniosek która ja przygotowuję, że nie musi to być koniecznie na druku PZU.**

Chciałem jeszcze wyjaśnić dlaczego ja się zgodziłem na to spotkanie. Mimo, że wiedziałem że jest zdecydowanie za późno żeby rozmawiać o ubezpieczeniu NNW uczniów, pod koniec czerwca, gdzie zaczynają się wakacje, nie ma dyrektorów szkół, i polisy bardzo często są już wystawione, albo oferty są już przekazane dyrektorowi szkół. Chciałem przekazać moją dezaprobatę do niehonorowania wyłącznych pełnomocnictw moich klientów. Można tutaj dodać, że zawsze zależy mi żeby mieć jak najwięcej ofert zakładów ubezpieczeń, żeby te oferty były najlepsze.

3 lipca wysłałem do wszystkich moich klientów pismo które otrzymałem z UZP informujące o konieczności przeprowadzenia procedury przetargowej na ubezpieczenie NNW uczniów i ubezpieczenia grupowe na życie.

Z PZU nie było już żadnych kontaktów.

Jak odezwał się do mnie ten pan redaktor Broda, prawdopodobnie było to 1 września i przekazał mi taką notatkę wewnętrzną PZU którą rozesłał pan Adam Ch. i zapytał mnie w mailu i telefonicznie po pierwsze, czy wiedziałem o takiej notatce i po drugie czy prawdą jest czy zawarłem porozumienie z PZU. Powiedziałem mu że o notatce nic nie wiedziałem, a odpowiadając na pytanie czy zawarłem porozumienie odpowiedziałem że **są to pobożne życzenia Dyrektora PZU.** Zadzwoniłem po tej rozmowie z dziennikarzem do Dyrektora PZU, kilka razy nie odbierał, aż w końcu się z nim skontaktowałem telefonicznie i zapytałem co on

za brednie powypisywał w tej notatce. On tylko odpowiedział „wiem, wiem, przepraszam”. Powiedziałem mu że skontaktował się ze mną redaktor z Dziennika Ubezpieczeniowego, powiedział że słyszał o tym, już w piątek z centrali i będzie musiał się z tego wy tłumaczyć. Jeszcze raz powiedział że przeprasza za wszystko. Rozmowa została zakończona.

**Informacje, o których dowiedziałem się później, dotyczące PZU, dlaczego notatka powstała, to dowiedziałem się że prawdopodobnie w PZU jest ogromne ciśnienie na sprzedaż i pan dyrektor musiał się pochwalić rzekomym porozumieniem z moją firmą, bo inaczej agenci PZU tracący pieniądze, oberwali by mu głowę.** Druga rzecz którą się dowiedziałem, to że w ogóle powstał ten artykuł, to konkurencyjny broker przekazał informacje redaktorowi Brodzie, pan Broda napisał ten artykuł a następnie konkurencyjny Broker wysłał oszczerczego maila, podpisując się że jest pracownikiem mojej firmy. Stworzył adres mailowy, Maximus broker, sugerując że ten mail ode mnie wychodzi, i wysłał do wszystkich moich klientów. Było to zaraz następnego dnia po artykule. Odkryłem we właściwościach pliku, który został rozesłany do moich klientów że właścicielem WORDa w którym został ten paszkwil napisany jest firma interbroker z grupy MENTOR. Wysłałem to do Prokuratury. Dostajemy pogróżki mailem, ja dostałem. Mój pracownik też otrzymał. W jednym mailu napisał, że UOKOIK o tym wie, że KNF o tym wie.

Wysłaliśmy do klientów informację dotyczące całej sytuacji. W jednym przypadku została nam wypowiedziana umowa. W drugim starościna się zdenerwowała i też może nam wypowiedzieć umowę.

**Ja w praktyce zawsze zawieram z klientem pełnomocnictwo na wyłączność i konkuruję z innymi pośrednikami na etapie składania oferty i jeżeli klient wybiera moją ofertę to tutaj kończy się już konkurencja, jestem jedynym pośrednikiem.** Po analizie przepisów prawa zamówień publicznego należy stwierdzić, że niedopuszczalne jest możliwość dwóch pośredników przy zawarciu ubezpieczenia, ponieważ dwóch pośredników przygotowałyby dwie oferty zakładów ubezpieczeń i automatycznie te podwójne oferty by się wykluczały.

**Te warunki, o których mówił na spotkaniu dyrektor PZU zostało wprowadzone w życie w przetargach.**

**Te oferty rzeczywiście były bardziej korzystne niż inne dla klientów, jako przykład mogę podać miasto Brodnica.**

Wszyscy klienci Maximus Broker otrzymali od 3 lipca do 6 lipca pisma informujące o konieczności przeprowadzenia procedury przetargowej na ubezpieczenie NNW uczniów i grupowe ubezpieczenie na życie. **Odzew jest taki, że tylko 4 klientów zdecydowało się na przetarg zgodnie z prawem zamówień publicznych a w grupowych ubezpieczeniach na życie żaden.**

Z PZU Życie zapytali mnie czy my przewidujemy wycofanie się z akcji uświadamiającej klientów że powinni w ubezpieczeniach na życie przeprowadzać przetarg w trybie zamówień publicznych. Odpowiedziałem że oczywiście że nie. Oni mnie poinformowali że w tej chwili trwają rozmowy w UZP o utworzenie komisji z przedstawicielami świata ubezpieczeń która miała by na celu zmianę opinii urzędu zamówień publicznych. Prof. Kowalewski jest zdania że opinia ta jest błędem. Ja przytoczyłem opinię, że Państwo Capik uważają, że przetargi mają swoje uzasadnienie prawne, i że ich opinia jest przeciwna opinii prof. Kowalewskiego.

Ten spis klientów, z którymi mamy zawarte pełnomocnictwa na wyłączność jest w moim komputerze.

**Dyrektor Adam Ch. z PZU powiedział że mają problemy z komunikacją u klientów gdzie zawsze zawierali polisy. Ja mu powiedziałem że tam już są zawarte polisy w Interrisku, zapytał mnie czy to nie będzie kłopot żebym go poinformował, gdzie już są zawarte te polisy, żeby już nie tracił energii pracowników. Wysłałem mu tę informację mailem.**

Chciałbym poinformować, że pełnomocnictwa są udzielane przez wójta jako przedstawiciela gminy, przez zarząd powiatu jako przedstawiciele powiatu, przez prezydenta bądź burmistrza

*jako przedstawiciela miasta. Ci przedstawiciele udzielają mi pełnomocnictwa na wszystkie jednostki organizacyjne, gminy, miasta, powiatu. A przypomnę że szkoły są właśnie jednostkami organizacyjnymi w/w jednostek.” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 664-667)*

**W toku kontroli Pan Remigiusz B. złożył także pisemne oświadczenie uzupełniające o następującej treści:**

*„Chciałbym uzupełnić moje oświadczenie złożone w dniu wczorajszym o informacje, iż PZU w kujawsko pomorskim poprzez fakt niehonorowania moich pełnomocnictw, nie przysyłania ofert na zapytania brokera, poprzez wysyłanie przedstawicieli swoich z ofertami NNW uczniów, zmusiło mnie do tego, że pracownik właściwie codziennie wyjeżdżał na spotkania do szkół. Czasami nawet kilka razy do tych samych szkół, aby otrzymać specjalne pełnomocnictwo od szkoły, ponieważ PZU tego od nas wymagało, aby utrudnić nam prace, a przypomnę że umocowanie takie mieliśmy już od wójta, burmistrza i zarządu powiatu (o czym powiedziałem wczoraj). Dla mnie ta cała sytuacja z PZU to normalna wojna, czyli nieetyczne zachowania ze strony PZU. Dlatego efekt spotkania z Dyrektorem Adamem Ch. był dla mnie bardzo dobry, ale spóźniony o całą dekadę. Ponieważ porozumieliśmy się na samo zakończenie akcji NNW, bo na początku wakacji. Gdybym uzyskał takie zapewnienie od PZU w maju, że będą honorowane pełnomocnictwa na wyłączność (PZU jest jedynym Zakładem w Polsce, który ich nie chciał honorować), gdybym wiedział że agenci PZU nie będą jeździli do moich klientów, gdybym otrzymywał oferty dla szkół to mój pracownik zestawienie ofert wysyłałby emailem i oczekiwałby decyzji pisemnej o wyborze Zakładu Ubezpieczeń i tylko tam, gdzie tego klient wymagałby od brokera to wtedy wyjazd byłby wskazany. Poniosłem ogromne koszty na takie wyjazdy, które nie były konieczne. Dodatkowo Magdalena B. otrzymała polecenie, że jeżeli klient wybierze inną ofertę, niż PZU to musi w ciągu dwóch dni dostarczyć polisę klientowi i wydrzeć od niego podpis, ponieważ bałem się że agent PZU przekona klienta do podpisania swojej polisy. W wyniku uzgodnień z PZU teoretycznie wstrzymałem wyjazdy pracownika do szkół, bo taki powinien być efekt deklaracji Dyrektora PZU, ale po rozmowie z Magdą B., gdy okazało się, że zostało do odbycia ostatnich małych kilka spotkań i nie wypadało już przysyłać ofert emailem, bo spotkania były już umówione i tam odbyły się normalnie. Przetargi odbyły się w wakacje i tam nowa oferta PZU weszła już w życie i była taka jak zapewniał Dyrektor Adam Ch.” (dowód: pismo z dnia 3 września 2009r. – k. 13-23)*

**- Pani Magdalena B. – dyrektor biura korporacyjnego Maximus Broker:**

*„Obecnie koordynuję pracę biura korporacyjnego. Dyrektorem jestem od lipca 2009r., w maju czerwcu byłam oddelegowana aby kontaktować się z klientami w temacie NNW uczniów.*

*Nie mam żadnych informacji na temat porozumienia PZU z Maximusem. Zbierałam oferty z różnych zakładów ubezpieczeń, PZU było jednym z zakładów, od których miałam mieć ofertę. Z reguły były to zapytania ofertowe, tworzyliśmy zapytania ofertowe, spotkania negocjacyjne. Po tym, jak dotarła do nas opinia z urzędu zamówień publicznych organizowaliśmy także przetargi, oprócz zapytań ofertowych. Zapytania były mailowe, były też rozmowy telefoniczne i spotkania. Nie pamiętam czy uczestniczyłam w spotkaniu z Dyrektorem PZU Adamem Ch. w spotkaniu pod koniec czerwca. Prezes prowadził spotkania z różnymi zakładami ubezpieczeń. Czasem uczestniczyłam w tych spotkaniach. Jeśli nie uczestniczyłam, to czasem wołał mnie w trakcie, bym coś wyjaśniła. Często czekałam na maile z ofertą. Spotkania, w których brałam udział to były z osobami z różnych zakładów ubezpieczeń. Bardzo dobre oferty przedstawiły nam Interrisk, Uniqua, Compensa. PZU nie zawsze chciało nam przedstawiać oferty mimo umocowania.*

*Najczęściej zawierane był umowy ubezpieczenia NNW z Interrisk, pojawiały się też Uniqua i PZU, tych dwóch ostatnich jest zdecydowanie mniej. Całościowo mamy zawartych na NNW około 60 polis. Mniej więcej z PZU 6 polis. Około 6 polis z Uniquą.*

*Nie kontaktowałam się ostatnio z PZU. Temat polis to jest na maj, czerwiec, są zawierane polisy na kolejny rok szkolny.*

***Warunki NNW jakie proponowało PZU - W przetargu poprawiało oferty na korzyść klientów, podwyższało sumy ubezpieczenia polis o 2-4 tys. zł, poprawiało też warunki pozostałe, zakres ubezpieczenia, bonusy dla szkoły w postaci funduszu na nagrody dla szkoły, dla uczniów (szkoły to przeznaczały na wycieczki, komitet rodzicielski). Wszystkie zakłady poprawiały swoje oferty.***

***Gdybym miała ubezpieczyć swoje dziecko to w Interrisk. Mieli bardzo dobrą ofertę. PZU poprawiało oferty w stosunku do tego co szkoła miała w zeszłym roku.***

*Nie udzielałam żadnych informacji do prasy. Nie otrzymałam żadnego maila, ani nie widziałam żadnego pisma odnośnie propozycji ze strony PZU zawarcia porozumienia z Maximusem.*

*Przedstawialiśmy oferty Interrisk, Compensa, Uniqua, PZU, nie zawsze wszystkie oferty nie zawsze PZU przedstawiało oferty.*

*Alfred Mleczek — kolega z pracy. Jest dyrektorem biura ubezpieczeń na życie.*

*Każdy broker zna się na prawie zamówień publicznych, także wszyscy brokerzy się tym zajmują. Nie mam pojęcia, ile było spotkań z przedstawicielami PZU.*

***Każdego klienta traktowałam oddzielnie. W zapytaniach ofertowych ja nie polecałam PZU. Natomiast w przetargach z punktacji wynikało, która oferta jest najlepsza, i czasami wygrywało PZU. Przetarg wygrywa zakład ubezpieczeń, który zdobywa większość ilość punktów. Przy przetargach nasza rekomendacja nie byłaby zgodna z prawem. Bardzo często jest tak, że klient pomimo naszej rekomendacji wybiera inny zakład ubezpieczeń, ten który uznaje za właściwy. Mnie się trudno nie zgodzić się z klientem, jeżeli twierdzi, że PZU to solidna firma „ bo to jest solidna firma ” i przyjmuję jego decyzję.***

*Nie jestem jedyną osobą, która zajmowała się ubezpieczeniami NNW. Jeszcze Joanna Inaszak zajmowała się tymi ubezpieczeniami. Pierwszy kontakt z klientem miałam ja, a ona jechała do klienta z ostatecznym porównaniem ofert. Porównanie ofert dokonywałam ja. Ja wróciłam w kwietniu 2009r. po urlopie macierzyńskim i zajęłam się NNW. Nie orientuję się, jaki procent wszystkich zawieranych przez nas polis, to ubezpieczenia NNW. **Klientów mamy 400, szkół jest mnóstwo, tysiące, po 5 szkół na jeden samorząd, niektóre jednostki mają po 20 szkół.**” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 668-669)*

### **3. Kontrola w placówce PZU w Poznaniu:**

#### **- Pani Agnieszka C.-G. - Specjalista Produktowy PZU S.A., Obszar Poznań Północ:**

*„Podlegam bezpośrednio pod Dyrektora Sprzedaży na Obszarze Poznań Północ, opowiadam za produkty związane z majątkiem klienta indywidualnego. W tych produktach oferuję ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży szkolnej w placówkach oświatowych w zakresie ogniwa, które łączy zespoły sprzedażowe w terenie z centralą. **Polega to na tym, że jeśli np. chcemy zaproponować jakieś odstępstwo od ogólnych warunków ubezpieczenia my musimy kontaktować się z centralą, chyba że jest to w zakresie naszego pełnomocnictwa.** Zespoły Sprzedażowe w inspektoratach nie powinny bezpośrednio kontaktować się z centralą. Zespoły Sprzedażowe w inspektoratach pod względem warunków sprzedaży podlegają bezpośrednio Dyrektorowi Sprzedaży w Obszarze. Okazano maila Pana Adama Ch. skierowanego do podległych inspektoratów. Nie są znane mi okoliczności wytworzenia tego maila, słyszałam plotki o jego powstaniu. Słyszałam o nim, że był kontrowersyjny. Słyszałam, że informacja ukazała się w prasie, że zajął się tym UOKiK. **Ja nie spotkałam się z tego typu praktykami***

*współpracy z brokerami ale broker zawsze jakąś ofertę rekomenduje staramy się żeby to było PZU S.A. i żeby oferta była konkurencyjna.*

*Korzystamy przede wszystkim z sieci naszych agentów na wyłączność. Z akwizycji bezpośredniej korzystamy rzadko. Brokerzy składają zapytania, tzw. slip ofertowy na rzecz klientów, od których posiadają pełnomocnictwo, na ten slip zawsze odpowiadamy. Żeby została zawarta umowa ubezpieczenia musi wpłynąć wniosek od ubezpieczającego, alternatywnie jeżeli broker ma pełnomocnictwo do zawarcie umowy to on ją zawiera, ale najczęściej są tylko pełnomocnictwa do składania zapytań. Wtedy ubezpieczyciel zawiera umowy bezpośrednio z klientem a broker występuje na umowie jako broker. W tej sytuacji prowizja, czyli kurtaż brokerski wynoszący standardowo ok. 20% wypłacany jest na koniec miesiąca zgodnie z notą prowizyjną. Notę prowizyjną tworzy się w oparciu o wypłacone polisy klientów brokera. Nota tworzona jest raz w miesiącu, łączna dla każdego brokera, przy czym posiada wyodrębnione pozycje na grupy ubezpieczeniowe, jest to tworzone na poziomie inspektoratów. Bardziej mówię to z doświadczenia pracy w inspektoracie. Brokerzy składają wnioski od klienta na własnych drukach bądź na drukach z logo PZU S.A. Informację o tym, że jest pośrednictwo brokera w przypadku wpłynięcia wniosku z logo PZU S.A. pojawia się bądź mailowo, bądź broker przychodzi z tym wnioskiem. Nie wiem dlaczego w takim razie w mailu Pana Adama Ch. pojawia się informacja żeby wnioski ubezpieczeniowe z logo Maximus Broker i PZU S.A. traktować jednakowo. Współpracujemy m.in. z brokerami - Saga Brokers, Mentor, City Broker, Schneider, Maximus Broker, Spectra, Cieślowski, Regent, Insurance Broker Sp. Z o.o. , Atena Sp. z o.o. Konkurujemy na rynku ubezpieczeń NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych z Alianz, HDI. Na naszym obszarze — niecałe województwo wielkopolskie, niewiele umów zawarto za pośrednictwem Maximus Broker. Pani Anna W. pracuje na tym samym stanowisku w Obszarze Sprzedaży kujawsko - pomorskie (Bydgoszcz).” (dowód: notatka z odebrania oświadczenia w czasie kontroli – k. 2417-2418)*

#### **IV. Oferty zakładów ubezpieczeń grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**

Prezes UOKiK przeanalizował oferty zakładów ubezpieczeń, które były oceniane przez Maximus Broker w 2009r. Ogólne warunki ofert tych zakładów ubezpieczeń przedstawiały się następująco.

##### **1. PZU S.A.**

PZU S.A. przedstawił, swoją ofertę, w tym metodę kalkulacji składek.

W roku 2009 (na rok szkolny 2009/2010), PZU S.A. **posiadał ogólną ofertę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu szkolnego. Oferta obowiązywała również w dniu 1 lipca 2009 r. i stanowiła zbiór zasad do zawierania umów w/w ubezpieczenia z placówkami oświatowymi. Do Oferty - miały zastosowanie „Ogólne warunki ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w szkołach i innych zakładach”, ustalone uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/323/2007 z dnia 19 czerwca 2007 roku, ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/153/2008 z dnia 27 marca 2008 roku. W/w warunki ubezpieczenia — zawierają 2 podstawowe warianty ubezpieczenia (I oraz II) — obydwie warianty ubezpieczenia — są przedstawione szczegółowo w treści w/w OWU. W/w OWU - w § 9 ust. 3 — przewidują, iż suma ubezpieczenia wynosi od 1.000 zł do 100.000 zł dla każdej ubezpieczonej osoby w placówce oświatowej. W/w OWU — zawierają ponadto możliwość włączenia do umowy ubezpieczenia świadczeń dodatkowych (§ 14 i nast. w/w OWU) — za**

opłatą dodatkowej składki. *(Tajemnica przedsiębiorstwa- załącznik nr 1 pkt I do niniejszej decyzji).*

Zgodnie z „Ogólnymi warunkami ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w szkołach i innych zakładach” ustalonymi uchwałą Zarządu PZU S.A Nr UZ/323/2007 z dnia 19 czerwca 2007 roku, ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/153/2008 z dnia 27 marca 2008 roku do poszczególnych wariantów ubezpieczenia należały następujące świadczenia podstawowe:

**a) wariant I:**

1. z tytułu śmierci w następstwie nieszczęśliwego wypadku albo zdarzenia objętego umową,
2. z tytułu trwałego uszczerbku na zdrowiu,
3. jednorazowe świadczenie w przypadku braku trwałego uszczerbku na zdrowiu i wystąpienie innych następstw niż wymienione w Tabeli 3,4,6,7 (Tabela nr 5),
4. zwrot kosztów nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych oraz kosztów odbudowy stomatologicznej zębów stałych,
5. zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego osób niepełnosprawnych,
6. świadczenia typu assistance na terytorium RP.

**b) wariant II:**

1. z tytułu śmierci w następstwie nieszczęśliwego wypadku albo zdarzenia objętego umową,
2. z tytułu trwałego uszkodzenia ciała,
3. z tytułu trwałego uszczerbku na zdrowiu spowodowanego zawałem serca, krwotokiem śródczaszkowym lub poważnym uszkodzeniem ciała,
4. z tytułu złamań kości lub zwichnięć stawów (Tabela nr 4),
5. z tytułu innych następstw niż wymienione w Tabeli 3,4,6,7 (Tabela nr 5),
6. z tytułu oparzeń lub odmrożeń (Tabela nr 6),
7. z tytułu wstrząśnienia lub podejrzenia wstrząśnienia mózgu (Tabela nr 7),
8. z tytułu pogryzień, pokąsań, ukąszeń,
9. zwrot kosztów nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych oraz kosztów odbudowy stomatologicznej zębów stałych,
10. zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego osób niepełnosprawnych,
11. świadczenia typu assistance na terytorium RP.

**Tabela nr 1 – wysokość składek stosowanych przez PZU S.A. w podziale na rodzaje placówek oświatowych**

*(Tajemnica przedsiębiorstwa- załącznik nr 1 pkt II do niniejszej decyzji).*

(dowód: przedstawienie oferty PZU S.A – k. 5148-5160)

## **2. InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group (dalej także: InterRisk S.A.)**

InterRisk S.A. przedstawiło:

1) standardową ofertę InterRisk S.A. Vienna Insurance Group w zakresie ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na rok szkolny 2009/2010, która obowiązywała w dniu 1 lipca 2009 roku — dla Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które w roku kalendarzowym 2008 uzyskały z ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych  **dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł**,

2) standardową ofertę InterRisk S.A. Vienna Insurance Group w zakresie ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na rok szkolny 2009/2010, która obowiązywała w dniu 1 lipca 2009 roku — dla Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które w roku kalendarzowym 2008 uzyskały z ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych  **wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej**,

3) ogólne warunki ubezpieczenia EDU PLUS zatwierdzone uchwałą nr 21/2009 Zarządu InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group z dnia 28 kwietnia 2009 roku, będące podstawą prawną w/w ofert oraz umów ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zawieranych na rok szkolny 2009/2010.

Jednocześnie InterRisk S.A. poinformowało, że w przypadku placówek oświatowych charakteryzujących się różnym poziomem szkodowości zastosowanie miały postanowienia wewnętrznego dokumentu InterRisk S.A. Vienna Insurance Group „Kierunki działań dotyczące sprzedaży ubezpieczeń szkolnych w roku 2009”, zatwierdzone przez Zarząd InterRisk S.A. Vienna Insurance Group wraz z w/w OWU i stanowiące wytyczne do prowadzonej w roku 2009 akcji szkolnej.

W oparciu o postanowienia w/w Kierunków, w przypadku, gdy dana placówka oświatowa była ubezpieczona w latach 2007/2008 i 2008/2009, Oddział/Przedstawicielstwo Generalne InterRisk S.A. Vienna Insurance Group zobowiązane były do przeprowadzenia analizy rentowności wszystkich zawartych wówczas umów ubezpieczenia i ustalenia dla każdej z nich tzw. wskaźnika rentowności.

Po obliczeniu wskaźników rentowności z umów zawartych z daną placówką oświatową obowiązywały zwwyżki składek taryfowych od 5 do 25%. W pewnych sytuacjach można było także bądź odstąpić od zwwyżki składki bądź też odstąpić od kontynuowania ubezpieczania danej placówki z uwagi na dużą szkodowość.

Z „Oferty najlepszego ubezpieczenia szkolnego EDU PLUS” na rok szkolny wynika, że InterRisk S.A. oferowało trzy opcje ubezpieczenia z odmiennymi świadczeniami.

**Dla Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które w roku kalendarzowym 2008 uzyskały z ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków**

**dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł.**

#### **a) Opcja podstawowa**

1. z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku nieszczęśliwego wypadku,
  - 100% uszczerbku na zdrowiu – 100% sumy ubezpieczenia,
  - 1% uszczerbku na zdrowiu - 1% sumy ubezpieczenia,
  - zwrot kosztów nabycia wyrobów medycznych, będących przedmiotami ortopedycznymi i środków pomocniczych – do 25% sumy ubezpieczenia,
  - zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego inwalidów - do 25% sumy ubezpieczenia,
2. z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku ataku padaczki – jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia,
3. śmierć Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku (w tym również zawał serca i udar mózgu) - 100% sumy ubezpieczenia,
4. śmierć Ubezpieczonego w wyniku sepsy - 100% sumy ubezpieczenia,
5. śmierć jednego lub obojga rodziców Ubezpieczonego w następstwie nieszczęśliwego wypadku - jednorazowo 10% sumy ubezpieczenia,
6. pogryzienie przez psa - jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia.

Składka taryfowa z tej opcji ubezpieczenia wynosiła 2,80 zł za każdy 1000 zł sumy ubezpieczenia.

W ramach tej opcji stosowano także zniżki grupowe według poniższej tabeli.

**Tabela nr 2 - wykaz zniżek grupowych stosowanych przez InterRisk S.A.**

<b>Ilość uczniów</b>	<b>Zniżka</b>
100-199	5%
200-399	8%
400-599	10%
600-799	15%
800-999	20%
powyżej 1000	25%

Źródło danych: pismo InterRisk S.A. z dnia 2 listopada 2011r.

#### **b) Opcja ochrona**

W ramach tej opcji przewidziano następujące świadczenia:

1. śmierć Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku (w tym również zawał serca i udar mózgu)
2. śmierć Ubezpieczonego w wyniku sepsy
3. trwałe inwalidztwo częściowe,
4. zakup wózka inwalidzkiego,
5. złamania jednej lub więcej kości,
6. rany wymagające interwencji chirurgicznej,
7. urazy narządów ruchu,
8. pogryzienie przez psa,
9. wstrząśnienie mózgu,
10. śmierć jednego lub obojga rodziców Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku.

Przewidziano 11 wariantów/sum ubezpieczenia, którym przypisano następujące stawki taryfowe składki.

**Tabela nr 3**

<b>Wariant /suma ubezpieczenia</b>	3000 zł	5000 zł	6000 zł	7000 zł	8000 zł	9000 zł	10.000 zł	11.000 zł	12.000 zł	13.000 zł	14.000 zł
<b>Składka</b>	10 zł	16 zł	19 zł	21 zł	23 zł	26 zł	30 zł	34 zł	38 zł	41 zł	44 zł

Źródło danych: pismo InterRisk S.A. z dnia 2 listopada 2011r.

Ponadto w ramach tej opcji stosowano uproszczoną procedurę likwidacji szkód oraz zniżki grupowe według tych samych zasad jak w Opcji podstawowej (Tabela nr 2).

### **c) Opcja ochrona plus**

W ramach tej opcji przewidziano następujące świadczenia:

1. śmierć Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku (w tym również zawał serca i udar mózgu) - 100% sumy ubezpieczenia,
2. zwrot kosztów nabycia wyrobów medycznych, będących przedmiotami ortopedycznymi i środków pomocniczych – do 25% sumy ubezpieczenia,
3. zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego inwalidów - do 25% sumy ubezpieczenia,
4. z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku ataku padaczki – jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia,
5. śmierć Ubezpieczonego w wyniku sepsy - 100% sumy ubezpieczenia,
6. śmierć jednego lub obojga rodziców Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku - jednorazowo 10% sumy ubezpieczenia,
8. pogryzienie przez psa - jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia,
9. z tytułu trwałego inwalidztwa częściowego – do 100% sumy ubezpieczenia,
10. z tytułu złamania kości lub zwichnięcia stawów - do 100% sumy ubezpieczenia,
11. z tytułu nagłego zatrucia gazami, substancjami i produktami chemicznymi bądź z tytułu porażenia prądem lub piorunem - 5% sumy ubezpieczenia,
12. z tytułu uszkodzeń ciała w następstwie nieszczęśliwego wypadku, które wymagały interwencji lekarskiej w placówce medycznej oraz leczenia i co najmniej jednej wizyty kontrolnej - 1,5% sumy ubezpieczenia.

Składka taryfowa z tej opcji ubezpieczenia wynosiła 2,50 zł za każdy 1000 zł sumy ubezpieczenia.

W ramach tej opcji stosowano także zniżki grupowe według tych samych zasad jak w Opcji podstawowej (Tabela nr 2).

Oferta przewidywała także szereg świadczeń dodatkowych, dostępnych po opłaceniu dodatkowej składki.

**Dla Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które w roku kalendarzowym 2008 uzyskały z ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej warunki ubezpieczenia były takie same za wyjątkiem wysokości składek dla Opcji podstawowej i dla Opcji Ochrona plus, które wynosiły:**

- dla Opcji podstawowej - 3,40 zł za każdy 1000 zł sumy ubezpieczenia,
- dla Opcji Ochrona plus - 3,00 zł za każdy 1000 zł sumy ubezpieczenia.

W ramach Opcji podstawowej i Opcji ochrona plus możliwe było także zastosowanie tzw. franszyzy integralnej, która zgodnie z § 2 pkt 8 Ogólnych warunków ubezpieczenia EDU PLUS polegała na „wyłączeniu odpowiedzialności ubezpieczyciela w zakresie świadczenia z tytułu uszczerbku na zdrowiu niższego lub równego 3%, przy czym wprowadzenie franszyzy integralnej oznacza pełną wysokość świadczenia, dla uszczerbku na zdrowiu większego niż 3% sumy ubezpieczenia”. Zgodnie z § 16 ust. 11 Ogólnych warunków ubezpieczenia EDU PLUS franszyzę integralną można było zastosować na wniosek ubezpieczającego. W przypadku zastosowania franszyzy integralnej obniżano bazową składkę taryfową o 20%.

(dowód: przedstawienie oferty InterRisk S.A – k. 5221-5248)

### **3. Compensa Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group (dalej: Compensa)**

Compensa wyjaśniła, że sumy ubezpieczenia, jakie były dostępne dla ubezpieczających to kwoty od 5000 do 50000 zł. Standardowa oferta obowiązująca na terenie kraju mogła ulec zmianie pod względem ceny z uwagi na różną szkodowość w danych placówkach oświatowych. Średnia różnica w cenie wynosiła 20% zaś maksymalna 40%. Ponadto do wyjaśnień załączono Ogólne warunki ubezpieczenia NNW dzieci młodzieży oraz personelu w szkołach i innych jednostkach oświatowych – Ubezpieczenie szkolne oraz taryfę stawek. Z dokumentów tych wynikały następujące warunki oferty oraz poszczególne świadczenia oraz stawki składek:

- Ubezpieczenie Szkolne może zostać zawarte na rzecz grupy liczącej minimum 10 osób,
- Wysokość składek za roczny okres ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków za każdy 1000 zł sumy ubezpieczenia za jednego Ubezpieczonego określa poniższa tabela.

**Tabela nr 4 - wysokość składek stosowanych przez Compensa w podziale na rodzaje placówek oświatowych**

Rodzaj placówki oświatowej	Zakres ubezpieczenia	Wysokość składki za każdy 1000 zł	
		Gdy do ubezpieczenia przystępują wszyscy uczniowie i pracownicy placówki	Gdy do ubezpieczenia nie przystępują wszyscy uczniowie i pracownicy placówki
przedszkola, szkoły podstawowe, gimnazja, szkoły ponadgimnazjalne, szkoły policealne i pomaturalne, ośrodki wychowawcze	Śmierć i całkowity uszczerbek NNW	1,10 zł	1,20 zł
	Częściowy uszczerbek NNW	2,60 zł	3,00 zł
szkoły sportowe	Śmierć i całkowity uszczerbek NNW	1,40 zł	1,70 zł
	Częściowy uszczerbek NNW	3,30 zł	3,90 zł

Źródło danych: pismo Compensa z dnia 2 listopada 2011r.

Pozostałe świadczenia były traktowane jako świadczenia dodatkowe, które dostępne były po opłaceniu dodatkowej składki.

Istniała także możliwość zwolnienia z opłaty składki z powodu trudnej sytuacji materialnej do 10% ogólnej liczby ubezpieczanych dzieci i młodzieży.

Możliwe obniżki uwagi na rodzaj placówki oświatowej:

- przedszkola – 30%,
- szkoły podstawowe – 10%,
- licea – 25%,
- zespoły szkół – 15%.

**Dostępna była także obniżka składki w wysokości 10% za kontynuację ubezpieczenia w Compensie lub FinLife TUnŻ.**

Składkę ustala się **zaokrąglając** końcówki do 49 groszy w dół zaś końcówki w wysokości 50 groszy i wyższej w górę do pełnych złotych.

(dowód: przedstawienie oferty Compensa – k. 5162-5174)

#### **4. UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna (dalej: Uniqa)**

Oferta Uniqi dla placówek oświatowych na rok szkolny 2009/2010 wynika z dwóch przedstawionych dokumentów: ogólnych warunków umów NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zatwierdzonych Uchwałą Uniqa TU S.A. nr 82/2009 z dnia 18 maja 2009r. i taryfy minimalnych składek za ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zatwierdzonej Uchwałą Uniqa TU S.A. nr 82/2009 z dnia 18 maja 2009r.

W ramach oferty na rok szkolny 2009/2010 Uniqa przedstawiła Podstawowy zakres ubezpieczenia, na który składały się świadczenia tytułu:

- trwałego uszczerbku na zdrowiu, będącego skutkiem nieszczęśliwego wypadku w wysokości 1 % sumy ubezpieczenia za 1 % trwałego uszczerbku,
- zgonu, będący skutkiem nieszczęśliwego wypadku, w wysokości 100 % sumy ubezpieczenia,
- zgonu w wyniku samobójstwa w wysokości 10% sumy ubezpieczenia,
- zachorowania na sepsę (posocznicę) meningokokową lub pneumokokową w wysokości 5% sumy ubezpieczenia,
- pogryzienia przez psa w wysokości 5% sumy ubezpieczenia, które skutkuje co najmniej czterema pełnymi dniami pobytu w szpitalu,
- kosztów przeszkolenia zawodowego osoby niepełnosprawnej w wysokości 5% sumy ubezpieczenia, o ile stan ten jest spowodowany nieszczęśliwym wypadkiem, który zaistniał w okresie ochrony ubezpieczenia.

Dodatkowo w zakresie podstawowym (poniżej 30 roku życia) ochroną objęty jest zawał serca i udar mózgu.

Ponadto możliwe było zawarcie umowy na świadczenia dodatkowe, na które składały się:

- świadczenie dodatkowe w postaci zadośćuczynienia za ból i niezdolność do nauki, potwierdzona właściwym zaświadczeniem lekarskim, trwającym dłużej niż 30 dni, przy uszczerbku na zdrowiu powyżej 10%,
- zasiłek dzienny z tytułu niezdolności do nauki (możliwe dwa warianty: 0,10% sumy ubezpieczenia lub 0,05% sumy ubezpieczenia),
- zwrot kosztów leczenia (możliwe dwa warianty: 10% sumy ubezpieczenia lub 30% sumy ubezpieczenia),

- jednorazowe świadczenie w wysokości 10% sumy ubezpieczenia w przypadku zgonu rodzica (przedstawiciela ustawowego) w okresie trwania umowy ubezpieczenia, w przypadku, gdy jego śmierć była następstwem nieszczęśliwego wypadku,
- dodatkowe świadczenie w przypadku zgonu ubezpieczonego spowodowanego wypadkiem komunikacyjnym w wysokości 100% sumy ubezpieczenia,
- świadczenie w wyniku zgonu ucznia w wieku do 20 lat spowodowanego nowotworem złośliwym, który został stwierdzony w trakcie trwania umowy ubezpieczenia w wysokości 10% sumy ubezpieczenia,
- zwrot kosztów leczenia za granicą spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem, w wysokości 20% sumy ubezpieczenia, o ile koszty te nie mogą być pokryte z innego ubezpieczenia (w tym NFZ),
- świadczenie w przypadku 100% trwałego uszczerbku na zdrowiu w wysokości 500% sumy ubezpieczenia,
- zwrot kosztów opłaconej wycieczki organizowanej przez placówkę oświatową w wysokości nie większej niż 10% sumy ubezpieczenia, o ile niemożność uczestnictwa w wycieczce spowodowana jest hospitalizacją lub złamaniem kończyn dolnych z założeniem gipsu,
- zwrot kosztów opłaconego czesnego w przypadku śmierci rodzica za okres liczony od miesiąca, w którym nastąpiła śmierć do zakończenia roku szkolnego, w łącznej kwocie nie większej niż 10% sumy ubezpieczenia.

Do oferty ubezpieczenia na rok szkolny 2009/2010 zastosowanie miała taryfa specjalna minimalnych stawek za ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, zatwierdzona Uchwałą Zarządu UNIQA TU S.A. Nr 82/2009 z dnia 18.05.2009r. Wysokość składki obliczano poprzez pomnożenie poniższych wskaźników przez sumę ubezpieczenia. Wskaźniki te przedstawiały się następująco:

**Tabela nr 5 - wysokość składek stosowanych przez Uniqa w podziale na świadczenia**

Rodzaj świadczenia	Suma ubezpieczenia	Wysokość składki
<b>Świadczenie podstawowe</b>		0,59 %
<b>zasilek dzienny</b>	0,10 %	0,08
	0,05 %	0,04
<b>zwrot kosztów leczenia</b>	30 %	0,02
	10 %	0,008
<b>zadośćuczynienie za ból</b>	10 %	0,01
	5 %	0,005
<b>zgonu rodzica w wyniku nnw</b>	10 %	0,013
<b>zgonu spowodowany wypadkiem komunikacyjnym</b>	100 %	0,044
<b>zgon spowodowany nowotworem złośliwym</b>	10 %	0,005
<b>zwrot kosztów leczenia za granicą</b>	20 %	0,022
<b>100% uszczerbku na zdrowiu</b>	500 %	0,064
<b>zwrot kosztów opłaconej wycieczki</b>	do 10 %	0,002
<b>zwrot kosztów opłaconego czesnego</b>	do 10 %	0,066

Źródło danych: pismo Uniqa z dnia 3 listopada 2011r.

Istniała także możliwość zastosowania zniżek w zależności od:

a) typu szkoły:

- Żłobki, przedszkola — 30%,
- Szkoły podstawowe - 10%,
- Gimnazja — 0%,
- Licea — 25%,
- Zespoły szkół — 15%,
- Szkoły wyższe — 25%,

b) wprowadzonej franszyzy redukcyjnej

- wysokość każdego świadczenia jest pomniejszana o 5% sumy ubezpieczenia — zniżka w wysokości 30% składki,

- wysokość każdego świadczenia jest pomniejszana o 10% sumy ubezpieczenia — zniżka w wysokości 50% składki.

(dowód: przedstawienie oferty Uniqa – k. 5175-5189)

## V. Porównanie ofert PZU S.A, InterRisk S.A., Uniqa i Compensa

Prezes UOKiK porównał oferty PZU S.A., InterRisk S.A., Uniqa i Compensa dobierając do symulacji opcje uwzględniające najszerszy zakres ubezpieczenia. Za wyborem tym przemawia uniwersalność tych opcji i korzystna wysokość składki w stosunku do zakresu ubezpieczenia.

Porównując zakres ubezpieczenia uwzględniono zakres ubezpieczenia z ofert PZU S.A. – Wariant I, InterRisk S.A. – Opcja podstawowa, Uniqa i Compensa – dobrawszy poszczególne świadczenia w ten sposób, aby jak najściślej odpowiadały one zakresowi ubezpieczenia z Oferty Podstawowej PZU S.A.

### 1. Zakres Ubezpieczenia.

Tabela nr 6 – porównanie zakresów ubezpieczenia

PZU S.A. - Wariant I	InterRisk S.A. – Opcja podstawowa	Uniqa	Compensa
z tytułu śmierci w następstwie nieszczęśliwego wypadku albo zdarzenia objętego umową - 100% sumy ubezpieczenia	śmierć Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku (w tym również zawał serca i udar mózgu) - 100% sumy ubezpieczenia	zgon będący skutkiem nieszczęśliwego wypadku	śmierć i całkowity uszczerbek NNW
z tytułu trwałego uszczerbku na zdrowiu - 1% uszczerbku na zdrowiu - 1% sumy ubezpieczenia	z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku nieszczęśliwego wypadku: - 100% uszczerbku na zdrowiu – 100% sumy ubezpieczenia, - 1% uszczerbku na zdrowiu - 1% sumy ubezpieczenia	trwały uszczerbek na zdrowiu, będący skutkiem nieszczęśliwego wypadku (poniżej 30 roku życia także zawał serca i udar mózgu)	częściowy uszczerbek NNW
jednorazowe świadczenie w przypadku braku trwałego uszczerbku na zdrowiu i wystąpienie innych następstw niż wymienione w Tabeli 3,4,6,7 (Tabela nr 5 - 1% sumy ubezpieczenia)	j.w.	BRAK	j.w.
zwrot kosztów nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych oraz kosztów odbudowy stomatologicznej zębów stałych - do 25% sumy ubezpieczenia	zwrot kosztów nabycia wyrobów medycznych, będących przedmiotami ortopedycznymi i środków pomocniczych – do 25% sumy ubezpieczenia	BRAK	zwrot kosztów naprawy lub nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych oraz leczniczych środków technicznych - <b>dotatkowa składka 0,15 zł za każde 1000 zł</b>

zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego osób niepełnosprawnych - do 25% sumy ubezpieczenia	zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego inwalidów - do 25% sumy ubezpieczenia	koszt przeszkolenia zawodowego osoby niepełnosprawnej w wysokości 5% sumy ubezpieczenia	zwrot kosztów przeszkolenia zawodowego inwalidów - <b>dodatkowa składka 0,15 zł za każde 1000 zł sumy ubezpieczenia</b>
świadczenia typu assistance na terytorium RP	<b>Assistance EDU PLUS - dodatkowa składka 1,80 zł niezależnie od sumy ubezpieczenia</b>	BRAK	BRAK
BRAK	z tytułu uszczerbku na zdrowiu w wyniku ataku padaczki – jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia	BRAK	BRAK
BRAK	śmierć Ubezpieczonego w wyniku sepsy - 100% sumy ubezpieczenia	zachorowanie na sepse (posocznicę) meningokokową lub pneumokokową w wysokości 5% sumy ubezpieczenia	BRAK
<b>jednorazowe świadczenie w przypadku śmierci przedstawiciela ustawowego - dodatkowa składka 0,10 zł za każde 1000 zł sumy ubezpieczenia – jednorazowo 1000 zł</b>	śmierć jednego lub obojga rodziców Ubezpieczonego w następstwie nieszczęśliwego wypadku - jednorazowo 10% sumy ubezpieczenia	jednorazowe świadczenie w wysokości 10% sumy ubezpieczenia w przypadku zgonu rodzica (przedstawiciela ustawowego) - <b>dodatkowa składka w wysokości 0,013% sumy ubezpieczenia</b>	świadczenie na wypadek śmierci prawnego opiekuna Ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku - <b>dodatkowa składka 0,50 zł za każde 1000 zł sumy ubezpieczenia</b>
BRAK	pogryzienie przez psa - jednorazowo 1% sumy ubezpieczenia	pogryzienie przez psa w wysokości 5% sumy ubezpieczenia, które skutkuje co najmniej czterema pełnymi dobami pobytu w szpitalu	BRAK
BRAK	BRAK	świadczenie za zgon w wyniku samobójstwa	BRAK

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy

W celu zachowania przejrzystości porównania przyjęto, iż będzie ono przedstawione dla sumy ubezpieczenia najbardziej zbliżonej do sum ubezpieczenia stosowanych w praktyce, tj. w wysokości 10 000 zł. Należy jednak wskazać, że sposób wyliczania składki, który w każdym przypadku można sprowadzić do wyliczeń stosowanych przez PZU S.A., (tajemnica przedsiębiorstwa załącznik nr 1 pkt III do niniejszej decyzji) wzrost i spadek wysokości składki dla innych sum ubezpieczenia jest wprost proporcjonalny do wzrostu lub spadku sumy ubezpieczenia. Dla oceny konkurencyjności poszczególnych ofert nie ma zatem zbyt wielkiego znaczenia suma ubezpieczenia, na podstawie której tworzy się porównanie. Jedyny wyjątek zachodzi w przypadku oferty InterRisk S.A., gdzie składka za Assistance EDU PLUS jest naliczana bez związku z sumą ubezpieczenia i wynosi 1,80 zł przy każdej jej wysokości (limit świadczeń usługi Assistance EDU PLUS to 5000 zł). Aby zatem w sposób pełny ukazać relacje porównywanych ofert oceny dokonano także dla najniższej możliwej sumy ubezpieczenia w PZU S.A. czyli 1000 zł i dla sumy ubezpieczenia w wysokości 1500 zł.

## 2. Porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 10 000 zł.

Tabela nr 7 - porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 10 000 zł

zakład ubezpieczeń /wariant oferty	PZU S.A. - Wariant I	InterRisk S.A. – Opcja podstawowa	Uniqa	Compensa
Wysokość składki	47,10 zł	od 29,80 zł albo 35,80 zł (w zależności czy chodzi o Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A, które uzyskały dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł albo wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej	60,30 zł	46 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I	100 %	63,26% - 76 %	128,02 %	97,66 %
Wysokość składki po zaokrągleniu	47 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki od 29,80 zł albo 35,80 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki 60,30 zł	46 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I po zaokrągleniu	100%	63,40 % - 76,17 %	128,29 %	97,87 %

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy

## 3. Porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 1000 zł.

Tabela nr 8 - porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 1000 zł

zakład ubezpieczeń /wariant oferty	PZU S.A. - Wariant I	InterRisk S.A. – Opcja podstawowa	Uniqa	Compensa
Wysokość składki	4,80 zł	od 4,60 zł albo 5,20 zł (w zależności czy chodzi o Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A, które uzyskały dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł albo wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej	6,03 zł	4,60 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I	100 %	95,83% - 108,33 %	125,62 %	95,83 %
Wysokość składki po zaokrągleniu	5,00 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki 4,60 zł albo 5,20 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki 6,03 zł	5,00 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I po zaokrągleniu	100 %	92% - 104 %	120,6 %	100 %

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy

#### 4. Porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 1 500 zł.

Tabela nr 9 - porównanie ofert dla sumy ubezpieczenia w wysokości 1 500 zł

zakład ubezpieczeń / wariant oferty	PZU S.A. - Wariant I	Interrisk S.A. – Opcja podstawowa	Uniqą	Compensa
Wysokość składki	7,15 zł	od 6,00 zł albo 6,90 zł (w zależności czy chodzi o Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A, które uzyskały dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł albo wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej	7,84 zł	5,98 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I	100 %	83,91 % - 96,50 %	109,65 %	83,63 %
Wysokość składki po zaokrągleniu	7,00 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki 6,00 zł albo 6,90 zł	OWU nie przewiduje zaokrąglania składki 7,84 zł	6,00 zł
Relacja do oferty PZU S.A. – Wariant I po zaokrągleniu	100 %	85,71 % - 98,57 %	112 %	85,71 %

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy

Prezes UOKiK porównał także parametr ofert, który nie wynika z przedstawionych przez zakłady ubezpieczeń ofert obowiązujących w dniu 1 lipca 2009r., a mianowicie pod względem wysokości odpisu/prowizji na rzecz szkoły. Dokonano tego na podstawie ofert, jakie pozyskano w toku kontroli u stron postępowania.

Z analizy tych dokumentów wynika, że odpis/prowizja na rzecz szkoły była proponowana przez wszystkie powyższe zakłady ubezpieczeń w wysokości 25-35 % składki. Oferty te zatem w tym zakresie były do siebie zbliżone, zaś oferty InterRisk S.A. i PZU S.A. miały z reguły odpis/prowizję na rzecz szkoły na najwyższym i tym samym poziomie.

#### VI. Zakłady ubezpieczeń oferujące grupowe ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych oraz ich przychody z tego tytułu

Spośród zakładów ubezpieczeń osobowych działających na rynku w Polsce większość posiada ofertę grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Do zakładów tych w 2008r. należały:

- PZU S.A.,
- Towarzystwo Ubezpieczeń **ALLIANZ** Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: ALLIANZ**),
- **AVIVA** Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: AVIVA**),
- **AXA** Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji S.A. z siedzibą w Warszawie (**daje: AXA**),
- **CHARTIS EUROPE** S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie (**dalej: CHARTIS EUROPE**),
- **COMPENSA** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A Vienna Insurance Group z siedzibą w Warszawie,

- **CONCORDIA POLSKA** Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych z siedzibą w Poznaniu (**dalej: CONCORDIA**),
- Sopotkie Towarzystwo Ubezpieczeń **ERGO HESTIA S.A.** z siedzibą w Sopocie (**dalej: ERGO HESTIA**),
- **GENERALI** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: GENERALI**),
- **HDI** Asekuracja Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: HDI**),
- **INTERRISK S.A.** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group z siedzibą w Warszawie,
- **Pocztowe** Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych z siedzibą w Warszawie (**dalej: Pocztowe**),
- **POLSKIE** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: POLSKIE TU**),
- Towarzystwo Ubezpieczeń **POLSKI ZWIĄZEK MOTOROWY S.A.** Vienna Insurance Group z siedzibą w Warszawie (**dalej: PZ MOT**),
- **SIGNAL IDUNA POLSKA** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie (**dalej: SIGNAL IDUNA**),
- Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych **TUZ** z siedzibą w Warszawie (**dalej: TUZ**),
- **UNIQA** Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Łodzi,
- Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji **WARTA S.A.** z siedzibą w Warszawie (**dalej: WARTA**).

Do tej grupy w 2009r. dołączył **TU INTER Polska S.A.** z siedzibą w Warszawie (**dalej: TU INTER Polska**), zaś w 2010r. **Link4** Towarzystwo Ubezpieczeń Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie (**dalej: LINK 4**) i **ACE European Group Ltd Sp. z o.o.** Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie (**dalej: ACE EG**).

Ogólną wartość składki przypisanej z tytułu grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w latach 2008, 2009 i 2010 (w tysiącach złotych) oraz wartość przychodów poszczególnych zakładów ubezpieczeń w tym okresie (w tysiącach złotych) przedstawia Tabela nr 10. W Tabeli tej ujęto także udział każdego z zakładów ubezpieczeń w ogólnej wartości składki przypisanej.

**Tabela nr 10 – zestawienie wartości składki przypisanej poszczególnych zakładów ubezpieczeń i ich udział w ogólnej sumie składek przypisanych z tytułu grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w latach 2008, 2009 i 2010 (w tysiącach złotych)**

Rok	2008		2009		2010	
	Wartość składki przypisanej	Udział w ogólnej wartości składek	Wartość składki przypisanej	Udział w ogólnej wartości składek	Wartość składki przypisanej	Udział w ogólnej wartości składek
ERGO HESTIA	11102,56	5,56%	11200,91	5,58%	9645,59	4,76%
TU INTER Polska	0	0,00%	264	0,13%	222	0,11%
HDI	1760	0,88%	1381	0,69%	1402	0,69%
<b>InterRisk S.A.</b>	<b>15649,88</b>	<b>7,84%</b>	<b>17688,73</b>	<b>8,82%</b>	<b>19103,15</b>	<b>9,43%</b>
WARTA	5945,67	2,98%	6055,94	3,02%	5774,91	2,85%
CONCORDIA	471,64	0,24%	786,81	0,39%	891,15	0,44%
LINK 4	0	0,00%	0	0,00%	23,98	0,01%
ACE EG	0	0,00%	0	0,00%	1848,97	0,91%
PZ MOT	70	0,04%	900	0,45%	1700	0,84%
CHARTIS	91	0,05%	58	0,03%	1	0,00%
PTU	3056,74	1,53%	3517,97	1,75%	3445,14	1,70%

Pocztowe	1125	0,56%	236,31	0,12%	260,22	0,13%
AXA	166,71	0,08%	888,19	0,44%	1102,1	0,54%
AVIVA	0	0,00%	145	0,07%	145	0,07%
<b>Compensa</b>	<b>4231,15</b>	<b>2,12%</b>	<b>4878</b>	<b>2,43%</b>	<b>4756</b>	<b>2,35%</b>
GENERALI	4340,88	2,17%	3731,3	1,86%	5369,16	2,65%
TUZ	447,07	0,22%	310,53	0,15%	307,34	0,15%
ALLIANZ	7088,69	3,55%	9007,83	4,49%	11584,58	5,72%
SIGNAL IDUNA	92,97	0,05%	90,24	0,04%	81,68	0,04%
<b>Uniq</b>	<b>7613,77</b>	<b>3,81%</b>	<b>6530,81</b>	<b>3,26%</b>	<b>5461,33</b>	<b>2,70%</b>
<b>PZU S.A.</b>	<b>136444,8</b>	<b>68,33%</b>	<b>132897,26</b>	<b>66,26%</b>	<b>129495,4</b>	<b>63,91%</b>
<b>RAZEM</b>	<b>199698,53</b>	<b>100,00%</b>	<b>200568,83</b>	<b>100,00%</b>	<b>202620,70</b>	<b>100,00%</b>

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy

## VII. Brokerzy ubezpieczeniowi pośredniczący w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych oraz ich przychody z tego tytułu.

Zgodnie z informacjami uzyskanymi od powyższych zakładów ubezpieczeń w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w Polsce pośredniczy około 250 podmiotów, będących bądź to osobami fizycznymi bądź spółkami zatrudniającymi brokerów ubezpieczeniowych. Do 10 największych podmiotów pod względem składki przypisanej przy ich udziale na rzecz zakładów ubezpieczeń w latach 2008, 2009 i 2010 należą podmioty wskazane w Tabelach nr 11, 12 i 13.

**Tabela nr 11 – dziesięciu brokerów z największą sumą składek przypisanych przy ich udziale na rzecz zakładów ubezpieczeń w 2008r.**

1	City Broker Sp. z o. o. (Poznań)	2.804.056 zł
2	Kancelaria Brokerska MODUS Sp. z o.o. (Warszawa)	731.574 zł
3	Zespół Brokerów Ubezpieczeniowych Gołębiowska sp. z o.o. (Bydgoszcz)	717.935 zł
4	Bonus Biuro Ubezpieczeniowo Konsultingowe Tymiński Cierpiot Sodo spółka jawna (Sosnowiec)	300.937 zł
5	AKME Kancelaria Brokerska (Wrocław)	299.388 zł
6	Europejskie Konsorcjum Ubezpieczeniowe (Warszawa)	227.949 zł
7	Pomorskie Biuro Brokerskie (Gdańsk)	206.771,10 zł
8	Krajowe Biuro Brokerskie Sp. z o. o. (Warszawa)	201.510,90 zł
9	Nord Partner Sp. z o. o. (Toruń)	185.930 zł
10	KLIM BROKERS Sp. z o. o. (Gorzów Wielkopolski)	183.229,50 zł

Opracowanie własne: źródło danych: akta sprawy

W 2008r. Maximus Broker plasował się w tej klasyfikacji w piątej dziesiątce z sumą składek przypisanych w wysokości 23.541,40 zł.

**Tabela nr 12 – dziesięciu brokerów z największą sumą składek przypisanych przy ich udziale na rzecz zakładów ubezpieczeń w 2009r.**

1	City Broker Sp. z o. o. (Poznań)	2.583.708 zł
2	Kancelaria Brokerska MODUS Sp. z o.o. (Warszawa)	758.023 zł
3	Zespół Brokerów Ubezpieczeniowych Gołębiowska sp. z o.o. (Bydgoszcz)	616.424 zł
4	<b>Maximus Broker</b>	583.558,30 zł
5	Brokerskie Centrum Ubezpieczeniowe AMA Sp. z o. o. (Warszawa)	569.472 zł
6	WDB Brokerzy Ubezpieczeniowi S.A. (Wrocław)	485.166 zł
7	AKME Kancelaria Brokerska (Wrocław)	360.389 zł
8	Bonus Biuro Ubezpieczeniowo Konsultingowe Tymiński Cierpiot Sodo spółka jawna	297.940 zł

	(Sosnowiec)	
9	Kancelaria Brokerska Kapitał Sp. z o.o. (Katowice)	287.518,30 zł
10	POL BROKERS Sp. z o. o. (Sopot)	266.779 zł

Opracowanie własne: źródło danych: akta sprawy

**Tabela nr 13 – dziesięciu brokerów z największą sumą składek przypisanych przy ich udziale na rzecz zakładów ubezpieczeń w 2010r.**

1	City Broker Sp. z o. o. (Poznań)	2.446.789 zł
2	<b>Maximus Broker</b>	1.544.787 zł
3	WDB Brokerzy Ubezpieczeniowi S.A. (Wrocław)	1.086.539 zł
4	Kancelaria Brokerska MODUS Sp. z o.o. (Warszawa)	739.722 zł
5	Zespół Brokerów Ubezpieczeniowych Gołębiowska sp. z o.o. (Bydgoszcz)	595.427 zł
6	AKME Kancelaria Brokerska (Wrocław)	377.422 zł
7	Cyruł Dom Brokerski Sp. z o. o. (Kraków)	348.248,50 zł
8	Bonus Biuro Ubezpieczeniowo Konsultingowe Tymiński Cierpiot Sodo spółka jawna (Sosnowiec)	332.653 zł
9	Kancelaria Brokerska Kapitał Sp. z o.o. (Katowice)	281.389,10 zł
10	Leszek Ostrowski	210.879 zł

Opracowanie własne: źródło danych: akta sprawy

Maximus Broker, w 2009r. posiadał pełnomocnictwa od 85 spośród 144 gmin w województwie kujawsko pomorskim. Są to następujące gminy: Aleksandrów Kujawski, Barcin, Baruchowo, Bądkowo, Bobrowniki, Bobrowo, Boniewo, Brodnica, Brodnica Miasto, Brodnica Powiat, Brześć Kuj. Miasto i Gmina, Bzurze, Cekcyn, Chełmno, Chełmno Miasto, Chełmno Powiat, Chocień, Dąbrowa Chełmińska, Dąbrowa, Dobrze, Drzycim, Fabianki, Gąsawa, Golub-Dobrzyń, Golub-Dobrzyń Miasto, Golub-Dobrzyń Powiat, Gostycyn, Grudziądz, Grudziądz Powiat, Gruta, Inowrocław Powiat, Janowiec Wlkp. Miasto i Gmina, Jeziora Wielkie, Kamień Krajeński Miasto, Kcynia, Kęsowo, Kijewo Królewskie, Kikół, Kowal Miasto, Lipno Powiat, Lisewo, Lubiewo, Lubraniec Gmina i Miasto, Łabiszyn, Łasin Miasto i Gmina, Mrocza, Papowo Biskupie, Piotrków Kujawski Miasto, Płużnica, Pruszcz, Przemek, Radziejów, Radziejów Miasto, Radziejów Powiat, Radzyń Chełmiński Miasto i Gmina, Rogowo, Rogoźno, Rypin, Sadki, Sępólno Krajeńskie Miasto, Sępólno Powiat, Skępe, Sośno, Stolno, Strzelno Miasto i Gmina, Szubin, Śliwice, Świecie nad Osą, Świecie Powiat, Świdziebna, Świekatowo, Unisław, Waganiec, Wąbrzeźno, Wąbrzeźno Miasto, Wąbrzeźno Powiat, Wielgie, Więcbork Miasto i Gmina, Włocławek, Włocławek Miasto, Włocławek Powiat, Zakrzewo Kujawskie, Zbójno, Żnin (dowód: k. 86-88, 162-163, 285-370).

Prezes UOKiK ustalił ponadto, iż pełnomocnictwa, które Maximus Broker uzyskał od jednostek samorządu terytorialnego lub od placówek oświatowych były udzielane w okresie od lutego 2005r. do maja 2009r., w tym w 2009r. spośród 85 pełnomocnictw udzielono jedynie 5 (Gminy Świdziebna, Włocławek, Wielgie, Miasto Brodnica, Miasto Golub Dobrzyń). Pełnomocnictwa udzielane Maximus Broker mają różny zakres umocowania. Niektóre z nich obejmują upoważnienie do zawierania umów ubezpieczenia, wypowiedziania umów ubezpieczenia, odnawiania zawartych umów ubezpieczenia oraz reprezentowania mocodawcy w procesie likwidacji szkód wynikających z ochrony ubezpieczeniowej. Inne z kolei nie upoważniają Maximus Broker do zawierania umów ubezpieczenia, ale jedynie do wykonywania czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia, pośredniczenia w zawieraniu umów ubezpieczenia, wprowadzania zmian w zawartych umowach, przedłużania, odnawiania i wypowiedziania zawartych umów oraz reprezentowania w procesie likwidacji szkód. W obu przypadkach cofnięcie pełnomocnictwa wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Ogólną wartość składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń współdziałających w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych z brokerami ubezpieczeniowymi i udział Maximus Broker w tej ogólnej wartości składek w latach 2008, 2009 i 2010 przedstawia Tabela nr 14.

**Tabela nr 14 - ogólna wartość składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń współdziałających w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych z brokerami ubezpieczeniowymi i udział Maximus Broker w tej ogólnej wartości składek w latach 2008, 2009 i 2010**

Rok	2008	2009	2010
<b>ogólna wartość składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń współdziałających w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych z brokerami ubezpieczeniowymi</b>	<b>9.316.649,79 zł</b>	<b>10.813.553 zł</b>	<b>11.893.607 zł</b>
wartość składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń z tytułu pośrednictwa Maximus Broker w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych	<b>23.541,40 zł</b>	<b>583.558,30 zł</b>	<b>1.544.787 zł</b>
udział Maximus Broker w ogólnej wartości składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń współdziałających w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych z brokerami ubezpieczeniowymi	<b>0,25 %</b>	<b>5,40 %</b>	<b>12,99 %</b>

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy - dane zagregowane na podstawie odpowiedzi na ankiety skierowane do brokerów ubezpieczeniowych współpracujących z zakładami ubezpieczeń w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych

Ogólną wartość przychodu uzyskanego przez brokerów z tytułu pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i udział Maximus Broker w tej ogólnej wartości tego przychodu w latach 2008, 2009 i 2010 przedstawia Tabela nr 15.

**Tabela nr 15 – ogólna wartość przychodu uzyskanego przez brokerów z tytułu pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i udział Maximus Broker w tej ogólnej wartości tego przychodu w latach 2008, 2009 i 2010**

Rok	2008	2009	2010
<b>ogólna wartość przychodu uzyskanego przez brokerów z tytułu pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych</b>	<b>1.201.599 zł</b>	<b>1.372.751 zł</b>	<b>1.518.526 zł</b>
przychód Maximus Broker z tytułu pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych	<b>2.051,80 zł</b>	<b>63.974,63 zł</b>	<b>178.682,30 zł</b>
udział Maximus Broker w ogólnej wartości przychodu uzyskanego przez brokerów z tytułu pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych	<b>0,17 %</b>	<b>4,66 %</b>	<b>11,77 %</b>

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy dane zagregowane na podstawie odpowiedzi na ankiety skierowane do brokerów ubezpieczeniowych współpracujących z zakładami ubezpieczeń w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych

Prezes UOKiK zbadał również jak przedstawiał się rozkład składek przypisanych na rzecz danego zakładu ubezpieczeń w przypadku Maximus Broker w 2008r. czyli przed podjęciem współpracy z PZU S.A. i w 2009r., kiedy współpracę tę rozpoczęto.

**Tabela nr 16 - rozkład składek przypisanych na rzecz danego zakładu ubezpieczeń w przypadku Maximus Broker w 2008r. i 2009r.**

Rok	2008		2009	
<b>Interrisk S.A.</b>	20.840,40 zł	88,52 %	300.424,30 zł	51,48 %
<b>PZU S.A.</b>	<b>0 zł</b>	<b>0 %</b>	<b>254.014 zł</b>	<b>43,53 %</b>
<b>Uniqa</b>	2.701 zł	11,48 %	29.120 zł	4,99 %
<b>RAZEM</b>	<b>23.541,40 zł</b>	<b>100 %</b>	<b>583.558,30 zł</b>	<b>100 %</b>

Opracowanie własne; źródło danych: akta sprawy - dane zagregowane na podstawie odpowiedzi na ankiety skierowane do brokerów ubezpieczeniowych współpracujących z zakładami ubezpieczeń w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych

Tabela pokazuje, iż udział PZU S.A. w składkach przypisanych przy współudziale Maximus Broker wzrósł z 0 % w 2008r. do 43,53 % w roku 2009.

### VIII. Ubezpieczający i ubezpieczeni

Na podstawie raportu Głównego Urzędu Statystycznego opracowanego w 2010r. „OŚWIATA I WYCHOWANIE W ROKU SZKOLNYM 2009/2010”, dostępnego pod adresem internetowym:

[http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL\\_e\\_oswiata\\_i\\_wychowanie\\_2009-2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_e_oswiata_i_wychowanie_2009-2010.pdf)

Prezes UOKiK ustalił liczbę przedszkoli, szkół podstawowych, gimnazjów i szkół ponadgimnazjalnych na terenie kraju ( w zaokrągleniu do dziesiątek) oraz liczebność dzieci i młodzieży uczęszczających do tych szkół (w zaokrągleniu do setek) w roku szkolnym 2009/2010. Wyniki tych ustaleń przedstawia poniższa tabela.

**Tabela nr 17 - ilość wybranych placówek oświatowych w Polsce i liczba osób do nich uczęszczających w roku 2009**

Rodzaj placówki oświatowej	Ilość danych placówek oświatowych w kraju	Liczba dzieci i młodzieży uczęszczających do danej placówki oświatowej
Przedszkola	8440	776800
Oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych	9000	202900
Szkoły podstawowe	13970	2235000
Gimnazja	7390	1336600
Szkoły ponadgimnazjalne	7630	1804300
<b>Razem</b>	<b>46430</b>	<b>6355600</b>

Opracowanie własne; źródło danych: raport Głównego Urzędu Statystycznego „OŚWIATA I WYCHOWANIE W ROKU SZKOLNYM 2009/2010”

Na podstawie tych ustaleń wyliczono, jaka jest średnia liczebność dzieci i młodzieży w danym typie placówki oświatowej na terenie kraju w roku szkolnym 2009/2010. Wyniki obliczeń przedstawiono w poniższej tabeli.

**Tabela nr 18 – średnia liczebność wybranych placówek oświatowych**

Rodzaj placówki oświatowej	średnia liczebność dzieci i młodzieży
Przedszkola	92
Oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych	22
Szkoły podstawowe	159
Gimnazja	180
Szkoły ponadgimnazjalne	236
<b>Średnia</b>	<b>136</b>

Opracowanie własne; źródło danych: raport Głównego Urzędu Statystycznego „OŚWIATA I WYCHOWANIE W ROKU SZKOLNYM 2009/2010”

**Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zważył, co następuje.**

## **I. Określenie zarzutu**

Stronom niniejszego postępowania antymonopolowego został postawiony zarzut stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, o której mowa w art. 6 ust. 1 pkt 3 okiku z uwagi na podejrzenie zawarcia **porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**, polegającego na podziale rynku zbytu pod względem podmiotowym poprzez przekazanie do obsługi Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu klientów Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie z terenu województwa kujawsko-pomorskiego, w zamian za rekomendowanie tym klientom ubezpieczenia w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie.

## **II. Interes publicznoprawny**

W świetle art. 1 okiku celem regulacji w niej przyjętych jest zapewnienie rozwoju konkurencji, ochrona przedsiębiorców narażonych na stosowanie praktyk ograniczających konkurencję i ochrona interesów konsumentów. Tak określony cel ustawy pozwala przyjąć, iż ma ona charakter publicznoprawny i **służy ochronie ogólnospolecznego interesu. W odniesieniu do przedsiębiorców ustawa chroni konkurencję, a w odniesieniu do konsumentów ich interesy jako zjawiska o charakterze instytucjonalnym.** Celem ustawy nie jest natomiast ochrona prywatnoprawnego interesu przedsiębiorcy bądź konsumenta (vide: wyrok Sądu Antymonopolowego z dnia 3 kwietnia 2002r., sygn. akt XVII Ama 88/01). Taką interpretację potwierdza orzecznictwo antymonopolowe – w wyroku z dnia 28 maja 2001r. (sygn. akt XVII Ama 82/00) sąd stwierdził, że *postępowanie antymonopolowe nie może dotyczyć spraw jednostkowych*. Podobnie w uzasadnieniu do wyroku z dnia 4 lipca 2001r. (sygn. akt XVII Ama 108/00) sąd zajął stanowisko, że *interes publiczny w postępowaniu administracyjnym nie jest pojęciem jednolitym i stałym. W każdej sprawie winien być on ustalony i konkretyzowany. Organ administracji – Prezes UOKiK winien być w toku i przy wydawaniu decyzji rzecznikiem tego interesu, albowiem wynika to z jego zadań w strukturze administracji publicznej – art. 7 k.p.a. Publiczny oznacza dotyczący ogółu, dostrzeżony przez nieokreśloną z góry liczbę osób, a nie jednostki, czy też określoną grupę. A zatem podstawą do zastosowania przez Prezesa Urzędu przepisów ustawy antymonopolowej winno być uprzednie stwierdzenie, że został naruszony interes publicznoprawny, a nie wyłącznie interes prawny jednostki, czy grupy*. Podobnie na temat interesu publicznego wypowiada się Sąd Antymonopolowy w dwóch kolejnych wyrokach: z dnia 30 maja 2001r. (sygn. akt XVII Ama 80/00) i z dnia 6 czerwca 2001r. (sygn. akt XVII Ama 78/00), gdzie wyraźnie podkreślono pojęcie interesu publicznego jako „*dotyczącego ogółu*” a nie tylko określonej grupy, czy tym bardziej interesu indywidualnego podmiotu.

Takie stanowisko wyraził również Sąd Najwyższy, który w uzasadnieniu wyroku z dnia 29 maja 2001r. (sygn. akt I CKN 1217/98) stwierdził, że *ustawa antymonopolowa ma charakter publicznoprawny, zatem jej celem jest służenie interesom publicznym. Ingeruje, gdy w wyniku pewnych ogólnych zjawisk zagrożona jest sama instytucja konkurencji. Nie odnosi się do ochrony roszczeń indywidualnych (...)*.

W świetle powyższego orzecznictwa, dobrem chronionym na podstawie przepisów okiku jest zatem **interes publiczny polegający na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania konkurencji oraz zapewnieniu ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów jako zjawisk o charakterze instytucjonalnym, zbiorowym**. Zgodnie

z orzecnictwem antymonopolowym naruszenie interesu publicznoprawnego może mieć jednak miejsce także wówczas, gdy określone zachowania wymierzone są nie tylko w bliżej nieokreślony krąg uczestników rynku, ale gdy skierowane są do jednego podmiotu lub grupy podmiotów. W wyroku z dnia 12 września 2003r. (sygn. akt I CKN 504/01) Sąd Najwyższy uznał za dopuszczalne i uzasadnione wszczęcie postępowania antymonopolowego, gdy pokrzywdzonym jest bezpośrednio jeden podmiot. Należy mieć bowiem na względzie, iż orzeczenie w takiej sprawie będzie pełniło funkcję prewencyjną i służyło ochronie nieograniczonej liczby kolejnych, potencjalnych konsumentów i kontrahentów. W podobny sposób Sąd Najwyższy wypowiedział się w uzasadnieniu wyroku z dnia 26 lutego 2004r. (sygn. akt III SK 2/04) wskazując, iż *naruszenie indywidualnego interesu nie wyklucza dopuszczalności równoczesnego uznania, że dochodzi do naruszenia interesu zbiorowego, jeżeli indywidualne pogwałcenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów mogłoby w jakikolwiek sposób prowadzić do ustanowienia lub utrwalenia monopolistycznych praktyk rynkowych, które wywołują lub mogą wywoływać zakazane skutki na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej*. Należy przywołać także wyrok z dnia 5 czerwca 2008r. (sygn. akt III SK 40/07), w którym Sąd Najwyższy stwierdził, iż *naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce nie tylko wówczas gdy skutkami działań sprzecznych z ustawą dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku, ale także gdy działania te wywołały na rynku inne niekorzystne zjawiska, tj. nie jest istotne czy dotyczyły konkretnego przedsiębiorcy*.

Wymienione w art. 1 okiku cele ustawy zostały określone jako równorzędne, co sprawia, że praktyki ograniczające konkurencję obejmują nie tylko te, które godzą w konkurencję, ale również te, które – podejmowane przez przedsiębiorców posiadających pozycję dominującą – nie godząc wprost w konkurencję – naruszają interesy uczestników rynku. Praktyki ograniczające konkurencję można zatem podzielić na praktyki antykonkurencyjne, wywierające bezpośredni wpływ na stan lub rozwój konkurencji oraz praktyki eksploatacyjne, których istotą jest uzyskanie korzyści kosztem innych podmiotów, w tym nieprowadzących działalności gospodarczej. **Reasumując, postępowanie w trybie ustawy antymonopolowej ma za swój przedmiot ochronę interesu publicznoprawnego, a więc ma to miejsce wtedy, gdy skutkami działań sprzecznych z ustawą dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku, bądź gdy wywołują one inne niekorzystne zjawiska na rynku wymagające ingerencji ze strony organów działających w trybie tej ustawy.**

„*W kontekście ogólnych zasad ustawy*”, do których należy m.in. art. 1 okiku ustanawiający regułę interwencji Prezesa UOKiK w interesie publicznym należy odczytywać także art. 6 okiku (wyr. SOKiK z 17.8.2007 r., XVII Ama 89/06, niepubl.). **To właśnie interes publiczny uzasadnia ograniczenie wolności gospodarczej, gwarantowanej w art. 20 i 22 Konstytucji RP, jakim niewątpliwie jest zakaz zawierania antykonkurencyjnych porozumień.** Zakaz ten wyznacza także granice zasady swobody umów, gwarantowanej w art. 353<sup>1</sup> k.c.

Zgodnie z art. 6 okiku, zakazane są porozumienia których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Oznacza to, iż ustawodawca za pośrednictwem przywołanego przepisu wprowadził zasadę ochrony konkurencji „*jako zjawiska instytucjonalnego, czyli zachowania takiego status quo na rynku właściwym, które pozwoli na podejmowanie przez przedsiębiorców autonomicznych (samodzielnych) decyzji rynkowych*”<sup>2</sup>. **Należy przy tym zauważyć, iż ustawodawca konstruując przywołaną regulację wskazał wyraźnie, iż zakazane jest samo porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie,**

---

<sup>2</sup> Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz., pod red. C. Banasiński, Warszawa 2009r., s.180.

**ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Nie jest więc koniecznym, aby wystąpił zamierzony skutek w całości lub w części<sup>3</sup>.**

W ocenie organu antymonopolowego, strony postępowania, wskutek przekazania do obsługi Maximus Broker klientów PZU S.A. w zamian za rekomendacje ofert PZU S.A. klientom Maximus Broker wpłynęły na **rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim**, czym naruszyły mechanizm konkurencji na tym rynku pomiędzy zakładami ubezpieczeń i brokerami ubezpieczeniowymi ze szkodą także dla pozostałych uczestników rynku, tj. ubezpieczających i ubezpieczonych.

Maximus Broker, będąc na terenie województwa kujawsko-pomorskiego znaczącym kanałem dystrybucji grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w znacznym zakresie na tym terenie zwolnił PZU S.A. z podejmowania walki konkurencyjnej z innymi zakładami ubezpieczeń, bowiem zapewnił mu w zakresie swojego działania rekomendacje jego oferty. Ponadto należy zauważyć, że zawarcie porozumienia pomiędzy wiodącym zakładem ubezpieczeń w zakresie NNW dzieci młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w kraju tj. PZU S.A. a brokerem ubezpieczeniowym, który zapewniał, na podstawie postanowień tego porozumienia, rekomendacje jego oferty mogło spowodować ujemne skutki dla pozostałych działających na rynku brokerów ubezpieczeniowych. W konsekwencji konkurencja na tym rynku tj. na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych również mogła zostać naruszona.

**Takie zachowanie PZU S.A. i Maximus Broker mogło zaburzać funkcjonowanie rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim, który wraz z rynkiem pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych winien być w pełni konkurencyjny oraz dostępny dla każdego przedsiębiorcy chcącego sprzedawać tego typu produkty. Skoro więc strony postępowania swoimi działaniami naruszyły bezpośrednio interes dużej liczby przedsiębiorców działających na tych rynkach oraz pośrednio interes konsumentów uznać należy, że doszło do naruszenia interesu publicznoprawnego.**

### **III. Strony postępowania**

Elementem niezbędnym do stwierdzenia, iż PZU S.A. i Maximus Broker naruszyli przepisy okiku, jest wykazanie, iż są oni przedsiębiorcami w rozumieniu art. 4 pkt 1 tej ustawy.

Zgodnie z przepisem art. 4 pkt 1 okiku ilekroć w ustawie jest mowa o przedsiębiorcy rozumie się przez to **przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn. Dz.U. z 2010r., Nr 220, poz. 1447)**, oraz: a) osobę fizyczną, osobę prawną, a także jednostkę organizacyjną niemającą osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, organizującą lub świadczącą usługi o charakterze użyteczności publicznej, które nie są działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej; b) osobę fizyczną wykonującą zawód we własnym imieniu i na własny rachunek lub prowadzącą działalność w ramach wykonywania

---

<sup>3</sup> Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dn. 24 marca 2004r., sygn. akt XVII Ama 40/02 Dz.Urz. UOKiK 2004/3/310.

takiego zawodu; c) osobę fizyczną, która posiada kontrolę nad co najmniej jednym przedsiębiorcą, choćby nie prowadziła działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej, jeżeli podejmuje dalsze działania podlegające kontroli koncentracji; d) związek przedsiębiorców (...). Zgodnie zaś z art. 4 ust. 1 ustawy *o swobodzie działalności gospodarczej*, przedsiębiorcą w jej rozumieniu jest osoba fizyczna, **osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą.**

#### **a) Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie**

PZU S.A. wpisany jest do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000009831. Przedmiot działalności Spółki mieści się w sektorze ubezpieczeń majątkowych oraz osobowych i wg. wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego polega m.in. na:

- prowadzeniu działalności ubezpieczeniowej bezpośredniej i pośredniej (reasekuracyjnej) w kraju i za granicą,
- organizowanie i prowadzenie innych usług związanych z działalnością ubezpieczeniową i reasekuracyjną

#### **b) Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu**

**Maximus Broker** jest spółką prawa handlowego wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000009831. Do przedmiotu działalności Maximus Broker należy:

- działalność pomocnicza związana z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-rentowymi
- działalność agentów i brokerów ubezpieczeniowych.

Oba podmioty prowadzą we własnym imieniu działalność zarobkową w sposób zorganizowany i ciągły, są zatem przedsiębiorcami w rozumieniu art. 4 pkt 1 okiku i ich działania mogą być poddane ocenie w toku postępowania przed Prezesem UOKiK.

### **IV. Rynki właściwe**

**Prezes UOKiK wskazuje, iż ograniczenie konkurencji w wyniku zawarcia porozumienia musi wystąpić na rynku właściwym, przy czym w sprawach dotyczących porozumień ograniczających konkurencję można mieć do czynienia z wieloma rynkami. Chodzi tu więc przede wszystkim o rynek, na którym nastąpiło ograniczenie konkurencji.**<sup>4</sup>

Art. 4 pkt 9 okiku rynek właściwy definiuje jako rynek towarów, które ze względu na swe przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na rodzaj oraz właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Zgodnie z ukształtowanymi poglądami doktryny i orzecznictwem, rynek właściwy wyznacza rynek w ujęciu produktowym (towar) i rynek w ujęciu geograficznym (terytorium).

Należy także mieć na uwadze treść definicji pojęcia towar, która w sposób legalny określa, że do desygnatów nazwy towar na gruncie ustawy *o ochronie konkurencji*

---

<sup>4</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dn. 22 kwietnia 2010r., sygn. akt VI ACa 607/09.

*i konsumentów* zalicza się poza rzeczami, energią, papierami wartościowymi i innymi prawami majątkowymi także usługi.

Rynek w ujęciu produktowym obejmuje te wszystkie towary, które są uznawane przez konsumentów za wzajemnie wymienne lub substytucyjne ze względu na ich właściwości, ceny i przeznaczenie. Rynek właściwy w ujęciu produktowym wyznaczony jest według stosowania wąskich kryteriów segmentacji takiego rynku. Kryteria te muszą wynikać z obiektywnych parametrów usług, mających zasadniczy wpływ na ich zakup przez nabywców. W każdej sprawie są nimi przede wszystkim przeznaczenie i parametry użytkowe. Cechy te pozwalają nabywcom łatwo identyfikować towary, odróżniać od siebie i ewentualnie traktować jako bliskie substytuty.

## **A. Krajowy rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**

### **1. Produktowy wymiar rynku właściwego**

#### **a) Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW)**

Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW) należy do ubezpieczeń osobowych.

Przedmiotem ubezpieczenia osobowego zawsze są dobra osobiste człowieka w postaci jego życia i zdrowia. *„Dobra te, a tym samym i ich utrata lub uszczuplenie, wymykają się spod kryteriów pieniężnej wyceny. W związku z tym regułą jest, że z ubezpieczeń osobowych nie wypłaca się odszkodowań, a z góry określone kwoty pieniężne”*.<sup>5</sup> W zależności od tego, jakie zdarzenie stanowi podstawę do wypłaty świadczenia ubezpieczeniowego, wyróżniamy ubezpieczenie na życie i ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków.

Na podstawie umowy ubezpieczenia zakład ubezpieczeń ma obowiązek świadczenia na wypadek powstania zdarzeń w życiu lub zdrowiu ubezpieczonego. Ubezpieczający zaś zobowiązany jest do zapłaty składki z tytułu objęcia ubezpieczeniem danego ryzyka. Zakłady ubezpieczeń wyróżniają składkę przypisaną i składkę wpłaconą, gdzie ta pierwsza stanowi należność wynikającą z umowy ubezpieczenia, ale jeszcze nie wpłaconą bądź to z uwagi na jej niewymagalność bądź opóźnienie we wpłacie.

Art. 829 § 1 k.c. stanowi, iż „ubezpieczenie osobowe może w szczególności dotyczyć:

- 1) przy ubezpieczeniu na życie - śmierci osoby ubezpieczonej lub dożycia przez nią oznaczonego wieku;
- 2) **przy ubezpieczeniu następstw nieszczęśliwych wypadków - uszkodzenia ciała, rozstroju zdrowia lub śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku.”**

Pojęcie nieszczęśliwego wypadku określają ogólne warunki ubezpieczenia stosowane przez zakłady ubezpieczeń. Definicje umieszczane w ogólnych warunkach ubezpieczenia zakładów ubezpieczeń są do siebie zbliżone i ich znaczenie jest podobne. Na podstawie ich treści można stwierdzić, że nieszczęśliwy wypadek to ***„każde działające z zewnątrz w sposób nagły na ciało ubezpieczonego zdarzenie, w którego bezpośrednim następstwie ubezpieczony niezależnie od swej woli doznał uszkodzenia ciała lub zmarł”***<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Kodeks cywilny. Komentarz do art. 450-1088. Tom II; red. prof. dr hab. Krzysztof Pietrzykowski; Rok wydania: 2011; Wydawnictwo: C.H.Beck; Wydanie: 6 oraz W. Warkało, w: System, t. III, cz. 2, s. 941 oraz A. Szpunar, Glosa do uchw. SN z 24.1.1996 r., III CZP 196/95, OSP 1996, Nr 9, poz. 166.

<sup>6</sup> E. Gniewek; Kodeks cywilny. Komentarz; red. prof. dr hab. Edward Gniewek; Rok wydania: 2010; Wydawnictwo: C.H. Beck; Wydanie: 4.

Tym samym, w ubezpieczeniu następstw nieszczęśliwych wypadków, powstanie prawa do świadczenia ubezpieczeniowego uzależnione jest od doznania przez osobę ubezpieczoną nieszczęśliwego wypadku powodującego skutki określone w OWU, którymi są **uszkodzenia ciała, rozstrój zdrowia lub śmierć**.

Nagłość zdarzenia polega na jego błyskawicznym, szybkim przebiegu - tym samym standardowo poza ochroną ubezpieczeniową są takie zdarzenia jak przewlekłe stany chorobowe lub takie, które powstają w dłuższym okresie czasu. Niekiedy za nieszczęśliwy wypadek uważa się także zawał serca, udar mózgu (tak np. nieszczęśliwy wypadek definiuje InterRisk S.A.). Przyczyna zewnętrzna to taka, która ma swoje źródło na zewnątrz poza organizmem człowieka - upadek konaru drzewa na przechodzącą osobę, upadek na śliskiej powierzchni etc. **Pełnym zakresem ochrony najczęściej objęte są wypadki jakim ubezpieczone osoby mogą ulec w czasie nauki, pobytu w zakładzie opiekuńczym, w drodze do szkoły lub zakładu opiekuńczego, jak również w życiu prywatnym tzw. ubezpieczenia z ochroną całodobową.**

Z kolei w przypadku ubezpieczenia na życie wypadkiem ubezpieczeniowym jest **śmierć osoby ubezpieczonej lub dożycie przez nią oznaczonego wieku**, przy czym poza samobójstwem (art. 833 k.c.) przyczyna śmierci nie ma znaczenia.<sup>7</sup>

**Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków należy zatem odróżnić od innych ubezpieczeń osobowych, którymi są ubezpieczenia na życie.**

Zgodnie z art. 12 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2010 Nr 11, poz. 66 z późn. zm.), które stanowią, iż „*zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej z ubezpieczającym*”, a „*umowa ubezpieczenia ma charakter dobrowolny, z zastrzeżeniem przepisów ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych*” ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków jest zazwyczaj **ubezpieczeniem dobrowolnym**, co wiąże się ze swobodą kształtowania warunków umowy i ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU) (art. 353<sup>1</sup> k.c.).

W przepisach prawa funkcjonuje jednak obowiązek zawarcia ubezpieczenia NNW dla niektórych grup podmiotów (np. klientów organizatorów turystyki lub pośredników turystycznych, zawodników sportowych, żołnierzy, funkcjonariuszy Biura Ochrony Rządu, wolontariuszy, skazanych, wykonujących nieodpłatną, kontrolowaną pracę na cele społeczne oraz pracę społecznie użyteczną), jednakże przepisy te nie regulują kwestii zakresu ubezpieczenia, niektóre jedynie określają wysokość sumy ubezpieczenia.

Ubezpieczenie NNW ma na celu finansowe wsparcie ubezpieczonego lub jego bliskich w przypadku trwałego uszczerbku lub śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku.

Ubezpieczenia NNW występują zarówno jako część szerszego pakietu ubezpieczeniowego, np. komunikacyjnego, mieszkaniowego, czy turystycznego, jak i **jako samodzielne ubezpieczenia (np. grupowe ubezpieczenie NNW młodzieży szkolnej). Samodzielność grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych stanowi ich charakterystyczną cechę wyróżniającą je spośród innych rodzajów ubezpieczeń następstw NNW oraz ubezpieczeń osobowych.**

Umowy ubezpieczenia NNW mogą przybierać różnorodne formy, tj.:

- umowy indywidualnej dla konkretnej osoby fizycznej,

---

<sup>7</sup> Ibidem.

- umowy grupowej (imiennej lub bezimiennej) stosowanej pod warunkiem objęcia umową ubezpieczenia wszystkich lub większości osób należących do określonej zbiorowości (np. uczniowie szkoły),
- umowy rodzinnej obejmującej podstawową komórkę społeczną (np. małżeństwo wraz z małoletnimi dziećmi),
- umowy na cudzy rachunek, czyli zawieranej przez ubezpieczającego na rzecz innej osoby wskazanej w dokumencie ubezpieczenia.

Co do zasady z ubezpieczenia NNW pełna suma ubezpieczenia jest wypłacana w przypadku 100% trwałego uszczerbku na zdrowiu oraz śmierci ubezpieczonego, natomiast określony procent sumy ubezpieczenia jest wypłacany w przypadku uszczerbku na zdrowiu poniżej 100% (świadczenie obliczane jest wówczas jako iloczyn sumy ubezpieczenia i trwałego uszczerbku na zdrowiu). Ponadto coraz częściej w zakresie omawianego ubezpieczenia mieści się również szereg innych pomocniczych świadczeń, np. zwrot kosztów nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych, zasiłek z tytułu niezdolności ubezpieczonego do pracy, przeszkolenie zawodowe inwalidów/niepełnosprawnych, świadczenia medyczne i opiekuńcze, świadczenia powypadkowe typu assistance, w tym usługi informacyjne w szczególności o placówkach służby zdrowia, aptekach, lekarzach specjalistach itp.

W niektórych produktach świadczenie odpowiada określonemu procentowi sumy ubezpieczenia ustalonemu zgodnie z zawartą w ogólnych warunkach tzw. tabelą oceny uszczerbku na zdrowiu. Wówczas ubezpieczyciel mając informację o rodzaju uszczerbku na zdrowiu ubezpieczonego w celu określenia wysokości świadczenia sięga do tabeli zawartej w ogólnych warunkach ubezpieczenia. Tabela zawiera informacje o rodzajach uszczerbków na zdrowiu objętych ubezpieczeniem oraz o przyporządkowanych im wartościach procentowych sumy ubezpieczenia, może to być np. 20% sumy za całkowitą utratę kciuka, 5% - za utratę innego palca, 40% za całkowitą utratę wzroku w jednym oku.

Ponadto z ubezpieczenia NNW wypłacane są świadczenia dodatkowe, które są zwykle ograniczane tzw. podlimitem w ramach podstawowej sumy ubezpieczenia, np. do 10, 20, 50% jej wartości. Przykładowo świadczenie dodatkowe w postaci pokrycia kosztów nabycia protez i/lub środków pomocniczych może być limitowane określonym procentem sumy ubezpieczenia oraz kwotowo, np. do 20% sumy ubezpieczenia nie więcej niż 4000 zł. Podobnie określonym procentem sumy ubezpieczenia oraz kwotowo może być limitowane pokrycie kosztów leczenia następstw nieszczęśliwych wypadków tzn. leczenia szpitalnego, ambulatoryjnego, zakupu lekarstw i środków opatrunkowych, transportu do szpitala lub ambulatorium po wypadku na podstawie przedłożonych rachunków, czy też dziennego świadczenia szpitalnego. Analogicznie pokrycie kosztów rehabilitacji na podstawie przedłożonych rachunków limitowane jest określonym procentem sumy ubezpieczenia oraz kwotowo, np. do 5% sumy ubezpieczenia nie więcej niż 1000 zł.

Następnym często spotykanym w ofertach ubezpieczycieli świadczeniem dodatkowym może być dzienny zasiłek za okres czasowej niezdolności do pracy/nauki – czyli określona kwota za każdy dzień czasowej niezdolności na podstawie zwolnienia lekarskiego, który obliczany jest za każdy dzień niezdolności do pracy/nauki i warunkowany okresem niezdolności do pracy/nauki, który musi trwać określone w umowie minimum czasowe, np. 30 dni.

**Z wypowiedzi brokerów ubezpieczeniowych ankietowanych w toku postępowania wynika, że oferty ubezpieczeń NNW są zasadniczo do siebie zbliżone, pod względem zakresu ubezpieczenia, ponieważ wszyscy bazują na standardach PZU S.A., a głównym parametrem konkurowania jest cena (składka ubezpieczeniowa).**

## **b) Ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**

Jednym z wspomnianych wyżej typów ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków jest ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych. Jest to jednocześnie **najpopularniejsze ubezpieczenie** wśród dzieci i młodzieży. Ubezpieczenie NNW młodzieży szkolnej jest najczęściej zawierane w formie ubezpieczenia grupowego (o czym niżej), wówczas ubezpieczającym jest szkoła. Ochrona ubezpieczeniowa dotyczy natomiast dzieci, młodzieży, nauczycieli oraz pozostałych pracowników placówki oświatowej. Większość rodziców decyduje się na zawarcie takiej umowy ubezpieczenia w szkole, gdyż tak jest zazwyczaj **najłatwiej i niedrogo**. Większość spośród zakładów ubezpieczeń posiada w swojej ofercie produkt przygotowany specjalnie dla uczących się dzieci i młodzieży.

Tak jak w przypadku ubezpieczenia NNW w ogólności, przedmiotem ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży szkolnej w placówkach oświatowych są następstwa nieszczęśliwych wypadków polegające na uszkodzeniu ciała lub rozstroju zdrowia powodujące trwałe uszczerbek na zdrowiu lub śmierć ubezpieczonego. **Choć nie jest to ubezpieczenie obowiązkowe, jest to ubezpieczenie zawierane masowo.**<sup>8</sup>

Ubezpieczenie obejmuje wypadki, jakim ubezpieczeni mogą ulec w czasie nauki, pracy lub pobytu w zakładzie opiekuńczym, w drodze do szkoły, pracy lub zakładu opiekuńczego, jak również w życiu prywatnym. Ochrona ubezpieczeniowa może rozciągać się również na wypadki powstałe podczas obozów i zielonych szkół. Zwykle ochrona ubezpieczeniowa odnosi się do nieszczęśliwych wypadków powstałych na terenie naszego kraju w zakresie całodobowym. Zazwyczaj też za opłatą dodatkowej składki można rozszerzyć zakres terytorialny na inne kraje.

Zakres ubezpieczenia może obejmować takie następstwa nieszczęśliwych wypadków jak: śmierć ubezpieczonego, trwałe inwalidztwo ubezpieczonego, złamania kości, określone w umowie urazy, cięższe oparzenia i odmrożenia (tutaj ubezpieczyciele wprowadzają znaczne ograniczenie odpowiedzialności poprzez stosowanie niskich limitów), wstrząśnienie mózgu, powstanie ran, blizn.

**W istniejącej na rynku polskim ofercie ubezpieczycieli uwagę zwraca wariantowość omawianego ubezpieczenia z możliwością rozbudowania go o szereg dodatkowych opcji.**

Mogą należeć do nich, ograniczane określonym procentem sumy ubezpieczenia, zwroty udokumentowanych kosztów:

- przeszkolenia oraz przekwalifikowania zawodowego;
- nabycia środków pomocniczych, protez i innych przedmiotów ortopedycznych, leczenia;
- w określonych przypadkach leczenia ponadstandardowego;
- leczenia za granicą;
- pogrzebu w przypadku śmierci ubezpieczonego.

Powyższe świadczenia mogą przysługiwać pod warunkiem, że koszty te zostały poniesione w wyniku doznania nieszczęśliwego wypadku w rozumieniu warunków umowy.

Ponadto, dodatkowo można rozszerzyć ochronę ubezpieczeniową m.in. o świadczenia:

- na wypadek śmierci przedstawiciela ustawowego ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku;
- na wypadek stwierdzenia u ubezpieczonego nowotworu złośliwego;
- z tytułu rekonwalescencji poszpitalnej;

---

<sup>8</sup>[http://www.rzu.gov.pl/porady-sezonowe/Ubezpieczenie\\_NNW\\_dzieci\\_i\\_mlodziezy\\_szkolnej\\_i\\_akademickiej\\_\\_2874#\\_ftn1](http://www.rzu.gov.pl/porady-sezonowe/Ubezpieczenie_NNW_dzieci_i_mlodziezy_szkolnej_i_akademickiej__2874#_ftn1) – stan na dzień 21 października 2011r.

- zwrot opłaconego czesnego;
- progresywne (niezależne od świadczenia podstawowego najczęściej uzależnianego od wystąpienia we wskazanym w warunkach umowy okresie poważanego uszczerbku na zdrowiu, często powyżej 60%).

Z ochrony ubezpieczeniowej przeważnie wyłączone są natomiast następstwa nieszczęśliwych wypadków doznane na skutek:

- usiłowania lub popełnienia samobójstwa albo przestępstwa, udziału w bójkach;
- spożycia alkoholu, narkotyków lub innych środków odurzających;
- działań wojennych, stanu wojennego, stanu wyjątkowego, udziału w zamieszkach, rozruchach, niepokojach społecznych, strajkach, aktach terroryzmu itd.;
- kierowania po drogach publicznych pojazdami mechanicznym, jazdy rowerem bądź obsługi urządzeń bez wymaganych uprawnień;
- śmierci i innych uszczerbków powstałych w następstwie niewłaściwego leczenia, wadliwie wykonanych zabiegów, chorób zawodowych, infekcji;
- wyczynowego uprawiania sportu, przy czym za opłatą dodatkowej składki istnieje możliwość ubezpieczenia tego ryzyka.

**Powszechną praktyką jest ubezpieczenie, obok ryzyka wystąpienia nieszczęśliwego wypadku wśród dzieci i młodzieży, także ryzyka wystąpienia tych zdarzeń wśród personelu placówki oświatowej. Wynika to z korzyści jakie wynikają z grupowego zawarcia umowy, która generuje wówczas mniejsze obciążenia składką, a poza tym często z podobnych czynników związanych ze specyfiką danej placówki oświatowej kształtujące ryzyko wystąpienia szkody zarówno wśród dzieci i młodzieży jak i wśród personelu. W toku postępowania ustalono, że ubezpieczenia NNW personelu są łączone z ubezpieczeniem NNW dzieci i młodzieży i są oferowane na bardzo korzystnych warunkach (w porównaniu do ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży) np. suma ubezpieczenia w wysokości 100.000 zł za składkę w wysokości 1 zł. Z tego też względu ubezpieczenie personelu w placówkach oświatowych stało się w praktyce częścią składową oferty ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych i jest na rynku stosowane w sposób masowy.**

W praktyce, w przypadku NNW zawieranego na rzecz dzieci i młodzieży przez szkoły i placówki wychowawcze, można zauważyć na pewne błędy i zaniedbania występujące w okresie poprzedzającym zawarcie umowy i to zarówno po stronie ubezpieczających (pracownicy szkół), którzy na ogół decydują o wyborze konkretnego rodzaju umowy ubezpieczenia oraz ubezpieczyciela, jak i po stronie pośredników ubezpieczeniowych, którzy nie zawsze potrafią doradzić i przygotować odpowiedni do potrzeb ubezpieczonych zakres ochrony ubezpieczeniowej. Z analizy skarg zgłaszanych do Rzecznika Ubezpieczonych wynika, że brak jest dostatecznej informacji skierowanej do rodziców odnośnie warunków zawieranej na rzecz ich dzieci umowy ubezpieczenia. Wydaje się, iż można o to winić przede wszystkim kierownictwo szkół, które często *de facto* nie włącza rodziców w proces wyboru ubezpieczyciela i negocjowania warunków konkretnej umowy<sup>9</sup>.

Warto zauważyć, iż w przypadku ubezpieczeń NNW coraz rzadziej likwidacja szkód przebiega przy czynnym udziale komisji lekarskich, które po zakończeniu leczenia na podstawie badania ubezpieczonego oraz przedłużonej dokumentacji medycznej orzekają uszczerbek na zdrowiu, doznany na skutek nieszczęśliwego wypadku. Coraz powszechniejszym rozwiązaniem jest natomiast stosowanie tabel, w których od razu każdemu

<sup>9</sup> Sprawozdanie Rzecznika Ubezpieczonych za rok 2009, s. 65, źródło: [http://www.rzu.gov.pl/files/2506\\_493\\_Sprawozdanie\\_Rzecznika\\_Ubezpieczonych\\_za\\_rok\\_2009.pdf](http://www.rzu.gov.pl/files/2506_493_Sprawozdanie_Rzecznika_Ubezpieczonych_za_rok_2009.pdf).

rodzajowi trwałego uszczerbku na zdrowiu jest przyporządkowany konkretny procent sumy ubezpieczenia. W zasadzie wydaje się, że jest to bardziej przejrzysty model likwidacji szkód, jednakże w przypadku zastosowania sztywnych tabel rodzajów uszczerbków na zdrowiu, wiele uszczerbków na zdrowiu doznanych w wyniku nieszczęśliwego wypadku - z racji pominięcia ich w tabeli - pozostaje poza ochroną ubezpieczeniową.

Zdarza się także, że oceny oferty dokonuje się kierując się zniżkami dla szkoły w ubezpieczeniach majątkowych, czy też zniżkami dla kierownictwa czy nauczycieli w innych ubezpieczeniach.<sup>10</sup>

### **c) Grupowe ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**

W zakresie wyodrębnienia rynku jako rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych istotna jest także kwestia wyodrębnienia ubezpieczeń grupowych i odróżnienia ich od ubezpieczeń indywidualnych. W tej kwestii aktualnych pozostaje wiele argumentów powołanych w decyzji z dnia 25 października 2007 roku Nr DOK-96/07 (utrzymanej w mocy co do delimitacji rynku właściwego wyrokiem SOKiK z dnia 17 lutego 2011r. w sprawie XVII AmA 231/10), dotyczącej grupowego ubezpieczenia na życie, które także należy do grupy ubezpieczeń osobowych.

Zakłady ubezpieczeń w Polsce prowadzą działalność w zakresie określonym w dziale II załącznika do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. Nr 124, poz. 1151 ze zm.) zwana dalej „ustawą o działalności ubezpieczeniowej”, tj. w obszarze ubezpieczeń osobowych oferując ubezpieczenie na życie oraz ubezpieczenie NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych.

Rozróżnia się dwa zasadnicze typy ubezpieczeń: ubezpieczenia indywidualne i ubezpieczenia grupowe. **Ubezpieczenia powyższe w istotnym stopniu różnią się między sobą.**

**Wśród ubezpieczeń NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych grupowe ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych stanowią odrębny produkt ubezpieczeniowy i ubezpieczenia indywidualne NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie są dla nich substytutem. Najistotniejsze różnice występujące pomiędzy nimi odnoszą się do konstrukcji produktu, zakresu dostępnych ryzyk, struktury opłat związanych z produktem, sposobu oceny ryzyka, techniki sprzedaży i, w szczególności, dotyczą:**

- **stron umowy ubezpieczenia** – jako strona umowy ubezpieczeniowej, obok ubezpieczyciela występuje ubezpieczający, którym w ubezpieczeniach indywidualnych może być i najczęściej jest ta sama osoba co ubezpieczony, natomiast w ubezpieczeniach grupowych ubezpieczającym jest najczęściej podmiot (placówka oświatowa lub organ założycielski placówki oświatowej), który zawiera umowę ubezpieczenia w celu ochrony życia lub zdrowia osób ze sobą związanych (dzieci, młodzieży i personelu placówki oświatowej). Jako strona umowy, ubezpieczający decyduje o jej kształcie i na nim spoczywa wysiłek organizacyjny związany z zawarciem i funkcjonowaniem umowy. Podstawowym obowiązkiem ubezpieczającego jest przekazywanie do zakładu ubezpieczeń składki (przy czym jej nie finansuje). Składka pochodzi ze środków rodziców dzieci i młodzieży lub ze środków

---

<sup>10</sup> Ibidem

personelu ubezpieczających. W ubezpieczeniach indywidualnych z reguły ubezpieczający sam, zarówno finansuje jak i przekazuje składkę do zakładu ubezpieczeń.

Istotną rzeczą jest także to, że w przypadku grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, większość ubezpieczonych to dzieci i młodzież niepełnoletnia uczęszczająca do szkół podstawowych, gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych. Z uwagi na niepełnoletniość ubezpieczonych nie posiadają oni zdolności do czynności prawnych albo ich zdolność do czynności prawnych jest co do zasady ograniczona do zawierania umów powszechnie zawieranych w drobnych bieżących sprawach życia codziennego (art. 20 k.c.). W związku z tym, stosując terminologię kodeksu cywilnego w przypadku ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży w placówkach oświatowych mamy zasadniczo do czynienia z trzema podmiotami: ubezpieczycielem – zakładem ubezpieczeń, ubezpieczonym – małoletnim i ubezpieczającym, którego trudno jest jednoznacznie zidentyfikować, z uwagi na podział klasycznych czynności, jakimi jest obciążony ubezpieczający. Ubezpieczającymi mogą być bowiem zarówno rodzice albo opiekunowie małoletniego, ponieważ opłacają oni składkę ubezpieczeniową, jak i placówka oświatowa lub jednostka samorządu terytorialnego, ponieważ jest podmiotem zawierającym umowę ubezpieczenia (umowa zawarta na rzecz osoby trzeciej). Charakterystyczne przy tym jest to, że z reguły to nie rodzice decydują o wyborze zakładu ubezpieczeń, ale placówka oświatowa lub jednostka samorządu terytorialnego. Wybór zakładu ubezpieczeń oraz zawarcie umowy grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych należą bowiem zwykle do placówki oświatowej lub jednostki samorządu terytorialnego. Co prawda w procesie wyboru uczestniczą rodzice lub opiekunowie dzieci i młodzieży, biorąc udział w zebraniach rodziców, jest to jednak tylko udział doradczy, a proces decyzyjny często jest zaburzany przez wysuwanie na pierwszy plan interesów finansowych placówki oświatowej, o czym niżej (odpis).

Podobnie jest także w przypadku objęcia ubezpieczeniem personelu, gdzie umowa jest zawierana przez placówkę oświatową na rzecz osoby trzeciej, czyli członka personelu.

W konsekwencji, w przypadku grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie tylko nie mamy do czynienia z klasyczną postacią ubezpieczającego, ale ponadto charakterystyczne jest funkcjonowanie umów zawieranych na rzecz osoby trzeciej (umowę zawiera placówka oświatowa na rzecz dzieci, młodzieży i personelu).

Podsumowując, warto także zauważyć, że z powyższych względów oferta grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie jest kierowana ani do ubezpieczających opłacających składkę (rodzice dzieci i młodzieży oraz personel) ani do głównych beneficjentów usługi ubezpieczenia, ale do placówek oświatowych, które podejmują ostateczną decyzję o wyborze zakładu ubezpieczeń. Stanowi to cechę odróżniającą grupowe ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych od jego indywidualnej odmiany.

**- sposobu kalkulacji składek ubezpieczeniowych** – w ubezpieczeniach indywidualnych składka z reguły jest kalkulowana na cały okres zawarcia umowy ubezpieczenia na podstawie wieku, płci i szczegółowych informacji dotyczących wyłącznie danego ubezpieczonego m.in.: rodzaju placówki oświatowej, dotychczasowej szkodowości w tej placówce, regionu w którym placówka ta się znajduje, zakresu ochrony ubezpieczeniowej, wysokości sumy ubezpieczenia, okresu ubezpieczenia oraz innych czynników mogących mieć wpływ na ocenę ryzyka dla konkretnej osoby.

W ubezpieczeniach grupowych wysokość składki bazuje na wartościach średnich dla całej grupy osób podlegających ubezpieczeniu, wnioskowanej wysokości sumy ubezpieczenia

i zakresie świadczeń; jest ona taka sama dla wszystkich osób w grupie; wysokość składki z reguły gwarantowana jest tylko na ustalony w umowie ubezpieczenia okres (np. 1 rok);

- **zasad oceny ryzyka** - w ubezpieczeniach indywidualnych - każde ryzyko oceniane jest szczegółowo dla danego ubezpieczonego, natomiast w ubezpieczeniach grupowych ocena ryzyka jest bardzo ograniczona i w większości przypadków obejmuje jedynie wstępne założenia co do szkodowości całej grupy, bez dokonywania indywidualnych szacunków. Przy grupowej ocenie ryzyka, jest ono uśredniane dla całej grupy, w wyniku czego możliwe jest zastosowanie takich samych warunków dla wszystkich ubezpieczonych. Rozłożenie ryzyka ubezpieczeniowego na wszystkich ubezpieczonych umożliwia w ubezpieczeniach grupowych objęcie ich szerokim zakresem ochrony.

Ponadto, w ubezpieczeniach grupowych - uśrednianie przyjmowanego ryzyka, powodujące minimalizację antyselekcji, ma wpływ również na liczbę ubezpieczonych, którzy przystępują do tego dobrowolnego ubezpieczenia. Zakłady ubezpieczeń oferują bowiem zwolnienie zwykle do 10% ubezpieczonych z opłacania składki. W ten sposób osoby, których nie stać na opłacenie składki mogą skorzystać z ubezpieczenia. Opłacający składkę niejako subsydują koszt ubezpieczenia osób mniej zamożnych, co pozwala na objęcie ubezpieczeniem 100% dzieci i młodzieży w danej placówce oświatowej. Takiego mechanizmu nie spotyka się z oczywistych względów w przypadku ubezpieczenia indywidualnego;

- **wysokości świadczeń z tytułu ochrony ubezpieczeniowej** – w ubezpieczeniach indywidualnych z reguły jest ona wyższa i dostosowana do potrzeb konkretnego klienta. W ubezpieczeniach grupowych, wysokość świadczeń odzwierciedla z reguły wypadkową minimum oczekiwań ze strony większości ubezpieczonych.

Doświadczenia Biura Rzecznika Ubezpieczonych dowodzą, iż w przypadku młodzieżowych ubezpieczeń NNW dominują **niskie sumy ubezpieczenia**. Prowadzi to do rozczarowań związanych z wysokością przyznanych świadczeń. Zbyt niskie sumy ubezpieczenia skutkują wypłatą niskich, czasem wręcz symbolicznych świadczeń.

Z obserwacji Rzecznika Ubezpieczonych wynika także, że problemem stają się również ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela, czy wręcz „**ciasny**” **zakres ochrony ubezpieczeniowej**. Przeglądając warunki omawianych umów przykładowo dostrzega się całkowity brak ochrony ubezpieczeniowej w przypadku doznania przez ubezpieczonego w wyniku nieszczęśliwego wypadku obrażeń wewnętrznych, które są często bardzo poważne w skutkach.<sup>11</sup>

- **wysokości składki** (ceny ubezpieczenia), która określana jest zgodnie z zasadami matematyki aktuarialnej:

- w grupowych ubezpieczeniach - zależy ona m.in. od: zakresu ubezpieczenia, wysokości sumy ubezpieczenia, liczby osób przystępujących do ubezpieczenia, rodzaju placówki oświatowej i regionu, w którym jest położona, itp. W ubezpieczeniach grupowych możliwe jest rozłożenie ryzyka ubezpieczeniowego na wszystkich ubezpieczonych, co pozwala na ustalenie składki na poziomie zazwyczaj (tj. w przypadku wielu osób) niższym niż składka za to samo ryzyko w ubezpieczeniu indywidualnym. Wszyscy ubezpieczeni w danej grupie (placówce oświatowej) płacą solidarnie jednakową składkę, uśrednioną dla całej grupy; w ubezpieczeniach grupowych zazwyczaj nie prowadzi się oceny prawdopodobieństwa wystąpienia szkody u każdego z ubezpieczonych z osobna i ewentualnej „podatności” na skutki nieszczęśliwych wypadków lub występuje ono w bardzo ograniczonym zakresie (duża

---

<sup>11</sup> Sprawozdanie Rzecznika Ubezpieczonych za rok 2009, s. 65

liczba osób zmniejsza ryzyko antyselekcji), co ma wpływ na skrócenie czasu potrzebnego do zaakceptowania ryzyka i wystawienia polisy. Dzięki możliwości jednoczesnego dotarcia do szerokiej grupy klientów ubezpieczenia grupowe są tańsze i prostsze w zawieraniu i obsłudze niż ubezpieczenia indywidualne.

- w ubezpieczeniach indywidualnych - zależy od: wyników oceny ryzyka, dla konkretnego ubezpieczonego, wysokości sumy ubezpieczenia, okresu ubezpieczenia, częstotliwości opłaty składek, zakresu ubezpieczenia, długości okresu ochrony ubezpieczeniowej, prawdopodobieństwa wystąpienia szkody u każdego z ubezpieczonych z osobna i ewentualnej „podatności” na skutki nieszczęśliwych wypadków. W związku z faktem indywidualizacji ww. parametrów występuje różna wysokość składek płaconych przez klientów za te ubezpieczenia. Zazwyczaj sumy ubezpieczenia, świadczenia oraz koszty zawarcia umowy ubezpieczenia indywidualnego są wyższe niż w ubezpieczeniach grupowych (czasami o rząd wielkości).

Prowadzi to tym samym do uznania, że uzasadnione jest wyodrębnienie rynku sprzedaży ubezpieczeń NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jako rynku ubezpieczeń grupowych. Obniżanie kosztów po stronie opłacających składki rodziców i personelu jest niepodważalną korzyścią z tego rodzaju ubezpieczeń, co w przypadku polskiego, w większości niezbyt zamożnego społeczeństwa ma bardzo istotne znaczenie. Z tego też względu sprzedaż grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jest tak popularne na tle ubezpieczenia tego typu ryzyka w sposób indywidualny. W konsekwencji, indywidualnego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie można traktować jako substytutu grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych.

Należy także zauważyć, że takim sposobem wyboru i zakupu ubezpieczenia są zainteresowane same placówki oświatowe, które w ten sposób mogą liczyć także na własne korzyści finansowe np. w postaci odpisu. Takie ukształtowanie rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych wydaje się mieć charakter trwały.

Brokerzy ubezpieczeniowi, jako cechę wyróżniającą ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i jednocześnie determinującą niską popularność tego ubezpieczenia wśród brokerów wymieniają, z kolei, niską wysokość składki przypisanej w stosunku do nakładów pracy koniecznych do pozyskania i obsługi klienta. W opinii brokerów ubezpieczeniowych, stosunek wysokości składki do nakładu pracy i poniesionych kosztów jest nieporównywalnie mniejszy niż ten sam stosunek w przypadku np. ubezpieczenia OC pojazdów samochodowych. Fakt ten powoduje, że stosunkowo niewielka grupa brokerów na terenie kraju zajmuje się ubezpieczeniem tego typu ryzyka, a jeszcze mniejsza ich liczba zajmuje się tym na większą skalę niż tylko jedna bądź kilka umów ubezpieczenia rocznie. **Fakt ten wpływa na to, że warunki konkurencji wśród zakładów ubezpieczeń i brokerów ubezpieczeniowych nie są tak wymagające jak w przypadku innego typu ryzyk.** Co więcej, w opinii brokerów, znaczną przewagę w tym zakresie mają brokerzy obsługujący gminy w zakresie ubezpieczeń majątkowych. W ramach współpracy z gminami w zakresie ubezpieczeń majątkowych przejmują oni niejako przy okazji także pośrednictwo w zakresie grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w podległych im placówkach oświatowych.

- **sposobu dystrybucji i zdobywania klienta oraz zawierania umów** - z punktu widzenia towarzystw ubezpieczeniowych - zdobycie klienta indywidualnego jest dużo łatwiejsze – decyzja o tym, czy chce on posiadać polisę ubezpieczeniową leży tylko po jego stronie,

proces zawierania umowy jest zwykle prosty, gdyż ubezpieczenie indywidualne jest wystandaryzowanym produktem prezentowanym klientowi przez agenta.

W ubezpieczeniach grupowych trudniejsze jest przekonanie osoby decyzyjnej w placówce oświatowej lub w organie założycielskim placówki oświatowej o konieczności posiadania ubezpieczenia, gdzie decyzja zwykle nie jest jednoosobowa oraz jest zdeterminowana możliwościami finansowymi nie placówki oświatowej lecz rodziców dzieci i młodzieży i samego personelu placówki, proces zawierania umowy jest długotrwały, wymaga umiejętności negocjacyjnych. Dlatego też stawki składek w ubezpieczeniach grupowych charakteryzują się większą elastycznością, zaś w ubezpieczeniach indywidualnych taryfy składek zwykle nie podlegają negocjacom.

Powyższa specyfika działań sprzedażowych powoduje także, że oferty są indywidualizowane w stosunku do każdej z placówek oświatowych. Oceniana jest bowiem szkodowość każdej z placówek, która uzależniona jest od wieku małoletnich do niej uczęszczających, ich liczebności i infrastruktury budynku, która może zmniejszać bądź zwiększać ryzyko powstania szkód.

**W przypadku szkół publicznych**, których jest zdecydowana większość specyfika działań sprzedażowych objawia się w postaci konieczności docierania do osób decyzyjnych (dyrektor szkoły, dyrektor szkoły, wójt, burmistrz, prezydent miasta, starosta) i wyjaśniania im specyfiki ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, przy czym z problematyką tego ubezpieczenia stykają się oni w dużo mniejszym stopniu niż rodzice lub opiekunowie małoletnich. Wśród części brokerów panuje ponadto opinia, że jedynym podmiotem uprawnionym do zawierania umów grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jest organ założycielski placówki, a nie dyrektor placówki. **W przypadku placówek niepublicznych** rolę wójta, burmistrza, prezydenta miasta, starosty pełni podmiot – założyciel danej placówki, więc przepływ informacji i ofert oraz proces decyzyjny jest bardzo podobny.

Powyższe okoliczności kształtują specyficzne warunki konkurencji między sprzedawcami ubezpieczeń, bowiem poza parametrami dotyczącymi głównie zakresu grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu, jego ceny i sprawności procedury likwidacji szkód zakłady ubezpieczeń muszą także konkurować, niespotykanymi w przypadku ubezpieczenia innych ryzyk, świadczeniami, które służą często zaspokajaniu potrzeb jedynie placówek oświatowych, co zaobserwowano w trakcie rozpatrywania skarg przez Rzecznika Ubezpieczonych.

- **sposobu wypłaty świadczeń** – procedury w ubezpieczeniach grupowych są znacząco uproszczone w stosunku do ubezpieczeń indywidualnych;

- **odpisu dla placówki oświatowej** - do najbardziej wyróżniającej się cechy (świadczenia) charakterystycznej grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, należy **przyznawanie placówkom oświatowym tzw. odpisu (prowizji) sięgającego nawet 35% wpłaconej składki**. Odpis ten stanowi swoisty zwrot na rzecz placówki oświatowej wpłaconej (przez rodziców) składki, który nie zawsze przeznaczany jest na zakup pomocy naukowych i sprzętu dydaktycznego dla uczniów lub działania prewencyjne na rzecz poprawy bezpieczeństwa osób i mienia szkoły. Często jest rozdysponowywany między pracowników placówki oświatowej biorących udział w przygotowywaniu placówki do ubezpieczenia na dany rok. Funkcjonowanie na rynku tzw. odpisu przypisywane jest działalności PZU S.A. jeszcze w czasach, kiedy ten zakład ubezpieczeń posiadał niekwestionowaną pozycję lidera na polskim rynku ubezpieczeń NNW. Praktyka przyznawania odpisów istnieje także obecnie, ponieważ w momencie, kiedy inne zakłady ubezpieczeń także podjęły działalność w zakresie grupowego ubezpieczenia NNW

dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych musiały zaakceptować ten stan rzeczy i także oferować tzw. odpis by móc skutecznie konkurować cenowo z ofertą PZU S.A. Obecnie zatem jeżeli zakład ubezpieczeń chce przedstawić ofertę, która ma się okazać konkurencyjna w oczach organu założycielskiego lub dyrektora placówki oświatowej musi zaproponować jej jak największy odpis.

Ww. różnice istniejące pomiędzy grupowymi ubezpieczeniami a ubezpieczeniami indywidualnymi, pomimo istnienia pewnych cech wspólnych, będących konsekwencją tego, że dotyczą ubezpieczeń tego samego ryzyka, są wbrew twierdzeniom PZU S.A. na tyle istotne, że, w ocenie organu antymonopolowego, uzasadnione jest wyodrębnienie rynku ubezpieczeń grupowych.

**Przemawiają one w konsekwencji za wydzieleniem w niniejszej sprawie rynku produktowego jako rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych.**

**Na tym rynku działa PZU S.A. oferuje bowiem sprzedaż grupowego ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych na podstawie „Ogólnych warunków ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w szkołach i innych zakładach”, ustalonych uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/323/2007 z dnia 19 czerwca 2007 roku, ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/153/2008 z dnia 27 marca 2008 roku.**

## **2. Geograficzny wymiar rynku właściwego**

Rynek właściwy terytorialnie jest obszarem geograficznym, na którym panują dla przedsiębiorcy zbliżone warunki konkurencji na ustalonym rynku produktowym. Zasięg rynku geograficznego w szczególności uzależniony jest od: barier wejścia na rynek (prawnych, ekonomicznych, technicznych), cech towaru (usługi), preferencji nabywców.

**Grupowe ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych oferowane i świadczone są na terenie całej Polski przez zakłady ubezpieczeń osobowych.** Wykonywanie działalności ubezpieczeniowej uregulowane jest w Polsce przepisami ww. ustawy o działalności ubezpieczeniowej i zgodnie z nimi (art. 6 ust. 1) wymaga uzyskania przez zakład ubezpieczeń zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego (poprzednio – Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych). Wyjątek stanowią zagraniczne zakłady ubezpieczeń z krajów członkowskich Unii Europejskiej, które po dniu 1 maja 2004 r. mogą prowadzić w Polsce działalność poprzez oddziały lub w innej formie (np. transgranicznie) po spełnieniu procedur informacyjnych w polskim organie nadzoru rynku ubezpieczeniowego. Ze względu jednak na specyfikę odbiorcy (placówka oświatowa, która zawiera umowę ubezpieczeniową na rzecz grupy swoich podopiecznych oraz personelu), grupowe ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży w placówkach oświatowych są oferowane i zawierane na rynku krajowym, na terenie całej Polski przez zakłady ubezpieczeń obecne w Polsce w sensie organizacyjnym, w tym również przez oddziały zakładów zagranicznych z krajów UE. Mimo swobody świadczenia usług ubezpieczeniowych na terytorium UE i wynikającej z niej możliwości świadczenia ubezpieczeń przez zakłady zagraniczne z państw członkowskich w Polsce, jak i świadczenia usług ubezpieczeniowych przez polskie zakłady na terenie UE, zdaniem Prezesa UOKiK, rynkiem właściwym w ujęciu geograficznym w niniejszej sprawie jest rynek krajowy. Dzieje się tak ze względu na specyfikę odbiorcy (zwłaszcza jego stałą lokalizację na terenie kraju i uwarunkowania prawne jego działania), która powoduje, że działalność zagranicznych zakładów ubezpieczeń pokrywa się w sensie geograficznym z działalnością prowadzoną przez krajowe zakłady ubezpieczeń, w tym PZU

S.A. Ponadto, ze względu na bezpieczeństwo realizacji praw z ubezpieczenia oraz wysoce cenioną łatwość w likwidacji szkód, włącznie z dochodzeniem roszczeń w drodze postępowania sądowego, czynnik fizycznej obecności ubezpieczyciela na rynku jest istotny dla podejmowania przez klientów decyzji o wyborze ubezpieczyciela. Ubezpieczyciel nieobecny organizacyjnie w Polsce (świadczący usługi transgranicznie), w dużej mierze jest bowiem w sytuacjach spornych, poza zasięgiem ubezpieczonego.

W ocenie Prezesa UOKiK w/w specyficzne cechy grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych są typowe przede wszystkim dla Polski i polskich placówek oświatowych, gdzie większość z nich przystępuje do tego ubezpieczenia wyłącznie z uwagi na niską świadomość ubezpieczeniową, jaka wciąż występuje w Polsce, jak też z uwagi na niskie stawki składek ubezpieczeniowych, co w warunkach polskiego społeczeństwa posiadającego w znaczącej części niezbyt wysokie wynagrodzenia, sprawia, że Polacy są skłonni masowo przystępować do ubezpieczeń grupowych.

Za przyjęciem w przedmiotowej sprawie jako rynku geograficznego – rynku krajowego przemawia także podejście Komisji Europejskiej, co do określania rynku jako krajowego w przypadku istnienia krajowych regulacji dotyczących poszczególnych obszarów działalności gospodarczej, w sytuacji istnienia zasady swobodnego świadczenia usług na terenie UE. W opiniach Komisji Europejskiej prezentowanych w decyzjach dotyczących rynku ubezpieczeniowego (np. w sprawach: IV/M.2676-SAMPO/VARMA SAMPO/IF HOLDING/JV, IV/M.812- Allianz/Vereinte, Comp/M.759-Sun Alliance-Royal Insurance, Comp/M.862-AXA/UAP, IV/M.813-Allianz/Hermes, M.1499-Swiss Life/Lloyd Continental, M. 1498-Aegon/TransAmerica), rynek ubezpieczeń jest rynkiem krajowym ze względu na fakt, że spółki ubezpieczeniowe sprzedają te usługi za pośrednictwem krajowych kanałów dystrybucji oraz ustabilizowanych struktur rynkowych charakterystycznych dla poszczególnych rynków krajowych. Każdy z rynków krajowych charakteryzuje się odmiennymi rozwiązaniami podatkowymi odnośnie działalności ubezpieczeniowej oraz odmiennym systemem regulacji rynku ubezpieczeniowego.

Ponadto potwierdzeniem powyższego podejścia może być stwierdzenie Komisji Europejskiej (w sprawie mimo, iż nie dotyczącej rynku ubezpieczeniowego, ale również dotyczącej rynku regulowanego odrębnymi przepisami) w decyzji PriceWaterhouse/Coopers & Lybrand (sprawa – M. 1016,OJ 19999 LO50/27), że pomimo zasady swobody świadczenia usług obowiązującej na obszarze wspólnoty, z uwagi na krajowe regulacje szczegółowo określające zasady prowadzenia działalności doradczej, rynek geograficzny należy określić jako rynek krajowy.

**W konsekwencji należy uznać, że rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach jest rynkiem krajowym.**

## **B. Krajowy rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**

### **1. Produktowy wymiar rynku właściwego**

#### **a) Działalność brokerska**

Zgodnie z art. 2 ust. 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.) pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Pośrednictwo ubezpieczeniowe charakteryzuje **status zawodowy podmiotu wykonującego czynności pośrednictwa** oraz

**typ umowy podstawowej.** Nie jest pośrednictwem ubezpieczeniowym zawieranie lub wykonywanie umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz zakładu ubezpieczeń przez członka zarządu zakładu ubezpieczeń, prokurenta zakładu ubezpieczeń, czy pracownika zakładu ubezpieczeń (art. 6 ust. 1 ustawy). Po nowelizacji z 18 lutego 2005 r., ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym wyraźnie wyłącza z zakresu znaczeniowego „pośrednictwa ubezpieczeniowego” działalność polegającą na dostarczaniu osobom zainteresowanym ochroną ubezpieczeniową, ogólnych informacji o możliwości zawierania umów ubezpieczenia oraz o warunkach i skutkach takich umów, w szczególności o zakresie ochrony ubezpieczeniowej, jeżeli informacje te są dostarczane przez podmiot wykonujący działalność inną niż pośrednictwo ubezpieczeniowe, pozostającą w związku z tą działalnością i nie mającą na celu doprowadzenia do zawarcia lub wykonania umowy ubezpieczenia. Tym samym nie mogą być uznane za pośrednictwo ubezpieczeniowe usługi doradcze świadczone przez podmioty niemające przy tym statusu pośrednika ubezpieczeniowego.

Należy zatem uznać, że pośrednictwo ubezpieczeniowe może być wykonywane wyłącznie przez agentów ubezpieczeniowych i **przez brokerów ubezpieczeniowych** (art. 2 ust. 2 ustawy).

Zgodnie z art. 4 pkt 2 ww. ustawy, czynności brokerskie wykonywane są w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej i polegają na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2002/192/WE z 9 grudnia 2002r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego definiuje „*pośrednictwo ubezpieczeniowe*” jako **działalność polegającą na wprowadzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniu takich umów, bądź też udzielaniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności w przypadku roszczenia.**

Zadania brokera ubezpieczeniowego wykraczają zatem, poza granice zwykłego pośrednictwa, obejmując także pilnowanie terminu płatności składki, inkasowanie i przekazywanie jej ubezpieczycielowi, prowadzenie pertraktacji w sprawie zmian oraz kontynuacji umowy, uczestniczenie w likwidacji szkód.

## **b) Charakterystyka zlecenia brokerskiego**

Stosunek nazywany „*zleceniem brokerskim*” jest stosunkiem mającym źródło w umowie brokerskiej. Umowa brokerska ma charakter konsensualny, ponadto nie jest wymagana dla jej zawarcia żadna forma szczególna. **Przedmiotem tego stosunku obligacyjnego są usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego, stanowiące jego świadczenie charakterystyczne.** Umowa brokerska (stosunek z niej wynikający) ma charakter dwustronnie zobowiązujący, lecz nie wzajemny (wynagrodzenie brokerowi płaci ubezpieczyciel). Zlecenie brokerskie ma charakterystyczne dla niego cechy, odróżniające ten stosunek od innych stosunków zobowiązaniowych. Możliwe i spotykane czasem w obrocie są również umowy jednostronnie zobowiązujące, z których nie wynikają żadne obowiązki dla klienta brokera. Zlecenie brokerskie może być wzbogacone o dodatkowe elementy. W szczególności broker ubezpieczeniowy może przyjąć na siebie dodatkową odpowiedzialność za wykonanie zobowiązania przez ubezpieczyciela, zaciągając zobowiązanie *del credere*, choć jest to stosunkowo rzadko spotykana konstrukcja.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Ibidem

Zgodnie zatem z powszechną praktyką **źródłem wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego jest prowizja brokerska (kurtaż)** otrzymywana od ubezpieczyciela. W celu zapewnienia sobie wynagrodzenia za pośrednictwo ubezpieczeniowe w razie wyboru oferty danego zakładu ubezpieczeń broker ubezpieczeniowy zawiera z tym zakładem ubezpieczeniowym umowę kurtażowi, zwaną „porozumieniem prowizyjnym” lub - według innej, rozpowszechnionej terminologii – „porozumieniem kurtażowym”.

**Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym zawęza dopuszczalne powiązania kontraktowe pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym i ubezpieczycielem i dopuszcza zawieranie pomiędzy tymi podmiotami jedynie porozumień kurtażowych (prowizyjnych).** W art. 24. ust. 1 pkt 1) i 2) ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym czytamy, bowiem, iż broker ubezpieczeniowy nie może wykonywać działalności agencyjnej ani wykonywać czynności agencyjnych oraz **pozostawać w żadnym stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń.** Pozostałe wyróżniane w piśmiennictwie typy umów pomiędzy brokerem a ubezpieczycielem nie mogą wchodzić w rachubę. Chodzi tu o klauzule brokerską, upoważniającą brokera do reprezentowania w ograniczonym zakresie ubezpieczyciela wobec ubezpieczającego (np. upoważnienie do inkasowania składki od ubezpieczającego, upoważnienie do odbioru oświadczeń woli za ubezpieczyciela) oraz porozumienia o współpracy, o charakterze „ramowych deklaracji”.<sup>13</sup> Klauzule brokerskie, skoro upoważniają brokera do podjęcia czynności wchodzących w zakres czynności agencyjnych, są zabronione przez obecnie obowiązującą ustawę o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Podobnie, porozumienia o współpracy muszą być uznane za niedopuszczalne, jako że są to stałe stosunki umowne, a nie są umowami dotyczącymi wzajemnych rozliczeń.

Zgodnie z art. 26 ust. 1 pkt 6 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym broker ubezpieczeniowy jest zobowiązany „wykonywać działalność z poszanowaniem interesów stron umowy ubezpieczenia”. **Przepis ten nie oznacza, iż broker jest pośrednikiem neutralnym w ścisłym tego słowa znaczeniu. Jeśli chodzi o stosunek łączący go z ubezpieczającym, to należy podkreślić, iż na brokerze ciąży znacznie dalej idący obowiązek reprezentowania interesów ubezpieczającego, popierania ich, zabiegania o nie, a nie tylko działania z poszanowaniem tych interesów. Natomiast w relacji z ubezpieczycielem broker powinien, w świetle art. 26 ust. 1 pkt 6 ustawy postępować w sposób lojalny, uczciwy, ale nie jest zobowiązany do popierania interesów ubezpieczyciela.** Chodzi w szczególności o to, by ów niezależny pośrednik nie dopuszczał się zachowań, które - nawet jeśli korzyści z nich może odnieść ubezpieczający – mogą wyrządzić szkodę ubezpieczycielowi.<sup>14</sup>

Twierdzi się, że dopuszczalność działania przez brokera dla obu stron umowy ubezpieczenia wynika ze wspólnoty interesów jej stron. Wszelkie tego typu uogólnienia opierają się na nieco idealistycznym ujmowaniu istoty rzeczy, że zawarcie każdej umowy jest zawsze dla obu stron korzystne (czego dowodem miałyby być fakt, że ją zawierają), a w kontrakcie ubezpieczeniowym owo wspólne pole interesów polegać ma na tym, że ubezpieczyciel jest zainteresowany pozyskaniem składki, a ubezpieczający uzyskaniem ochrony. Można jednak podnieść zarzut, że interes ubezpieczyciela na etapie zawierania umowy wyraża się w maksymalnym ograniczeniu zakresu swojej odpowiedzialności przy maksymalnie wysokiej składce, a interes ubezpieczającego stanowi dokładną tego

<sup>13</sup> Sławomir Korolu, *Broker jako pośrednik ubezpieczeniowy*, Sopot 1998

<sup>14</sup> Ibidem

odwrotność. Innymi słowy, o ile samo zawarcie umowy leżeć może we wspólnym interesie stron, to jednak każda z nich jest zainteresowana warunkami jak najlepszymi dla siebie. Dlatego też, realnie patrząc na problem, odrzucić należy opierający się na założeniu harmonii interesów ubezpieczającego i ubezpieczyciela pogląd, że broker ubezpieczeniowy może być uznany za rzecznika interesów obu stron, ponieważ nie ma między tymi interesami potencjalnego konfliktu. Nie oznacza to, by w konkretnych przypadkach taka (faktyczna) wspólnota interesów nie mogła rzeczywiście istnieć, są to jednak sytuacje raczej rzadkie. **Skoro więc nie jest możliwe w każdym wypadku (a chyba nawet w większości wypadków) pogodzenie interesów ubezpieczającego i ubezpieczyciela, pierwszeństwo mają zawsze interesy ubezpieczającego i to ich rzecznikiem jest broker ubezpieczeniowy.** Ustawa wskazuje, iż broker co do zasady działa dla ubezpieczającego, w przeciwieństwie do agenta ubezpieczeniowego, który działa dla ubezpieczyciela. **Taki jest właśnie sens działalności brokerskiej - reprezentuje on interesy ubezpieczającego, likwidując lub zmniejszając faktyczną nierówność stron umowy ubezpieczenia, wynikającą z faktu, to ubezpieczyciel dysponuje fachową wiedzą i posiada zazwyczaj znaczącą przewagę ekonomiczną.** Rozważając pozycję brokera względem obydwu stron umowy ubezpieczenia, nie można też tracić z pola widzenia faktu, iż w praktyce wprawdzie uzyskuje on zlecenie od szukającego ubezpieczenia i dopiero w tym momencie staje się „partnerem” do negocjacji dla ubezpieczyciela. Prawie nigdy nie zdarza się tak, by broker wprawdzie prowadził negocjacje z ubezpieczycielem, a dopiero później starał się o uzyskanie zlecenia (upoważnienia) od ewentualnego ubezpieczającego. **Broker ubezpieczeniowy powinien zatem zabezpieczać przede wszystkim interes ubezpieczającego i w polskim systemie prawnym nie jest pośrednikiem neutralnym.** W ten sposób swoją pozycję pojmują też samo środowisko brokerów ubezpieczeniowych. Najlepszym tego dowodem są postanowienia kodeksu etyki zawodowej brokera ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego, w którym brokerzy członkowie Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych *expressis verbis* uznali, iż **podstawowym celem działalności brokera jest interes klienta, którego zabezpieczeniem powinien kierować się również w kontaktach z zakładami ubezpieczeń, a dobro klienta (tzn. ubezpieczającego) „stawiane jest na pierwszym miejscu”.**<sup>15</sup>

**Broker ubezpieczeniowy, jak już wyżej zaznaczono, nie jest zobowiązany do zabiegania o interes ubezpieczyciela, a jedynie do rzetelnego postępowania wobec ubezpieczyciela.** Czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego broker wykonuje na podstawie stosunku łączącego go z ubezpieczającym, a jeśli nawet z czynności tych odnosi korzyści również ubezpieczyciel (zyskując możliwość zaprezentowania się ubezpieczającemu, a zatem zyskując dostęp do klienta), to są one jedynie pochodną korzyści odnoszonych przez ubezpieczającego.

**W konsekwencji należy uznać, że zawieranie pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym a ubezpieczycielem innych umów niż porozumienia kurtażowe jest niedopuszczalne.**

---

<sup>15</sup> Ibidem

### c) Opis świadczenia brokera ubezpieczeniowego

Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym wskazuje, iż broker ubezpieczeniowy może działać dla ubezpieczającego jako pełnomocnik lub tylko jako pośrednik wykonujący czynności faktyczne, przy czym nie preferuje ona żadnej z tych form świadczenia usługi brokerskiej. **Umowa brokerska może więc występować w dwóch odmianach, w zależności od tego, czy brokerowi udzielono pełnomocnictwa czy też nie.** W niniejszej sprawie pełnomocnictwa udzielane Maximus Broker upoważniały brokera bądź to do wykonywania czynności faktycznych polegających na wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia, bądź też bezpośrednio do zawierania umów ubezpieczenia.

Świadczenie brokera ubezpieczeniowego składa się z następującego, wyróżnianego w piśmiennictwie, katalogu obowiązków. Są to między innymi: rozpoznanie z należytą starannością zapotrzebowania zleceniodawcy na ochronę ubezpieczeniową, zbadanie z należytą starannością rynku ubezpieczeniowego i wybranie odpowiedniej oferty pokrycia ryzyka, działanie zgodnie z przepisami prawa i zasadami uczciwego obrotu, zachowanie tajemnicy zawodowej, administrowanie i bieżący nadzór nad zawartymi za jego pośrednictwem umowami ubezpieczenia, przestrzeganie dobrych obyczajów kupieckich, pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia i zawieranie umów ubezpieczenia w imieniu zleceniodawcy, działanie z podwyższoną starannością, zachowanie lojalności wobec ubezpieczającego, stosowanie się do jego wskazówek oraz obowiązek informowania ubezpieczającego o przebiegu prowadzonej sprawy.<sup>16</sup>

W ujęciu chronologicznym pracę brokera rozpocząć powinna analiza sytuacji przysłego ubezpieczającego, polegająca na określeniu ryzyk dotyczących jego osoby, posiadanego majątku lub wykonywanej przezeń działalności, w celu dokładnego określenia zakresu ochrony, który następnie broker będzie starał się uzyskać, negocjując umowy ubezpieczenia z ubezpieczycielami. Następnie broker ubezpieczeniowy powinien przeprowadzić analizę obecnie obowiązujących umów ubezpieczenia w celu określenia, czy obecna ochrona ubezpieczeniowa w sposób adekwatny pokrywa wykryte zagrożenia. Na tej podstawie broker opracowuje pożądaną kształt umowy lub umów ubezpieczenia.

Po wyszukaniu ubezpieczycieli skłonnych zawrzeć umowę ubezpieczenia na warunkach określonych przez brokera powinien on udzielić podmiotowi szukającemu ochrony pomocy w dokonaniu wyboru pomiędzy różnymi możliwościami ubezpieczenia. **Udzielenie porady jest jedną z kluczowych czynności wykonywanych przez brokera.**

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2002/92/WE z 9 grudnia 2002r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego nakłada na pośrednika ubezpieczeniowego obowiązek *„świadczenia działalności doradczej na podstawie rzetelnej analizy, wystarczającej liczby umów ubezpieczeń dostępnych na rynku, umożliwiającej mu sformułowanie zaleceń, zgodnie z kryteriami zawodowymi dotyczącymi umowy ubezpieczenia, która w najwłaściwszy sposób spełniałaby potrzeby klienta”*.

**Można zatem stwierdzić, że jednym z najważniejszych obowiązków wynikających z umowy brokerskiej jest obowiązek poinformowania ubezpieczającego o wynegocjowanych warunkach ubezpieczenia i zarekomendowanie jednej z propozycji ubezpieczyciela.**<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Jakub Pokrzywniak; *Broker ubezpieczeniowy - ubezpieczający - ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe*; Wydawnictwo Branta; 2005.

<sup>17</sup> Ibidem

**Działanie brokera ubezpieczeniowego charakteryzować się musi także lojalnością wobec ubezpieczającego.** Obowiązek lojalności ma szczególne znaczenie w strukturze wynikającego z umowy brokerskiej zobowiązania. **Kwalifikacja ta wynika stąd, że ubezpieczający działa w zaufaniu do wiedzy i uczciwości brokera, któremu powierza zawieranie umów w jego imieniu lub negocjowanie umów, których często sam nie jest w stanie zweryfikować.** Broker negocjując umowy ubezpieczenia winien kierować się przede wszystkim interesem ubezpieczającego, a nie ubezpieczyciela, czy swoim własnym (poprzez dążenie do maksymalizowania prowizji kosztem ubezpieczającego).

W piśmiennictwie<sup>18</sup>, stwierdza się że ocena stopnia samodzielności brokera ubezpieczeniowego nie jest jednoznaczna. Stwierdza się, że broker samodzielnie wyszukuje kontrahentów wśród zakładów ubezpieczeń, samodzielnie decyduje też o wyborze określonego wariantu ubezpieczenia, kierując się jednak przy tym wyłącznie interesem ubezpieczającego. **Jednocześnie broker powinien stosować się do tych poleceń i wskazówek ubezpieczającego, które dotyczą jego interesu, oczekiwań, życzeń czy warunków (np. finansowych) poszukiwanego ubezpieczenia.**

**Niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania** przez brokera może zatem polegać na niepodjęciu działań potrzebnych do zawarcia danej umowy ubezpieczenia lub na dopuszczeniu do zawarcia umowy ubezpieczenia nie odpowiadającej potrzebom ubezpieczającego.

**Szkoda** wyrządzona ubezpieczającemu wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez brokera ubezpieczeniowego może przybrać postać zawarcia umowy ubezpieczenia na niekorzystnych warunkach, na przykład z zawyżoną składką. W takim wypadku odpowiedzialność brokera wobec ubezpieczającego polegać będzie na wyrównaniu ubezpieczającemu różnicy pomiędzy składką przez niego zapłaconą a najniższą składką, jaką mógł uzyskać broker. Należy mieć także na uwadze, że nad działalnością brokera nadzór sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Tożsame z powyższymi wnioski wypływają także ze Statutu Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, w którym, wśród celów stowarzyszenia wymienia się m.in. kształtowanie i upowszechnianie zasad etyki zawodowej w działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego. Członkowie tego Stowarzyszenia, a więc także Pan Remigiusz B. zobowiązany jest przestrzegać postanowień Statutu Stowarzyszenia oraz regulaminów i uchwał jego władz oraz przestrzegać zasad etyki zawodowej, ustalonych przez Stowarzyszenie. W konsekwencji obowiązek ten obejmuje także przestrzeganie postanowień Kodeksu Etyki Zawodowej Brokera. Zgodnie zaś z nim:

- w kontaktach z Klientem broker podejmuje działania w dobrej wierze, nacechowane szacunkiem i w poczuciu najlepszego wykorzystania swojej wiedzy, **mając za podstawowy cel interes Klienta;**
- w kontaktach z zakładem ubezpieczeń broker, poprzez swoje zaangażowanie i profesjonalizm, umiejętnie wykorzystuje swoją wiedzę, postępuje uczciwie w stosunku do zakładu ubezpieczeń - dążąc do zabezpieczenia jak najlepiej pojętego interesu Klienta.

Jak już wyżej wskazano Kodeks Etyki Zawodowej Brokera opiera się na następujących standardach etyki zawodowej:

---

<sup>18</sup> Ibidem

- **działaniu w interesie Klienta**, którego dobro stawiane jest na pierwszym miejscu;
- **prowadzeniu działalności w dobrej wierze i zgodnie z prawem, przestrzegając zasad uczciwej konkurencji;**
- **kierowaniu się zasadami uczciwego obrotu** w stosunku do wszystkich podmiotów.

**Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że z uwagi na charakterystykę produktu zasadne jest wyodrębnienie rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Z uwagi na kwalifikację podmiotową, rodzaj wykonywanej działalności gospodarczej i prowadzenie działań w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych należy uznać, że Maximus Broker jest uczestnikiem tego rynku.**

## **2. Geograficzny wymiar rynku właściwego**

Wykonywanie działalności brokerskiej uregulowane jest w Polsce przepisami ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym i zgodnie z nimi (art. 20) brokerem ubezpieczeniowym może być osoba fizyczna albo prawna posiadająca, wydane przez organ nadzoru, zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych. **Zezwolenie to obowiązuje w całym kraju, tak więc nie ma przeszkód w wykonywaniu działalności brokerskiej na całym jego terenie. Zakres zezwolenia jest ograniczony tylko zakresem przedmiotowym wykonywania działalności brokerskiej (w zakresie ubezpieczeń albo w zakresie reasekuracji).**

Specyfika produktu grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych sprawia, że także przez brokerów może być on oferowany tylko na terytorium Polski.

Podobnie jak w przypadku rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych za przyjęciem w przedmiotowej sprawie jako rynku geograficznego – rynku krajowego przemawiają poruszone wyżej okoliczności związane z krajowymi regulacjami dotyczącymi działalności ubezpieczeniowej i brokerskiej, specyfiką odbiorcy (zwłaszcza jego stałą lokalizacją na terenie kraju i uwarunkowaniami prawnymi jego działania). W ocenie Prezesa UOKiK w/w specyficzne cechy grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych przekładają się bezpośrednio na rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Do tego rynku jako związanego z rynkiem sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych odnieść można także spostrzeżenia Komisji Europejskiej prezentowane w decyzjach dotyczących rynku ubezpieczeniowego (np. w sprawach: IV/M.2676-SAMPO/VARMA SAMPO/IF HOLDING/JV, IV/M.812-Allianz/Vereinte, Comp/M.759-Sun Alliance-Royal Insurance, Comp/M.862-AXA/UAP, IV/M.813-Allianz/Hermes, M.1499-Swiss Life/Lloyd Continental, M. 1498-Aegon/TransAmerica), co prowadzi do wniosku, że rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jest rykiem krajowym. Działalność brokerów, jest w opinii Prezesa UOKiK, jeszcze bardziej związana z krajem, wymaga bowiem znajomości jego realiów, umiejętności docierania do klienta i podejmowania z nim współpracy. Także i ten rynek charakteryzują krajowe rozwiązania podatkowe odnośnie działalności brokerskiej oraz odmienny system regulacji rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.

**W konsekwencji należy uznać, że rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jest rynkiem krajowym.**

## **V. Wzajemne relacje stron postępowania**

Podsumowując należy dodać, iż krajowy rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i krajowy rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, obejmują świadczenia polegające na przygotowaniu produktu ubezpieczeniowego i jego wprowadzenie do obrotu. Wprowadzenie do obrotu następuje równoległymi kanałami: **poprzez sprzedaż bezpośrednią**, stanowiącą część tego rynku właściwego, jak i przez **kanal pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych**, będący odrębnym rynkiem właściwym. Brokerzy, działający na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych znajdują się, w stosunku do zakładów ubezpieczeń, **zarówno w relacji wertykalnej** (jako pośrednik w dystrybucji) jak i w **relacji horyzontalnej**, konkurując z kanałem sprzedaży bezpośredniej zakładów ubezpieczeń. **Z punktu widzenia części nabywców (ubezpieczających), usługi brokerskie i zakup bezpośrednio od ubezpieczyciela są w stosunku do siebie konkurencyjne. Występuje zatem pewna substytucyjność od strony popytowej między usługami ubezpieczycieli i brokerów, jednak to czynniki podażowe, o których mowa wyżej, w tym przypadku mają decydujący wpływ na delimitację rynków właściwych pod względem produktowym.** Odrębność rynków produktowych, na których działają strony postępowania nie wyklucza zatem występowania między nimi **relacji mieszanej, horyzontalno-wertykalnej** i konkurowania o tych samych klientów, co faktycznie ma miejsce.

## **VI. Możliwość wyłączenia stosowania zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję.**

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów w art. 7 stanowi o możliwości wyłączenia zastosowania jej postanowień do niektórych porozumień ograniczających konkurencję.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 okliku zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję nie stosuje się do porozumień zawieranych między:

1. konkurentami, których łączny udział w rynku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%;
2. przedsiębiorcami, którzy nie są konkurentami, jeżeli udział w rynku posiadany przez któregośkolwiek z nich w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10%.

Przywołana powyżej regulacja ustanawia więc zasadę wyłączenia spod regulacji antymonopolowej porozumień mniejszej wagi<sup>19</sup>, czyli tych, które są zawierane pomiędzy przedsiębiorcami nieposiadającymi dużego udziału w rynku.

Zgodnie jednak z art. 7 ust. 2 okliku zwolnienia z zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję nie stosuje się do przypadków określonych w art. 6 ust. 1 pkt 1-3 i 7, czyli m.in. do porozumień dotyczących podziału rynków zbytu lub zakupu.

---

<sup>19</sup> Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, E. Modzelewska – Wąchał, Warszawa 2000, s. 88.

W konsekwencji porozumienia podziałowe należy uznać za praktyki zakazane *per se* bez względu na wysokość udziałów w rynku właściwym uczestników porozumienia.

Celem wprowadzenia takich regulacji było skierowanie działań Prezesa UOKiK na porozumienia o większym ciężarze gatunkowym, czyli m.in. porozumieniach podziałowych<sup>20</sup>.

**Z uwagi na to, że strony postępowania zawarły porozumienie, którego celem lub skutkiem jest podział rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych wyłączenie z art. 7 ust. 1 okiku nie ma zastosowania.**

Niemniej jednak warto wskazać, jak kształtowała się pozycja Maximus Broker po zawarciu porozumienia z PZU S.A. Z przedstawionych w części ustalającej danych wynika, że Maximus Broker powiększył przypis składki na rzecz zakładów ubezpieczeń, z którymi współpracował o ponad 550.000 zł. Z brokera ubezpieczeniowego plasującego się pod względem tego parametru w zakresie ubezpieczenia NNW dzieci i młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w piątej dekadzie w Polsce stał się nagle w 2009r. czwartym pod względem wielkości brokerem w kraju (Tabela nr 12). W 2010 jego udział w rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zwiększył się niemal 3-krotnie w stosunku do 2009r. sprawiając, że Maximus Broker stał się drugim pod względem wielkości brokerem w kraju w zakresie tego ubezpieczenia. W ocenie Prezesa UOKiK w zdecydowanej części jest to wynik współpracy podjętej z PZU S.A.

Należy także zwrócić uwagę na fakt, iż udział PZU S.A. w sumie składki przypisanej na rzecz zakładów ubezpieczeń współpracujących z Maximus Broker wzrósł z 0% w 2008r. do ponad 43 % w roku 2009 (Tabela nr 16).

## **VII. Porozumienie – naruszenie zakazu, o którym mowa art. 6 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów.**

**Zakaz porozumień ograniczających konkurencję**, wyrażony w art. 6 okiku, należy do podstawowych instytucji prawa ochrony konkurencji. Służy on zapobieganiu naruszeniom konkurencji na rynku właściwym poprzez **praktyki zbiorowe** (kolektywne) przedsiębiorców, bez względu na to, czy są one podejmowane przez podmioty funkcjonujące na tym samym szczeblu obrotu gospodarczego, czy też podmioty działające na różnych poziomach obrotu oraz bez względu na to i **niezależnie od tego, czy samodzielnie posiadają siłę rynkową**. „Zakaz współdziałania jest korelatem wymogu niezależnego podejmowania decyzji gospodarczych przez przedsiębiorców” (zob. dec. Prezesa UOKiK z 22.10.2002 r., Nr RPZ-21/2002, utrzymana w mocy wyr. SOKiK z 10.9.2003 r., XVII Ama 136/02).

**Porozumienie zakazane przez art. 6 okiku zniekształca rynek, w wyniku czego daje on fałszywe sygnały dotyczące ceny, wielkości zapotrzebowania poszukiwanego towaru, ilości na rynku możliwych sprzedawców, producentów itp.** (wyr. SN z 13.5.2004 r., III SK 44/04). Celem interwencji Prezesa UOKiK na podstawie art. 6 okiku „**jest ochrona rynku przed jego dezorganizacją ze strony przedsiębiorców zawierających porozumienie, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie lub naruszenie w inny sposób konkurencji**” (wyr. SOKiK z 26.2.2007 r., XVII Ama 43/06 utrzymany w mocy wyr. SA w Warszawie z 17.6.2008 r., VI ACa 1144/07; wyr. SOKiK z 26.2.2007 r., XVII Ama 41/06, niepubl.). Kolektywne działania przedsiębiorców, choć wymierzone przede wszystkim

<sup>20</sup> Por. także § 3 *in fine* Commission Notice on agreements of minor importance which appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (*de minimis*), Dz. U. WE 2001/C 368/7, s. 13

przeciw konkurentom (zakładom ubezpieczeń i brokerem ubezpieczeniowym) i innym graczom rynkowym, w praktyce dotyczą również konsumentów (ubezpieczających i ubezpieczonych).

Treść art. 6 okiku tworzą dwa ustępy. Pierwszy z nich wskazuje przesłanki zastosowania zakazu karteli, a ponadto zawiera przykładowy katalog porozumień ograniczających konkurencję obejmujący siedem kategorii porozumień. Wyliczenie zakazanych porozumień w art. 6 ust. 1 ma charakter otwarty.

Przepis art. 6 ust. 2 zawiera normę sankcjonującą - w myśl tego przepisu nieprzestrzeganie zakazu porozumień ograniczających konkurencję zagrożone jest cywilnoprawną sankcją nieważności.

## A. Przesłanki zakazu porozumień ograniczających konkurencję

### 1. Porozumienie

W myśl definicji legalnej z art. 4 pkt 5 okiku pojęcie „porozumienia” obejmuje **umowy, uchwały związków przedsiębiorców oraz uzgodnione działania** (co najmniej dwóch) przedsiębiorców. Porozumienia mogą być przedmiotem zakazu z art. 6 ust. 1 okiku **bez względu na swoją formę** - zakaz stosowany jest zarówno wobec uzgodnień zawartych lub potwierdzonych pisemnie, jak i wobec przejawów faktycznej koordynacji działań przedsiębiorców. Za porozumienie może być uznana także jedynie określona klauzula zawarta w umowie.<sup>21</sup>

Na uwagę zasługuje także wyrażony w orzecznictwie pogląd, iż uznanie porozumienia za ograniczające konkurencję w świetle art. 6 ust. 1 okiku nie wymaga ustalenia, czy porozumienie zostało zawarte przez osoby uprawnione do reprezentowania danego podmiotu (przedsiębiorcy) (zob. wyr. SOKiK z 12.7.2007r., XVII Ama 64/06 i wyr. SOKiK z 12.7.2007 r., XVII Ama 66/06, niepubl.).

### 2. Ograniczenie konkurencji

Porozumienia ograniczające konkurencję wywierają wpływ zarówno na relacje między przedsiębiorcami angażującymi się w określoną praktykę, jak i na inne podmioty (osoby trzecie) - pozostałych graczy rynkowych oraz konsumentów. Oddziaływanie na konkurencję może przyjąć różne postaci: ustawodawca wymienia w art. 6 ust. 1 okiku „eliminowanie”, „ograniczanie” i „naruszanie konkurencji w inny sposób”. Ustawodawca nie definiuje jednak żadnego z wymienionych stanów oddziaływania na konkurencję, nie wskazuje też, czy pojęcia te odnoszą się do podmiotowego, czy przedmiotowego aspektu konkurowania.

Oddziaływaniem na konkurencję jest jednak niewątpliwie **każda ingerencja w mechanizm rywalizacji rynkowej**, bez względu na to, czy powoduje ona pogorszenie stanu konkurowania na rynku właściwym, czy też prowadzi do, choćby krótkoterminowej, intensyfikacji walki rynkowej. **Zakaz antykonkurencyjnych porozumień ma na celu przeciwdziałanie każdemu sztucznemu, tj. wywołanemu czynnikami pozarynkowymi, wpływowi na konkurencję**, także temu, który obiektywnie bądź subiektywnie wydaje się sprzyjać konkurencji. Dla ustalenia, czy porozumienia mają charakter antykonkurencyjny,

<sup>21</sup> tak również K. Kohutek, [w:] *Kohutek, Sieradzka, Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów. Komentarz*, Wydawnictwo: Wolters Kluwer, s. 249.

należy rozpatrywać je nie tylko poprzez literalne brzmienie umowy, ale przede wszystkim w świetle uwarunkowań ekonomicznych po dokonaniu analizy rynku (wyr. SA w Warszawie z 13.2.2007 r., VI ACa 819/06, OSG 2007, Nr 6, poz. 1; wyr. SOKiK XVII Ama 89/06).

**W niniejszej sprawie naruszenie konkurencji miało postać podziału rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, w wyniku, którego PZU S.A. i Maximus Broker podjęli antykonkurencyjną współpracę, czym naruszyli mechanizm konkurencji na tym rynku oraz na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych pomiędzy zakładami ubezpieczeń i brokerami ubezpieczeniowymi. W konsekwencji PZU S.A. odstąpił od działań zmierzających do zdobycia klienta na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych.**

**PZU S.A. nie musiał już w odczuwalny sposób na terenie województwa kujawsko-pomorskiego obawiać się konkurencji ze strony innych zakładów ubezpieczeń, bowiem w przypadku 85 na 144 gminy w województwie kujawsko-pomorskim mógł liczyć na rekomendacje swojej oferty przez Maximus Broker. Ponadto niewątpliwie pozostałe zakłady ubezpieczeń zostały pozbawione znaczącego na terenie województwa kujawsko-pomorskiego kanału dystrybucji, który od momentu zawarcia porozumienia był skupiony tylko na ofercie PZU S.A. Co do pozostałej części placówek oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim, PZU S.A. i Maximus Broker podjęli także niedopuszczalną współpracę wzajemnego popierania swoich produktów i usług ze szkodą dla mechanizmu konkurencji i pozostałych uczestników rynku, tj. zakładów ubezpieczeń, brokerów ubezpieczeniowych, ubezpieczających i ubezpieczonych.**

**Ponadto należy zauważyć, że zawarcie porozumienia pomiędzy wiodącym zakładem ubezpieczeń w zakresie NNW dzieci młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w kraju tj. PZU S.A. z brokerem ubezpieczeniowym, który zapewniał, na podstawie postanowień tego porozumienia, rekomendacje jego oferty mogło spowodować także ujemne skutki dla pozostałych działających na rynku brokerów ubezpieczeniowych, bowiem ich oferta mogła być na skutek podjęcia współpracy Maximus Broker i PZU S.A. mniej interesująca, a tym samym mniej konkurencyjna. W sytuacji bowiem, w której PZU S.A miał zapewnione „wsparcie” ze strony Maximus Broker mógłby już nie przedstawiać ofert innym brokerem ubezpieczeniowym działającym na terenie objętym działaniem Maximus Broker. Na tym bowiem terenie zawarte porozumienie dawało mu znaczne szanse ulokowania swoich produktów i niecelowe byłoby angażowanie środków w celu podjęcia współpracy z innymi brokerami ubezpieczeniowymi. Jeżeli oferty brokerów ubezpieczeniowych pozbawione byłyby opcji ubezpieczenia przez wiodący zakład ubezpieczeń nie byłyby już tak interesujące, a sam broker wiarygodny jako kontrahent. W konsekwencji konkurencja na tym rynku tj. na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych również mogła zostać naruszona.**

W praktyce trzy wymienione w art. 6 ust. 1 okoliczności wpływu porozumień na konkurencję często się przenikają i współwystępują jako skutki danej praktyki kolektywnej przedsiębiorców. Dla zastosowania zakazu porozumień ograniczających konkurencję wystarczającym jest wystąpienie jednej ze wskazanych form wpływu porozumienia na konkurencję, stąd dokładne rozróżnianie poszczególnych postaci oddziaływania na konkurencję nie ma wielkiego znaczenia praktycznego. **Porozumienia między przedsiębiorcami jako takie („zawiązany kartel”) ograniczają „samodzielność zachowań rynkowych przedsiębiorców w rozumieniu ustalania strategii rynkowej” i tym samym**

**przeciwdziałają rozwojowi konkurencji** (zob. wyr. SA w Warszawie z 31.1.2008 r., VI ACa 742/07.). Z reguły wpływ porozumień na konkurencję określa się za pomocą najbardziej uniwersalnego pojęcia – „*ograniczenia konkurencji*”.

### 3. Porozumienia o podziale rynku

Artykuł 6 ust. 1 pkt 3 okiku zakazuje porozumień dotyczących „*podziału rynków zbytu lub zakupu*”. Porozumienia podziałowe mogą występować zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej rynku (tak słusznie *E. Modzelewska-Wąchal*, Ustawa, s. 78; *K. Kohutek*, [w:] *Kohutek, Sieradzka*, Ustawa, s. 276; *F. Arbault, E. Sakkers*, [w:] *Faull, Nikpay*, EC Law, s. 770). „*Ustawa nie określa szczegółowych kryteriów takiego podziału rynku (...). Można rozróżnić podział rynku m.in. według kryteriów terytorialnych lub asortymentowych, ukierunkowany na wyeliminowanie konkurencji na rynku właściwym w interesie wszystkich działających przedsiębiorców lub tylko niektórych z nich, kosztem innych przedsiębiorców, a także i konsumentów*” (wyr. NSA z 19.8.2003 r., II SA 4169/01, niepubl.). Naczelny Sąd Administracyjny przywołał dwa z ogólnych kryteriów podziału wskazanych w art. 4 pkt 2 AMopU, który dodatkowo mówił także o kryterium podmiotowym (zob. *S. Gronowski*, Polskie prawo antymonopolowe, s. 120; *T. Ławicki*, Ustawa, s. 31). W obecnym brzmieniu przepis zakazujący porozumień podziałowych odnosi się do przedmiotu podziału (zbyt lub zakup towarów), nie wzmiankując jego kryteriów.

Jako porozumienia podziałowe mogą być postrzegane **uzgodnienia dotyczące wyłączności zbytu lub zakupu, jeśli uznać, że podział rynku polega na przyporządkowaniu danemu przedsiębiorcy określonego terytorium, asortymentu lub grupy klientów** (*Bellamy, Child*, EC Law of Competition, s. 227-238; *R. Poździk*, Dystrybucja, s. 264; zob. także dec. Prezesa UOKiK z 31.12.2001 r., Nr RGD-34/2001, Dz.Urz. UOKiK z 2002 r. Nr 1, poz. 26). Takie podobieństwo do klauzul podziałowych można dostrzec również z klauzulami o zakazie konkurencji (*A. Jurkowska*, Porozumienia kooperacyjne, s. 205). Porozumienia podziałowe **wymagają powstrzymania się od działań na określonej części rynku, czy w odniesieniu do danej grupy klientów. „Samo dokonanie uzgodnienia o powstrzymaniu się stron od konkurowania między sobą ma skutek ograniczający konkurencję”** (wyr. SOKiK XVII Ama 9/05). Naturalną konsekwencją podziału rynku stanowi wykreowanie rynku (lub jego części), na którym operuje ograniczona liczba konkurentów (w niektórych wypadkach nawet jeden podmiot). **Porozumienia podziałowe służą określeniu „strefy wpływów” zaangażowanych w nie przedsiębiorców** (*A. Jurkowska*, Porozumienia kooperacyjne, s. 179). **Stwarza to oczywistą barierę wejścia na rynek. Porozumienia podziałowe, służące alokowaniu klientów, terytoriów, czy asortymentu, prowadzą do eliminacji konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami, którzy dokonali podziału, gdyż zyskują oni swoisty monopol na określonym obszarze lub wobec danej grupy konsumentów. Alokacja części rynku ma na celu, zwłaszcza w porozumieniach horyzontalnych, utrzymanie udziału w rynku na stałym poziomie. Gdy podział rynku oparty jest o kryterium podmiotowe, porozumienie zapewnia stabilność klienteli i w konsekwencji eliminuje konkurencję także po stronie popytowej** (wyr. ETS z 11.7.1989 r. w sprawie 246/86SC *Belasco*; *A. Jurkowska*, Porozumienia kooperacyjne, s. 180).

### 4. Cel lub skutek

Antykonkurencyjny wymiar porozumień może przejawiać się poprzez (z góry założony) antykonkurencyjny cel lub rzeczywisty antykonkurencyjny skutek. **Cel i skutek**

nie muszą występować łącznie, przesłanki mają charakter alternatywny (T. Skoczny, Reguły konkurencji, s. 348). Relację między tymi przesłankami Sąd Najwyższy scharakteryzował poprzez trzy sytuacje:

- 1) gdy strony porozumienia stawiają sobie za cel ograniczenie konkurencji; nie ma tu znaczenia, czy cel ten został osiągnięty;
- 2) gdy naruszenie konkurencji jest skutkiem porozumienia;
- 3) gdy przedsiębiorcy działający z zamiarem wyłączenia konkurencji między nimi, cel ten osiągnęli.<sup>22</sup>

Sąd Apelacyjny w Warszawie podkreślił natomiast, że „*cel i skutek zakazanego porozumienia mogą się bowiem przenikać do tego stopnia, że nie dają się jasno wyodrębnić*” (wyr. SA w Warszawie z 4.12.2007 r., VI ACa 848/07, niepubl.).

**Cel porozumienia** można definiować jako „*wolę jego uczestników wyrażoną w treści określonego dokumentu, jak również to, czego strony porozumienia wyraźnie nie określiły w umowie, ale zamierzają osiągnąć*” (dec. Prezesa UOKiK z 29.6.2007 r., Nr RWR-20/2007). Do uznania porozumienia za naruszające zakaz określony w art. 6 ust. 1 okiку wystarczy wykazanie, że porozumienie stawia sobie za cel ograniczenie konkurencji na ustalonym rynku właściwym (dec. Prezesa UOKiK z 15.12.2005 r., Nr RPZ-36/2005.). **Cel antykonkurencyjny oznacza przede wszystkim sprzeczność uzgodnień przedsiębiorców z celami OKiKU** (tak słusznie D. Miąsik, Reguła rozsądku, s. 216).

**Cel porozumienia** może być wyrażony bezpośrednio (np. ustalenie określonej ceny odsprzedaży towarów) bądź pośrednio (np. poprzez takie uzgodnienie sposobu kalkulacji cen towarów, które prowadzi w efekcie do ujednocnienia cen stosowanych przez umawiających się przedsiębiorców lub poprzez zakaz stosowania cen niższych niż wyznaczona, nawet ustawowo, cena maksymalna - zob. np. dec. Prezesa UOKiK Nr RPZ-36/2005). Porozumienia ukierunkowane na osiągnięcie celu w postaci ograniczenia konkurencji, zwłaszcza te, w których antykonkurencyjny cel wyrażony jest bezpośrednio, stanowią przejaw „**umyślnego**” działania, przy czym zgodnie ze stanowiskiem SOKiK: „*Każde uzgodnienie skierowane przeciw osobom trzecim (niebędącym stroną porozumienia) może prowadzić do ograniczenia konkurencji (...)*” (wyr. SOKiK z 7.11.2005 r., XVII Ama 26/04).

Antykonkurencyjny cel porozumienia istnieje obiektywnie, niezależnie od subiektywnego przekonania jego uczestników o celu, który przyświecał przystąpieniu do porozumienia (V. Emmerich, Prawo antymonopolowe, s. 670; A. Nikpay, L. Kjolbye, J. Faull, [w:] Faull, Nikpay, The EC Law of Competition, s. 225; T. Skoczny, W. Szpringer, Zakaz porozumień, s. 36-37; zob. także dec. Prezesa UOKiK z 7.4.2008 r., Nr DOK-1/2008, niepubl.). Przesłankę antykonkurencyjnego skutku lub celu spełnia również takie porozumienie, które w zamierzeniach stron nie było ukierunkowane na ograniczenie konkurencji, jednak w rzeczywistości taki właśnie skutek zaistniał. „*Nie ma znaczenia brak woli stron osiągnięcia skutku w postaci ograniczenia konkurencji na danym rynku*” (wyr. SOKiK XVII Ama 9/05). „*Nieumyślność*” ograniczenia konkurencji (brak rozeznania bezprawności swego postępowania po stronie przedsiębiorców) nie stanowi okoliczności ekskulpacyjnej, chroniącej przedsiębiorców przed sankcjami wynikającymi z naruszenia zakazu karteli, przy czym „*dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel, a nie subiektywne wyobrażenia jego stron o zamiarach czy motywach działania*” (dec. Prezesa UOKiK Nr RWR-20/2007). Jednak świadomość, że podejmowane

<sup>22</sup> wyr. SN III SK 44/04; tak również E. Modzelewska-Wąchal, Ustawa, s. 67

uzgodnienia mają charakter antykonkurencyjny, zwłaszcza jeśli są one przewidziane jako środek ochrony przed działaniem konkurentów, może mieć wpływ na wymiar kary pieniężnej (wyr. SOKiK z 10.4.2006 r., XVII Ama 88/04, Dz.Urz. UOKiK Nr 3, poz. 44 utrzymany w mocy wyr. SA z 24.7.2007 r., VI ACa 1054/06, niepubl.; zob. *M. Król-Bogomilska, Kary pieniężne*, s. 95).

Cel porozumienia należy wywodzić nie tylko z literalnego brzmienia umowy lub innego dokumentu, ale z całokształtu okoliczności towarzyszących zawarciu i wykonywaniu porozumienia (*A. Jurkowska, Porozumienia kooperacyjne*, s. 91). Słuszny jest pogląd, że antykonkurencyjny cel „*nie musi wynikać ze wszelkich postanowień porozumienia. Wystarczającym jest, iż zawierać będzie tylko poszczególne klauzule zmierzające do ograniczenia lub eliminacji konkurencji (...)*” (*K. Kohutek, [w:] Kohutek, Sieradzka, Ustawa*, s. 252).

Jeśli stwierdzony zostaje antykonkurencyjny cel porozumienia, do uznania tego porozumienia za zakazane w świetle art. 6 ust. 1 okliku „*nie jest konieczne udowodnienie faktycznego stosowania [porozumienia] przez przedsiębiorcę*” (wyr. SOKiK z 5.9.2005 r., XVII Ama 63/04, niepubl.; wyr. SA w Warszawie VI ACa 767/06), „*nie ma znaczenia, czy strony przystąpiły do wykonywania tego porozumienia lub jego egzekwowania*” (wyr. SOKiK XVII Ama 136/02), „*nie ma potrzeby badania skutków porozumienia*” (wyr. SA w Warszawie VI ACa 848/07; wyr. SOKiK z 9.11.2006 r., XVII Ama 68/05, Dz.Urz. UOKiK z 2007 r. Nr 2, poz. 20). Dotyczy to w szczególności tych porozumień, w których zidentyfikowany został cel w postaci ograniczenia konkurencji cenowej, ograniczenia ilościowego produkcji lub zbytu, bądź **podziału rynku lub klientów**. Porozumienia tego typu, stanowiące najpoważniejsze ograniczenia konkurencji (*hardcore restraints*), automatycznie podlegają zakazowi karteli - uznaje się je za zakazane *per se*. Domniemanie antykonkurencyjnego charakteru uzgodnień cenowych, kontyngentowych i podziałowych skutkuje obniżeniem wymogów co do przeprowadzenia szczegółowych analiz ekonomicznych dla wykazania antykonkurencyjnych skutków porozumienia zawierającego takie postanowienia (wyr. SOKiK z 9.3.2007 r., XVII Ama 20/06, niepubl.). Obniżenie standardów dowodowych nie powinno oznaczać jednak absolutnego porzucenia kontekstu ekonomicznego, w jakim funkcjonuje oceniane porozumienie - postawa taka byłaby sprzeczna ze współczesną aksjologią prawa ochrony konkurencji, wyrażającą się w tzw. podejściu ekonomicznym. **Nie można jednak zgodzić się z poglądem, że do elementów formalnych analizy porozumień należy „kontekst ekonomiczny zawarcia porozumienia”** (tak *K. Kohutek, [w:] Kohutek, Sieradzka, Ustawa*, s. 253).

Za skutek porozumienia należy uznać jego wpływ na relacje między uczestnikami porozumienia oraz wpływ na osoby trzecie (spoza porozumienia). W tej ostatniej grupie mieszczą się także konsumenci. Punktem odniesienia oceny skutków porozumienia jest konkurencja, która istniałaby na rynku pod nieobecność danego porozumienia (*A. Jurkowska, Porozumienia kooperacyjne*, s. 92). Wpływ porozumienia może być odczuwalny bezpośrednio - na rynku, gdzie działają uczestnicy porozumienia, bądź pośrednio - na rynkach powiązanych (*E. Modzelewska-Wąchal, Ustawa*, s. 67).

Osiągnięcie konkretnego skutku nie jest przesłanką stwierdzenia porozumienia ograniczającego konkurencję (wyr. SOKiK z 21.3.2005 r., XVII Ama 95/04, Wok. 2005, Nr 12, s. 59), „*wystarczające jest, aby zamiarem przedsiębiorców była rezygnacja ze swej suwerenności decyzyjnej lub jej części*” (wyr. SN III SK 44/04), „*zakazane jest już samo antykonkurencyjne porozumienie a nie tylko jego realizacja*” (wyr. SOKiK z 29.5.2008 r.,

XVII Ama 53/07, niepubl.). **Stwierdzenie porozumienia ograniczającego konkurencję „następuje w drodze wykazania wspólnych uczestnikom porozumienia zachowań, nawet jeśli na rynku nie ujawniają się antykonkurencyjne skutki takiego działania”** (wyr. SOKiK z 7.11.2005 r., XVII Ama 26/04). **Nie jest zatem konieczne, aby zamierzony antykonkurencyjny skutek wystąpił w całości lub co najmniej w części** (wyr. SOKiK z 24.3.2004 r., XVII Ama 40/03; wyr. SOKiK z 17.8.2007 r., XVII Ama 89/06, niepubl.). **Antykonkurencyjny charakter zachowuje takie porozumienie, którego strony nie osiągnęły korzyści (np. finansowych), jakie miały wiązać się z wdrożeniem porozumienia** (wyr. SOKiK XVII Ama 26/04). Osiągnięcie tych korzyści może rzutować jednak na wysokość kary nakładanej w związku z uczestnictwem praktyki ograniczającej konkurencję (*M. Król-Bogomilska*, Kary pieniężne, s. 99). Dla uznania porozumienia za zakazane w świetle art. 6 ust. 1 okiку nie ma także znaczenia fakt, że zawarte porozumienie nie wywrze skutecznie oczekiwanego wpływu na podmioty trzecie (spoza porozumienia). **Przykładowo, w przypadku zawarcia porozumienia ograniczającego dostęp do rynku osób trzecich nie jest istotne, że ci, przeciw którym wymierzone było porozumienie (pośrednio lub bezpośrednio), nadal bez przeszkód świadczą konsumentom swoje usługi lub dostarczają im swoje towary** (wyr. SOKiK XVII Ama 40/03).

Dla oceny antykonkurencyjnego wymiaru porozumienia kluczowa pozostaje okoliczność, że porozumienie może powodować jedynie **potencjalne zagrożenia** dla konkurencji. Dla bytu zakazanego porozumienia **„wystarczająca jest już bowiem sama możliwość wystąpienia na rynku negatywnych skutków będących przejawem ograniczenia konkurencji”** (wyr. SAMop z 15.7.1998 r., XVII Ama 32/98, niepubl.; zob. także dec. Prezesa UOKiK z 4.9.2007 r., Nr RŁO-47/2007, niepubl.; dec. Prezesa UOKiK z 15.9.2008 r., Nr RWR-41/2008, niepubl.); **wystarczy, aby porozumienie "zaledwie mogłoby wywołać zakazany skutek"** (wyr. SOKiK z 21.3.2005 r., XVII Ama 95/04, Wok. 2005, Nr 12, s. 59; zob. także wyr. SOKiK z 7.7.2004 r., XVII Ama 65/03, Wok. 2005, Nr 9, s. 53; dec. Prezesa UOKiK z 20.5.2002 r., Nr DDF-31/2002, Dz.Urz. UOKiK Nr 3/4 poz. 120; dec. Prezesa UOKiK Nr DOK-99/2007; *T. Skoczny, W. Szpringer*, Zakaz porozumień, s. 37). Sąd Apelacyjny w Warszawie w apelacji od wzmiankowanego wyroku formułuje - jako jeden ze standardów dowodowych antykonkurencyjnego celu porozumienia - wymóg wskazywania **„grupy przedsiębiorców, działających na właściwym rynku, przeciwko którym działałoby lub mogło działać porozumienie zawarte przez powodów, w zakresie swobody konkurowania”** (wyr. SA z 27.5.2008 r., VI ACa 7/08, niepubl.).

Okoliczność, że dla zastosowania art. 6 okiку nie jest konieczne osiągnięcie antykonkurencyjnych skutków porozumienia, **wskazuje na prewencyjny (nie tylko represyjny) wymiar zakazu porozumień ograniczających konkurencję** - sankcjonowaniu podlega już sam zamiar wywołania negatywnych skutków (tak słusznie *K. Kohutek*, [w:] *Kohutek, Sieradzka*, Ustawa, s. 254).

**W niniejszej sprawie naruszenie konkurencji miało postać podziału rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, który to podział wpłynął na mechanizm konkurencji na tym rynku oraz na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. PZU S.A. nie musiał już w odczuwalny sposób na terenie województwa kujawsko-pomorskiego obawiać się konkurencji ze strony innych zakładów ubezpieczeń, bowiem w przypadku 85 na 144 gminy w województwie kujawsko-pomorskim mógł liczyć na rekomendacje swojej oferty przez Maximus Broker. Ponadto niewątpliwie pozostałe zakłady ubezpieczeń zostały pozbawione**

znaczącego na terenie województwa kujawsko-pomorskiego kanału dystrybucji, który od momentu zawarcia porozumienia był skupiony tylko na ofercie PZU S.A.

Na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych zawarte porozumienie działało na niekorzyść pozostałych brokerów ubezpieczeniowych których oferta mogła być na skutek podjęcia współpracy Maximus Broker i PZU S.A. mniej interesująca, a tym samym mniej konkurencyjna.

W konsekwencji należy uznać, że celem i skutkiem przedmiotowego porozumienia zawartego pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker dotknięty jest rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych oraz rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Przemawiają za tym poniższe wnioski wypływające z cytowanej wyżej korespondencji.

## B. Wnioski wypływające z korespondencji pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker

### 1. Zawarcie porozumienia

Przed 1 lipca 2009r. PZU S.A. działający na krajowym rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i Maximus Broker działający na krajowym rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, walczyli o klienta dostosowując oferty do potrzeb ubezpieczających i ubezpieczonych. Rywalizacja przebiegała w ten sposób, że PZU S.A. starał się przedkładać placówkom oświatowym oferty korzystniejsze zarówno od tych, które zaprezentował brokerowi jak i tych, które składały inne zakłady ubezpieczeń. Efektem tej rywalizacji było stałe poprawianie parametrów ofert zawarcia umowy ubezpieczeniowej.

Tak sytuację tę opisał Pan Adam Ch. w wiadomości e-mail z dnia 26 sierpnia 2009r. g. 21.43, do Pana Pawła O.:

*„Jeżeli dobrze pamiętam w maju pojawiła się prośba Maximusa o przygotowanie oferty dla placówek oświatowych, których organem założycielskim są jednostki samorządowe obsługiwane przez brokera. Mając na uwadze fakt, że obszar ma wysoki współczynnik wykorzystania pola ubezpieczeniowego NNW65 placówkach na terenie w małych jednostkach samorządowych oraz w naszym mniemaniu mamy (KS mieli jak się później okazało w wielu przypadkach) silną pozycję w placówkach oświatowych - poinformowano brokera, że oferta może zostać przedstawiona po przedłożeniu pełnomocnictwa z każdej placówki i oferta zostanie przedstawiona dla każdej placówki odrębnie. Jednocześnie obserwowaliśmy działania brokera, który rozsyłał do jednostek samorządowych informacje, że zgodnie z opinią prawną UZM także ubezpieczenia grupowe powinny być wybierane w ramach przetargu (składka ponad 15 000 Euro), broker w związku z obsługą samorządu oferował swoją „pomoc” przy organizacji procesu ubezpieczania szkół w 2009 roku. Oczywiście broker przedstawił swoją opinię, że wystarczające jest pełnomocnictwo jednostki założycielskiej (samorządu) co zresztą wiemy z przetargów „majątkowych”, ale chcąc zagrać na zwłokę prosiliśmy o szczegółowe dane dot. poszczególnych ryzyk, które mają być przedmiotem ubezpieczenia. W tym czasie OS podejmował standardowe*

*działania akwizycyjne w zakresie ubezpieczenia NNW65 - docieranie do placówek, składanie ofert. Okazało się, że:*

*- w wielu placówkach oświatowych Dyrektorzy otrzymali od Wójta/Burmistrza zakaz kontowania się między innymi z PZU z uwagi na fakt objęcia obsługą brokerską tego ubezpieczenia,*

*Wójtowie, Burmistrzowie w tych jednostkach samorządowych odmawiali umówienia się na spotkania z przedstawicielami PZU argumentując to tym, że nie ma o czym rozmawiać sprawę załatwia broker,*

*- stanęliśmy do kilku przetargów i nasze oferty okazały się o 30% droższe od konkurencji,*

*- z kilku jednostek samorządowych nie otrzymaliśmy w ogóle zapytań od brokera, część Kierowników Sprzedaży (jedni z moich najlepszych) twierdzili, że nie ma możliwości aby jakaś gmina im została przejęta przez brokera tak dobrze są tam „zakotwiczeni”. Później się okazało, że w części szkół są już podpisane umowy ubezpieczenia w konkurencji głównie InterRisk i UNIQA, a Dyrektorzy wciąż twierdzili, że podejmują decyzję w sprawie ubezpieczenia. Dyrektorzy Ci, gdy usłyszeli od nas informację, że w Gminie/Starostwie mówią, że szkoła już jest ubezpieczona w innej firmie - mówili, że taką decyzję podjął Wójt/Burmistrz/Starosta i oni nic nie mieli do powiedzenia, a nawet kazano rozwiązać im umowy już zawarte na rok 2009/2010 jeżeli coś takiego miało miejsce.*

*W wyniku tych działań utracono ok. 40 placówek np. odeszły placówki z całej Powiat Radziejów Kuj., Gmina Piotrków Kuj., Łabiszyn, Jeziora Wilkie.”*

Na ową rywalizację wskazywała także Pani Anna W. w oświadczeniu złożonym podczas kontroli.

**Na powyższej walce rynkowej korzystali konsumenci. Walka rynkowa musiała wpływać na poprawę ofert na rynku pod względem ceny i zakresu ubezpieczenia oraz ewentualnie dodatkowych świadczeń na rzecz placówki oświatowej.**

Z uwagi na fakt, że PZU S.A. tracił udziały w rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego na rzecz innych zakładów ubezpieczeń, Pan Adam Ch. **a zdecydował się podjąć rozmowy z Maximus Broker**, który posiadał pełnomocnictwa od 85 spośród 144 gmin w województwie kujawsko – pomorskim w celu nawiązania współpracy i zatrzymania procesu utraty klientów i odzyskania utraconych. Wynika to wprost z początkowej treści wiadomości e-mail Pana Adama Ch. do kierowników sprzedaży PZU S.A. z dnia 6 lipca 2009r., w którym napisał:

*„w związku z napływającymi od pewnego czasu sygnałami, że:*

*- część szkół z naszego portfela została przejęta do obsługi przez Maximus Broker i ulokowana w konkurencyjnych Towarzystwach Ubezpieczeniowych,*

*- macie Państwo bardzo utrudniony kontakt z Dyrektorami szkół czy też Wójtami, Starostami (odmowy umawiania się na spotkania), **podjęliśmy rozmowy z Maximus Broker w celu zmniejszenia strat w ubezpieczeniu NNW placówek oświatowych na terenie naszego obszaru sprzedaży.***

*W wyniku tych rozmów ustaliliśmy, że **PZU SA i Maxumus Broker zaprzestaną konkurować ze sobą i podejmą współpracę od dnia 02.07.2009 r. w zakresie***

***ubezpieczenia NNW placówek oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego(...)***

***- od dnia 02 lipca 2009 w PZU SA przestaje konkurować z Maximus Broker informując placówki, że jest to wspólny program ubezpieczeniowy PZU SA realizowany przy współudziale Maximus Broker,***

Wiadomość e-mail z konta pocztowego Pani Marioli B. - żony Pana Remigiusza B. do Pani Anny W. z dnia 30 czerwca 2009r., g. 14.25, podpisana przez Pana Remigiusz B. świadczy, że **Pan Remigiusz B. uczestniczył w poprzedzających powstanie wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. rozmowach z Panem Adamem Ch.** i zgadza się na poczynione w ich trakcie ustalenia. W w/w wiadomości oświadczył on bowiem, że:

***„Pan Adam Ch. wie, że działamy na podstawie pełnomocnictw gmin i powiatów i to z jego strony wyszła propozycja takiej współpracy. Ja się na nią zgodziłem. Z ostatnich dwóch rozmów wynikało, że się porozumieliśmy co do szybkiego zakończenia „małej rywalizacji”. Czekam na odpowiedź na mój adres email. Z poważaniem Remigiusz B.”***

Wynika z tego także, że to Pan Adam Ch. był inicjatorem podjęcia współpracy. Potwierdził to także Pan Remigiusz B. w oświadczeniu złożonym podczas kontroli:

***„Pod koniec czerwca 2009 r. myślę że po 20-tym, ale nie jestem tego pewien, zadzwonił pan Dyrektor Adam Ch. z PZU z oddziału w Poznaniu i zaproponował spotkanie. Umówiliśmy się tutaj u mnie w firmie.”***

Ze strony PZU S.A. także wyszedł **wyraźny sygnał**, iż akceptuje on wypracowane podczas spotkań Pana Adama Ch. i Pana Remigiusza B. ustalenia. W wiadomości e-mail od Pani Anny W. do Pana Remigiusza B. (do wiadomości Pana Adama Ch.) z dnia 30 czerwca 2009r. g. 16.40 Pani Anna W. oświadczyła, iż:

***„w porozumieniu z Dyrektorem Sprzedaży Panem Adamem Ch. informuję, że wyrażamy zgodę na zawarcie ubezpieczeń szkół stosując 5% kurtażu dla Pana firmy oraz 30% wynagrodzenia dla placówek oświatowych na podstawie pełnomocnictw otrzymanych od jednostek samorządowych.***

***Nasza zgoda uwarunkowana jest przesłaniem do dnia jutrzejszego na adres mailowy Dyrektora Sprzedaży: ...@pzu.pl wykazu placówek oświatowych z deklaracją, że zostaną one ubezpieczone w PZU SA.”***

Rozmowy z Prezesem Zarządu Maximus Broker Panem Remigiuszem B., które były prowadzone w czerwcu 2009r. doprowadziły w konsekwencji do nawiązania współpracy pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych.

Jak słusznie wskazał pełnomocnik PZU S.A. nie istnieją przepisy powszechnie obowiązujące, które zakazywałyby równoległego przedstawiania oferty zarówno brokerowi jak i ubezpieczającemu. Jest to koncepcja słuszna, bowiem sprzyja ona rywalizacji rynkowej prowadzącej do obniżania ceny ubezpieczenia, w tym także o wysokość kurtażu, który zakład ubezpieczeń obowiązany jest, na podstawie umowy kurtażowej zapłacić brokerowi, w momencie zawarcia umowy ubezpieczenia przy jego udziale. Rywalizacja ta kształtuje pożądaną sytuację, w której to ubezpieczającemu pozostawia się decyzję, czy chce on

skorzystać z usług brokera ubezpieczeniowego i uiścić na jego rzecz, poprzez zakład ubezpieczeń, wynagrodzenie za jego pracę, czy też samodzielnie dokonać porównania i wyboru oferty najkorzystniejszej przy jednoczesnym braku obowiązku opłacania kurtażu dla brokera.

Tymczasem PZU S.A. w ramach podjętej współpracy zobowiązało się do nie składania konkurencyjnych ofert i skupienia sprzedaży swoich produktów w stosunku do placówek oświatowych, od których Maximus Broker uzyskał pełnomocnictwa w jednym kanale dystrybucji, tj. poprzez brokerów Maximus Broker.

*„PZU SA będzie honorowało pełnomocnictwo udzielone Maximus Broker przez jednostki samorządowe do reprezentowania szkół przy zawieraniu NNW młodzieży szkolnej (wykaz jednostek samorządowych, od których broker posiada pełnomocnictwo w załączeniu),”*

W takiej sytuacji oczywiście powstaje kwestia niejako „omijania” nawiązanego między placówką oświatową bądź jej organem założycielskim a brokerem ubezpieczeniowym stosunku pełnomocnictwa. Jest to już jednak odrębna kwestia, która nie może wpływać na zasady konkurencji na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Problem ten wynika bowiem nie ze stosunku kurtażowego, który jest jedynym stosunkiem zobowiązaniowym jaki może wiązać brokera ubezpieczeniowego z zakładem ubezpieczeń, ale ze stosunku nawiązanego na podstawie zlecenia brokerskiego, które nie dotyczy i nie może wpływać na zachowania podmiotu nie będącego jego stroną, czyli zakładu ubezpieczeń. Stosunek ten nie może zatem ograniczać zakładu ubezpieczeń w wykonywaniu działalności gospodarczej i, tym bardziej, nie może wpływać na warunki konkurencji na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, na którym od strony podażowej działa zakład ubezpieczeń i broker ubezpieczeniowy.

Przekazanie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych miało na celu zwiększenie sprzedaży PZU S.A. w zakresie grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, ponieważ zobowiązanie ze strony Maximus Broker polegało na rekomendowaniu swoim klientom ubezpieczenia w PZU S.A. bez względu na oferty, jaką złożyły inne zakłady ubezpieczeń oferujące ten sam produkt ubezpieczeniowy. Świadczą o tym następujące twierdzenia:

*„od dnia 02 lipca 2009 roku w placówkach oświatowych (funkcjonujących na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku), które jeszcze nie podpisały umów z konkurencją, Maximus Broker rekomenduje ofertę PZU SA jako najlepszą i placówki te będą ubezpieczane przy współudziale brokera”*

**Ponadto po stronie PZU S.A. została wyłączona dotychczasowa konieczność konkurowania z innymi zakładami ubezpieczeń, co najmniej w stosunku do tych placówek oświatowych, od których Maximus Broker posiadał umocowanie.** Skoro bowiem rekomendacje Maximus Broker miały zawsze wskazywać na PZU S.A., ten zakład ubezpieczeń został zwolniony z walki konkurencyjnej z pozostałymi zakładami ubezpieczeń co mogło bezpośrednio doprowadzić do obniżenia parametrów oferty PZU S.A. na tle ofert innych zakładów ubezpieczeń i tym samym warunków, na jakich placówki oświatowe zawierały z PZU S.A. umowy ubezpieczenia na rzecz swoich podopiecznych. **Bez względu**

**bowiem na to, jak oferta PZU S.A. wypadła na tle ofert konkurencji, Maximus Broker miał zarekomendować ofertę PZU S.A. jako najlepszą, a nawet doprowadzić do zawarcia umowy ubezpieczenia przez placówkę oświatową z PZU S.A.**

Poniższa wiadomość e-mail ukazuje, że między stronami istniało pełne porozumienie i zgoda co do dalszej współpracy. W dniu 1 lipca 2009r. o godz. 14.40 Pan Remigiusz B. wysłał bowiem do Pani Anny W. wiadomość (przekazując kopię wiadomości do Pana Adama Ch. i Pan Marioli B.) zgodnie, z którą ustalenia między PZU S.A. i Maximus Broker były realizowane przez następujące działania bądź zaniechania ze strony Maximus Broker:

*„Maximus od jutra zaprzestaje przekonywania swoich klientów do wyboru innego ubezpieczyciela niż PZU w ubezpieczeniu NNW młodzieży szkolnej na kolejny okres ubezpieczenia i zaprzestaje wyjazdów na spotkania z tymi klientami. Jednocześnie zobowiązuje się rekomendować niniejsze ubezpieczenie w PZU (w związku z faktem, iż na dzisiaj Wasza poprawiona oferta jest najlepsza).*

*PZU zobowiązuje się wypłacić 5% prowizji Maximus Broker i 30% prowizji każdej szkole, która jest klientem i Maximus Broker i PZU zgodnie z załącznikiem. Całym procesem technicznym przygotowania polisy zajmuje się PZU. W załączniku wpisane są szkoły gdzie polisy zostały już wystawione u innego Ubezpieczyciela i te są wyłączone z tych ustaleń.*

*Jeżeli do końca dzisiejszego dnia nie otrzymam sprostowania jakiegoś elementu tego emaila, przedmiotowe ustalenia wchodzą w życie z dniem jutrzejszym.”*

Powyższe potwierdza także oświadczenie Pana Remigiusza B. złożone w czasie kontroli, o następującej treści:

*„Zadzwoił do mnie (Pan Adama Ch. – przyp. Prezesa UOKiK) i powiedział że sprawdził sytuację, o którą miałem pretensje z agentami, powiedział że tam gdzie mamy pełnomocnictwa na wyłączność, on wstrzyma swoich pracowników, żeby nie konkurowali.*

*(...) On mnie poinformował podczas tej rozmowy telefonicznej że oferta zostaje poprawiona, tak jak to zostało uzgodnione, i w związku z tym nie ma żadnych przeszkód żebyśmy mogli współpracować. Wyraziłem zadowolenie powiedziałem, że się cieszę.”*

Oczywistym jest, iż broker ubezpieczeniowy ma prawo, a nawet obowiązek rekomendować ofertę, która jest jego zdaniem najlepsza. W tym przypadku jednak promowana oferta PZU S.A. taką cechą nie zawsze posiadała, co potwierdzają nie tylko zeznania samego Pana Adama Ch., ale także pisemne wypowiedzi PZU S.A. złożone w toku postępowania antymonopolowego.

Po pierwsze, w cytowanej już wyżej w części wiadomości e-mail do Pana Pawła O. z dnia 26 sierpnia 2009r. Pan Adam Ch. stwierdził, że:

*„staliśmy do kilku przetargów i nasze oferty okazały się o 30% droższe od konkurencji,(...)*

*Taryfikujemy wg standardów nie staramy się za wszelką cenę obniżać stawek - oznaczało to, że przedstawiamy oferty na poziomie roku ubiegłego (w 99% przypadków w ubezpieczonych placówkach były stosowane zniżki na poziomie*

*max. będącym w kompetencjach Obszaru), jednocześnie mając na uwadze to co opisałem w pkt. 1.*

Po drugie, ofertę tę sam Pan Adam Ch. oceniał jako nienajkorzystniejszą. W oświadczeniu złożonym podczas kontroli przeprowadzonej w placówce PZU S.A. w Bydgoszczy oświadczył:

*„Na przełomie czerwca pojawiły się pełnomocnictwa brokera od organów założycielskich – jednostek samorządowych. Okazało się, że nie zawsze nasza oferta była konkurencyjna. Dlatego też ją dopracowano.(...)*

*Dwa razy byłem w Maximusie, spotkałem się z prezesem. Było to przed sporządzeniem mojego maila. Spotkania były formą negocjacji, tak się negocjuje się oferty. Negocjacje polegały na ustaleniu warunków przedłożenia oferty. (...) Podczas spotkań z prezesem chciałem się dowiedzieć, czy nasze oferty były brane pod uwagę. Nastąpiło uszczegółowienie ofert, tak że dajemy odpis na rzecz szkoły, tak jak w mailu.”*

Nieprawdą jest również, że oferta PZU S.A. została dopracowana czy też uszczegółowiona. Wniosek taki wypływa z informacji, jakie przedstawił PZU S.A. na wezwanie Prezesa UOKiK, w którym poproszono stronę postępowania o przedstawienie oferty PZU S.A., jaka obowiązywała w dniu 1 lipca 2009r. tj. w dniu, w którym Pan Remigiusz B. napisał w wiadomości e-mail, że będzie rekomendował ofertę PZU S.A. z uwagi na to, że jest najkorzystniejsza. Według odpowiedzi PZU S.A. w 2009 roku ten zakład ubezpieczeń **posiadał ogólną ofertę ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu szkolnego. Oferta obowiązywała również w dniu 1 lipca 2009 r. i stanowiła „zbiór” zasad do zawierania umów w/w ubezpieczenia z placówkami oświatowymi. Do oferty miały zastosowanie „Ogólne warunki ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dzieci, młodzieży i personelu w szkołach i innych zakładach”, ustalone uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/323/2007 z dnia 19 czerwca 2007 roku, ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu PZU S.A. Nr UZ/153/2008 z dnia 27 marca 2008 roku.**

Na podstawie § 6 Taryfy wydano w **dniu 6 kwietnia 2009r.** pismo Nr BZP-0198/2009 o nazwie „*Tabele maksymalnych zniżek dla poszczególnych rodzajów placówek oraz minimalnych zwyżek dla gimnazjów ustalonych jako stawki wyjściowe dla tego rodzaju szkół na rok szkolny 2009/2010*” oraz zasady udzielania zniżek taryfowych. W tabeli przypisano poszczególnym placówkom PZU S.A. z pominięciem jednak placówek w Bydgoszczy maksymalne limity zniżek od 0% do 30 %.

Brak ingerencji PZU S.A. w standardową ofertę potwierdziła także Pani Anna W. w oświadczeniu złożonym podczas kontroli. Oświadczyła ona bowiem, iż:

**„Po mailu p. Ch. nie były składane nowe oferty dla szkół. Szkoły były traktowane na standardowych warunkach.”**

**Oferta standardowa, o której mowa wyżej, poprawiona w dniu 6 kwietnia 2009r. z pominięciem jednak placówek PZU S.A. w województwie kujawsko-pomorskim, była zatem jedyną ofertą obowiązującą w 2009r. O żadnej modyfikacji oferty ze strony PZU S.A. dokonanej na skutek rozmów z Maximus Broker nie może być zatem mowy.**

Strony ustaliły jednak, w jaki sposób Maximus Broker ma przekonywać swoich klientów do zawierania umów ubezpieczenia z PZU S.A., nawet jeśli ich oferta nie wydaje

się korzystna dla klienta pod względem ogółu jej parametrów. Z wypowiedzi Pana Adama Ch. zawartych w korespondencji z Panem Pawłem O. o treści:

*„spotkano się z Maximusem w celu ustalenia zasad podjęcia współpracy w zakresie ubezpieczenia placówek oświatowych - honorujemy pełnomocnictwa jednostek samorządowych (a nie tylko poszczególnych placówek), kurtaż ustalamy na poziomie 5%, broker rekomenduje nasze oferty, odpis na rzecz szkoły 30%....*

*Maximus rekomenduje jako najlepszą ofertę PZU SA (oczywiście tam gdzie nie było przetargu tylko ocena ofert, wg życzenia Klienta) - broker rekomenduje ofertę PZU jako najlepszą biorąc pod uwagę zakres ochrony, posiadaną sieć placówek, jakość obsługi”*

wynika, że Maximus Broker miał przekazywać swoim klientom informację, iż oferta PZU S.A. jest najkorzystniejsza z uwagi na zakres ochrony, posiadaną sieć placówek, jakość obsługi. Faktycznie zatem oferta PZU S.A. nie była poprawiona ani dopracowywana. Strony porozumienia ustaliły jedynie, w jaki sposób Maximus Broker ma przekonywać swoich klientów do oferty PZU S.A., która była na tym samym poziomie od 2008r. W tym miejscu można także ponownie wskazać na fragment wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z 6 lipca 2009r. wysłanego do kierowników sprzedaży, gdzie pouczył swoich pracowników, iż **taryfikacja odbywać się będzie standardowo i nie będzie obniżania stawek składki.**

Z wiadomości Pana Remigiusz B. do Pana Adama Ch. z dnia 30 lipca 2009r. g. 11.38 (o którym będzie jeszcze mowa) wynika natomiast, że atutem PZU S.A., nie były parametry merytoryczne oferty, czyli zakres ubezpieczenia i cena, co jest najistotniejsze dla ubezpieczonych, ale parametry nieweryfikowalne przez kogokolwiek, w tym przez brokera, czyli „*gwarancja spokoju*”. **W wiadomości tej czytamy bowiem:**

*„Mamy duży kłopot w części szkół tłumacząc, że likwidacja w PZU daje gwarancje spokoju. Emocje myślę, że opadną bo jest sezon urlopowy.”*

Należy także zwrócić uwagę na fragment wypowiedzi Pana Adama Ch., którym potwierdził on stan rzeczy, który charakteryzuje rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Pan Adama Ch. stwierdził bowiem, w wyjaśnieniach złożonych w toku kontroli, że oferty PZU S.A. **są zindywidualizowane dla każdej placówki oświatowej.** Z obserwacji Prezesa UOKiK wynika, że dotyczy to niemal wszystkich zakładów ubezpieczeń, które zajmują się tym typem ubezpieczenia w szerokim zakresie. Z faktu tego wypływa istotny wniosek, a mianowicie, że nie da się z góry bez porównania ofert z różnych zakładów ubezpieczeń złożonych konkretnej placówce oświatowej, stwierdzić, która oferta jest najlepsza. Na tym m.in. polega praca brokera ubezpieczeniowego. Gdyby oferty te były stałe, porównania możnaby było dokonać w skali całego kraju i wybór byłby przejrzysty. Skoro zatem nie można ocenić atrakcyjności oferty z góry dla dowolnej placówki oświatowej, to również nie można w dniu 1 lipca 2009r. stwierdzić, że dana oferta jest najlepsza dla każdej placówki oświatowej ubezpieczanej w roku szkolnym 2009/2010, kiedy proces sprzedaży ofert grupowego ubezpieczenia NNW nie jest jeszcze zakończony i parametry ofert są dynamiczne. Mimo to Pan Remigiusz B. w wiadomości e-mail do Pani Anny W. z dnia 1 lipca 2009r. stwierdził, iż **poprawiona oferta PZU S.A. jest najlepsza.**

Jako nienajlepszą ofertę PZU S.A. oceniała także podczas kontroli Pani Magdalena B., stwierdzając:

**„Bardzo dobre oferty przedstawiły nam Interrisk, Uniqua, Compensa. (...) Gdybym miała ubezpieczyć swoje dziecko to w Interrisk. Mieli bardzo dobrą ofertę.”**

Poinformowała ponadto kontrolujących, że **jedynie w przetargach**, których według oświadczenia Pana Remigiusza B. było w 2009r. **tylko cztery**, PZU S.A. poprawiało oferty na korzyść klientów. Jednocześnie według jej wiedzy: **„Wszystkie zakłady poprawiały swoje oferty.”**

Niemniej jednak, aby powyższa analiza nie zostawiała żadnych wątpliwości, Prezes UOKiK dokonał porównania opisanych wyżej standardowych ofert czterech zakładów ubezpieczeń, w tym oferty PZU S.A., które były oceniane, w celu sporządzenia rekomendacji, przez Maximus Broker.

Jak obrazuje Tabela nr 6 najszerszy zakres ubezpieczenia jest oferowany przez InterRisk S.A. Tuż za nim plasuje się PZU S.A. Oferty Uniqi i Compensy można uznać za bardzo zbliżone, a ich wybór przez klienta zależy w dużej mierze od specyfiki szkód jakie występują w danej placówce oświatowej. Niemniej jednak dwie ostatnie oferty charakteryzują się węższym zakresem ochrony niż oferty PZU S.A. i InterRisk S.A.

Z tabeli nr 7 wynika, że przy sumie ubezpieczania 10 000 zł najkorzystniejsza jest oferta InterRisk S.A. Następnie pod względem ceny plasuje się Compensa. Dopiero jako trzecia najkorzystniejsza jest oferta PZU S.A.

Z Tabeli nr 8 można wnioskować, że przy sumie ubezpieczenia w wysokości 1000 zł, która nie jest praktycznie stosowana oferta InterRisk S.A. jest najkorzystniejsza cenowo tylko w przypadku placówek oświatowych objętych działaniem Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które uzyskały dodatni wynik techniczny w wysokości powyżej 10.000 zł. W pozostałych placówkach cena ubezpieczenia jest o 4 % wyższa niż oferta PZU S.A. Należy jednak zwrócić uwagę, że zakres ubezpieczania InterRisk S.A. jest nieco szerszy niż zakres ubezpieczania oferowany przez PZU S.A., a mianowicie InterRisk S.A. oferuje dodatkowo świadczenie za pogryzienie przez psa. W ocenie Prezesa UOKiK jest to dość istotna różnica, zwłaszcza na terenach wiejskich, gdzie do tego typu zdarzeń może dochodzić stosunkowo często.

Przewaga w cenie PZU S.A. nad ofertą InterRisk S.A. w przypadku placówek oświatowych objętych działaniem Oddziałów i Przedstawicielstw Generalnych InterRisk S.A., które uzyskały dodatni wynik techniczny w wysokości 10.000 zł lub poniżej znika już przy sumie ubezpieczenia w wysokości 1 500 zł, co przedstawia Tabela nr 9.

Podsumowując powyższą analizę należy uznać, że oferta PZU S.A. grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie była, wbrew twierdzeniom Pana Remigiusza B., ofertą najkorzystniejszą.

Powyższe fakty wskazują zatem niewątpliwie, że rozmowy Pana Adama Ch. z Panem Remigiuszem B. nie miały na celu negocjacji oferty PZU S.A. w celu poprawy jej warunków i ceny, ale zawarcie porozumienia w rozumieniu art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i podjęcie antykonkurencyjnej współpracy między PZU S.A. i Maximus Broker, na której obie strony miały odnieść następujące korzyści finansowe i organizacyjne.

## **2. Korzyści z zawarcia porozumienia**

Fakt, iż obie strony porozumienia odnoszą z podjętej współpracy istotne korzyści jest w ocenie Prezesa UOKiK niewątpliwy.

Po stronie PZU S.A. korzyść z podjętej współpracy polega na tym, że może on oferować swój produkt bez konieczności obniżania ceny bądź powiększania zakresu ubezpieczenia i tym samym odnosić większe korzyści finansowe, a ponadto nie traci klientów na skutek dotychczasowych działań Maximus Broker. O tym, iż tak działo się w rzeczywistości świadczy kolejny fragment wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. Czytamy w nim bowiem, iż:

*„wszystkie ubezpieczenia NNW młodzieży szkolnej w roku szkolnym 2009/2010 zawierane przy współudziale Maximus Broker - placówki oświatowe funkcjonujące na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku - taryfikujemy wg standardowych zasad (nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek), z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% (zgodnie z obowiązującymi regulacjami - umowa) i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%”*

Powyższe słowa dowodzą, że PZU S.A. uznał, że nie ma już potrzeby obniżania składek i poszerzania zakresu ubezpieczenia oraz powiększania odpisu na rzecz szkół powyżej poziomu 30%, mimo, że wielkość ta sięgała w ofertach innych zakładów ubezpieczeń niejednokrotnie 35% (np. Gmina Papowo Biskupie, InterRisk S.A. odpis w wysokości 35%, k. 1490). Tym samym można uznać, że na skutek współpracy stron postępowania, oferty PZU S.A. były mniej korzystne cenowo i pod względem zakresu ubezpieczenia i dodatkowych świadczeń niżby to było w sytuacji, gdy PZU S.A. musiał nadal podejmować walkę ze swoimi konkurentami. Wówczas możliwe byłoby bowiem taryfikowanie nie wg standardowych zasad, ale według zasad korzystniejszych, zaś odpis na rzecz szkół mógłby sięgać 35%, jak to było w Gminie Papowo Biskupie. Rekomendacje Maximus Broker zapewniły PZU S.A. sprzedaż jego produktów bez względu na atrakcyjność oferty.

Z kolei po stronie Maximus Broker korzyść polegała na tym, że PZU S.A. zaprzestał przesyłania ofert konkurencyjnych do tych, które przedstawił broker i tym samym walki o rynek. Dzięki temu Maximus Broker nie musiał się już obawiać, że placówka oświatowa zawrze umowę ubezpieczenia bezpośrednio z zakładem ubezpieczeń i pozbawi go tym samym możliwości zainkasowania kurtażu. Ponadto z wyżej przedstawionych wniosków dotyczących zaburzenia konkurencji na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych można wyprowadzić wniosek, że Maximus Broker mógł czerpać korzyści także z faktu hipotetycznego zubożenia oferty innych brokerów ubezpieczeniowych, które bez opcji ubezpieczenia w PZU S.A. nie stanowiły już dla Maximus Broker silnej konkurencji.

**Co więcej z dalszej części wiadomości e-mail Pana Adama Ch. wynika, że Maximus Broker miał odnieść dodatkową korzyść, a mianowicie uzyskać kurtaż także w sytuacji, zawarcia umowy bez jego udziału w placówkach oświatowych i to nie tylko tych, od których otrzymał pełnomocnictwa, ale także tych których nigdy nie obsługiwał. Tym samym Maximus zwiększył obszar swojego działania o podmioty, z którymi nie był związany zleceniami brokerskimi, a także inkasował kurtaż za zawarcie przez te podmioty umów z PZU S.A. Bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów związanych z wyjazdami do klientów przygotowaniem dla nich ofert itp., uzyskał quasi klientów, za których otrzymywał kurtaż. Wniosek taki wypływa z poniższego fragmentu wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r.:**

*„w najbliższym czasie bezpośrednio do Państwa lub za pośrednictwem brokera do Zespołów Sprzedaży będą sływały wnioski ubezpieczeniowe. Wnioski na naszym druku oraz wnioski na papierze z logo Maximus Broker traktujemy jednakowo, posłużą one do zawarcia umowy ubezpieczenia przy współdziałaniu brokera. Z uwagi na wielkość programu nie jest istotne, że wniosek wpłynął do PZU SA przed 02.07.2009 roku”*

oraz wiadomości Pana Remigiusza B. z dnia do Pana Adama Ch. z dnia 3 lipca 2009r. g. 11.06:

*„- będą dwa rodzaje wniosków normalne PZU i nasze z logo Maximusa,  
- obecnie w trybie natychmiastowym w związku z naszym porozumieniem wstrzymałem akcje wyjazdów na spotkania ze szkołami,  
- wszędzie rekomendujemy PZU,  
- tam gdzie szkoły proszą nas o poprawienie oferty, ponieważ otrzymali dobrą ofertę z PZU mówimy, że inni Ubezpieczyciele nie są w stanie przebić ich oferty z PZU,  
- tam gdzie, klienci informują nas o spotkaniach z przedstawicielami PZU mówimy, że znamy te oferty i je rekomendujemy i prosimy o akceptację tej oferty.”*

Z powyższych wypowiedzi wynika, że nieistotne było, na jakim formularzu został sporządzony wniosek, tj. czy placówka oświatowa skorzystała z bezpośredniej oferty PZU S.A. (wniosek na papierze PZU S.A.) czy też skorzystała z obsługi Maximus Broker (wniosek na papierze Maximus Broker). W każdym wypadku bowiem Maximus Broker należał się kurtaż za zawarcie przez placówkę oświatową umowy z PZU S.A.

Ponadto za powyższą konkluzją przemawia kolejna wypowiedź ze wspomnianej wiadomości e-mail, a mianowicie:

*„Z uwagi na wielkość programu nie jest istotne, że wniosek wpłynął do PZU SA przed 02.07.2009 roku”*

Wnioskować bowiem można, iż współpracą między stronami postępowania został objęty także okres sprzed zawarcia porozumienia, tak aby korzyści po stronie Maximus Broker zostały zmaksymalizowane. Skoro bowiem wniosek wpłynął bezpośrednio do PZU S.A. przez zawarciem porozumienia to umowa musiała zostać zawarta bez udziału Maximus Broker. W tym zaś wypadku nieuzasadnione byłoby wypłacanie brokerowi kurtażu. Mimo to, również umowy zawarte przed tą datą były objęte warunkami porozumienia i obligowały PZU S.A. do wypłaty kurtażu na rzecz Maximus Broker mimo, że umowa nie została zawarta przy jego udziale. Pomijając fakt sprzeczności tych zachowań z ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym, w ocenie Prezesa UOKiK, powyższe zachowanie stanowi dowód opisujący warunki współpracy stron porozumienia. Ponadto, Pan Adam Ch., aby nie wzbudzać podejrzeń u swoich współpracowników, tę część porozumienia uzasadnił wielkością programu.

**Powyższy układ mógł funkcjonować dzięki temu, że oba podmioty zaprzestały wyjazdów do placówek oświatowych i walki o klienta, tym samym dzieląc rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, PZU S.A. posiadało w samodzielnej obsłudze gminy, w których Maximus**

Broker nie miał swoich mocodawców, zaś Maximus Broker obsługiwał te podmioty, które udzieliły mu pełnomocnictwa. Obie strony miały zatem swoją pulę klientów, o którą nie musiały już walczyć i odnosiły tym samym bardzo istotne korzyści. Po pierwsze, PZU S.A. nie musiał się obawiać działań ze strony Maximus Broker i w znacznym zakresie innych zakładów ubezpieczeń, a Maximus Broker nie groziły działania ze strony PZU S.A, które były stosowane przed zawarciem porozumienia. Po drugie, PZU S.A. finansował na rzecz Maximus Broker korzyść w postaci kurtażu od klientów, z którymi ten nie miał spisanego zlecenia brokerskiego, zaś PZU S.A. lokował swój produkt w placówkach oświatowych, w których mógł mieć trudności w wygraniu rywalizacji z innymi zakładami ubezpieczeń.

Powstaniu tej współpracy sprzyjał i jednocześnie warunkiem jej nawiązania był fakt, iż Maximus Broker był znaczącym kanałem dystrybucji na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Posiadał on bowiem, jak ustalono w toku postępowania pełnomocnictwa od 85 spośród 144 gmin istniejących na terytorium tego województwa. Stanowi to 59% gmin w województwie kujawsko-pomorskim.

Wiadomość e-mail Pana Adama Ch. do Pana Remigiusz B. (do wiadomości p. Anny W.) z dnia 3 lipca 2009r. g. 10.28 ukazuje, że warunki współpracy między stronami postępowania były bardzo precyzyjnie ustalone, tak aby wyeliminować wszystkie próby ze strony placówek oświatowych wymknięcia się spod ustaleń poczynionych przez strony porozumienia i osiągnąć założony cel.

*„Witam,*

*proponuję w celu „uszczelnienia” procesu zawierania ubezpieczeń następującą procedurę:*

*Wasze działania*

- *za pośrednictwem jednostek samorządowych dostarczone zostaną Nasze wspólne wnioski (musimy ustalić wzór) do jednostek oświatowych (to gwarancja, że żaden Dyrektor nie zrobi "skoku w bok") z załącznikiem, w którym określimy dla danej gminy/powiatu placówkę PZU SA (Zespół Sprzedaży), która zajmie się obsługą oraz wykaz dokumentów jakie są niezbędne do zawarcia umowy o współpracy w celu otrzymania odpisu przez placówkę oświatową. Dobrze było wyznaczyć termin graniczny dostarczenia wniosków.*

- *po 1 września Wasze wsparcie za pośrednictwem samorządów jeżeli byłyby problemy ze współpracą (brak wniosków, składek, rozliczeń ostatecznych itd.)*

- *dostarczenie do nas skanów pełnomocnictw dla samorządów, które obsługujecie w woj. kujawsko-pomorskim*

*Nasze działania*

- *my zajmiemy się polisowaniem*

*Kwestie do ustalenia:*

- *dostarczenie polis do placówek*

*Ustalenia dodatkowe:*

- *wypłata składek na wyznaczone przez PZU SA konto*

- *wypłata odpisu dla placówki na konto bankowe”*

Z powyższej wiadomości można wywnioskować, że PZU S.A. obawiał się, że niektórzy dyrektorzy placówek oświatowych mogą dotrzeć do ofert innych zakładów ubezpieczeń i być skłonni z nich skorzystać, a to byłoby niekorzystne zarówno dla PZU S.A. jak i Maximus

Broker. PZU S.A. nie sprzedałoby swojego produktu, zaś Maximus Broker mógłby być poświadczony o niewywiązywaniu się z postanowień porozumienia.

Co do tych ustaleń była pełna zgoda ze strony Maximus Broker. W cytowanej już w części wiadomości Pana Remigiusza B. do Pana Adama Ch. z dnia 3 lipca 2009r. g. 11.06, czytamy bowiem:

**„- wszędzie rekomendujemy PZU,  
- tam gdzie szkoły proszą nas o poprawienie oferty, ponieważ otrzymali dobrą ofertę z PZU mówimy, że inni Ubezpieczyciele nie są w stanie przebić ich oferty z PZU,  
- tam gdzie, klienci informują nas o spotkaniach z przedstawicielami PZU mówimy, że znamy te oferty i je rekomendujemy i prosimy o akceptację tej oferty.„**

W sposób ewidentny zatem Maximus Broker zobowiązał się do popierania każdej oferty PZU S.A., jaką ten zakład ubezpieczeń złoży placówce oświatowej, bez względu na jej kształt. Wbrew swojemu obowiązkowi miał zatem za zadanie promować ofertę PZU S.A., na czym traciły zarówno inne zakłady ubezpieczeń jak i sami ubezpieczeni oraz placówki oświatowe, czyli uczestnicy rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych.

Z kolejnej wiadomości e-mail wynika, że współpraca między PZU S.A. i Maximus Broker ma być współpracą wieloletnią. Taki przynajmniej jest zamiar po stronie PZU S.A. Pan Adam Ch. w odpowiedzi na powyższą wiadomość napisał do Pana Remigiusza B. w dniu 2 lipca 2009r. g. 20.46.

***„Ponieważ, przed chwilą wróciłem ze Szczecina proponuję abyśmy zamknęli temat jutro - mam pewną propozycję w zakresie naszej współpracy w I roku.”***

Z punktu widzenia stron postępowania naturalne jest, że porozumienie ma wymiar wieloletni. Ze względu na cel praktyki, czyli zatrzymanie procesu utraty klientów przez PZU S.A. w zakresie grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, a także zwiększenie liczby tych klientów, co w konsekwencji ma sprzyjać odnoszeniu przez PZU S.A. i Maximus Broker korzyści finansowych współpraca musiała być obliczona na okres przynajmniej kilku lat.

Z powyższych wiadomości rysuje się pełen obraz współpracy, jaką nazwowały strony porozumienia. Część negocjacji prowadzących do nawiązania współpracy odbywała się drogą elektronicznych wiadomości e-mail. Pozostała z nich następowała drogą telefoniczną. Pan Remigiusz B. nawiązał bowiem do rozmowy telefonicznej w sprawie warunków współpracy w wiadomości z dnia 3 lipca 2009r. g. 11.06, gdzie na wstępie, czytamy:

***„Tak jak powiedziałem podczas naszej rozmowy telefonicznej”***

Ów pełen obraz warunków porozumienia i opartej na nim współpracy ukazuje wspomniana już wiadomość Pana Adama Ch. z 26 sierpnia 2009r., w której wyjaśniał on swojemu przełożonemu znaczenie ustaleń dokonanych z Panem Remigiuszem B. Z korespondencji Pana Pawła O. wynika, że w zasadzie dopuszcza on podejmowanie takich antykonkurencyjnych działań przez PZU S.A., pod warunkiem jednak dokonania uprzedniej analizy ryzyka dla spółki przygotowania wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca

2009r.. Prosił on bowiem o wyjaśnienia „*nt. przyczyn przygotowania takiego dokumentu (informacji czy była robiona analiza ryzyka dla S-ki przygotowania takiego pisma*”. Ponadto zauważalny jest brak stanowczego protestu ze strony przełożonego Pana Adama Ch. przeciwko tego typu praktykom swoich podwładnych. Jedyne zalecenia jakie zostały wydane przez Pana Pawła O. dotyczyły podjęcia działań mających na celu uniknięcie konsekwencji ze strony UOKiK i przekazania sprostowania pracownikom zajmującym się sprzedażą ubezpieczenia.

W wiadomości z dnia 26 sierpnia 2009r. g. g. 11.31 Pan Paweł O. stwierdził, że:

***„Zdaniem BSM przygotowanie tego dokumentu w formie pisemnej naraża PZU SA na bardzo poważne konsekwencje ze strony UOKiK, dlatego też po przesłaniu wyjaśnień w centrali zostanie sporządzony draft lub wytyczne do przygotowania sprostowania tego pisma i pismo to niezwłocznie będzie musiało być przekazane KS raz jeszcze”***

W odpowiedzi na wiadomość e-mail Pana Pawła O. z dnia 26 sierpnia 2009r. g. Pan Adam Ch. wyjaśnił, motywy swojego działania oraz znaczenie zwrotów 1) *PZU SA i Maximus zaprzestaną konkurować*, 2) *Maximus rekomenduje jako najlepszą ofertę PZU SA*, 3) *ratyfikujemy wg standardu — nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek*.

***„Mając powyższe na uwadze, a także chęć zmniejszenia liczby odejść placówek do konkurencji oraz to, że plan sprzedaży w NNW65 w OS Bydgoszcz to ponad 6 mln zł, przeanalizowano potencjalne możliwości poniesienia dalszych strat i spotkano się z Maximusem w celu ustalenia zasad podjęcia-współpracy w zakresie ubezpieczenia placówek oświatowych - honorujemy pełnomocnictwa jednostek samorządowych (a nie tylko poszczególnych placówek), kurtaż ustalamy na poziomie 5%, broker rekomenduje nasze oferty, odpis na rzecz szkoły 30%.***

Nawiązując do zapytań z poniższego maila przesyłam następujące wyjaśnienia:

1. *PZU SA i Maximus zaprzestaną konkurować - ponieważ broker posiada stosowne pełnomocnictwa do reprezentowania Klienta przed PZU SA i PZU SA nie będzie składało lepszych ofert bezpośrednio/Agenta (bez pośrednictwa brokera). Zauważono działania placówek oświatowych, które zgłaszały się do ZS i informowały, że mają ofertę PZU zarekomendowaną przez brokera, oczekiwały kontrofert bezpośredniej wg zasady - o ile PZU będzie w stanie zaoferować tańsze ubezpieczenie skoro broker zaoferował tyle... często nie rozumiejąc roli brokera w tym procesie,*

2. *Maximus rekomenduje jako najlepszą ofertę PZU SA (oczywiście tam gdzie nie było przetargu tylko ocena ofert, wg życzenia Klienta) - broker rekomenduje ofertę PZU jako najlepszą biorąc pod uwagę zakres ochrony, posiadaną sieć placówek, jakość obsługi*

3. *Taryfikujemy wg standardów nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek - oznaczało to, że przedstawiamy oferty na poziomie roku ubiegłego (w 99% przypadków w ubezpieczonych placówkach były stosowane zniżki na poziomie max. będącym w kompetencjach Obszaru), jednocześnie mając na uwadze to co opisałem w pkt. 1.*

***Obszar (żaden Inspektorat, ZS) nie podpisał porozumienia z Brokerem Maximus. Maximus jako potentat ubezpieczeniowy w zakresie obsługi***

***brokerskiej jednostek samorządowych w Polsce posiada umocowania do 84 jednostek samorządowych na terenie OS Bydgoszcz, które są organami założycielskimi dla 463 jednostek oświatowych (na obszarze działania OS Bydgoszcz jest 150 jednostek samorządowych 23 powiaty 127 gmin).”***

Podsumowując rozważania dotyczące faktu zawarcia porozumienia, należy przytoczyć jeszcze jeden fragment wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. Jest on bardzo sugestywny i dowodzi ponad wszelką wątpliwość, że PZU S.A i Maximus Broker podjęli anytykonkurencyjną i niedozwoloną w świetle ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym współpracę. **Wzajemne relacje uczestników rynków sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych (zakłady ubezpieczeń) i pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych (brokerzy ubezpieczeniowi), nie pozwalają na zawieranie porozumień dotyczących innych kwestii niż kurtaż i związanych z nim rozliczeń, bowiem mogą one naruszać ustawę o pośrednictwie ubezpieczeniowym, a w niektórych przypadkach także ustawę o ochronie konkurencji i konsumentów.** Tymczasem strony postępowania związały się stosunkiem prawnym, który nie wynika z umowy kurtażowej, tj. jedyne źródła zobowiązań, między zakładem ubezpieczeń, a, z definicji, niezależnym od zakładu ubezpieczeń, brokerem ubezpieczeniowym. W wiadomości tej Pan Adam Ch. zasugerował adresatom tej wiadomości by od dnia 2 lipca 2009r. informowali placówki oświatowe, że współpraca PZU S.A. i Maximus Broker to wspólny program ubezpieczeniowy PZU S.A. realizowany przy współudziale Maximus Broker:

***„od dnia 02 lipca 2009 w PZU SA przestaje konkurować z Maximus Broker informując placówki, że jest to wspólny program ubezpieczeniowy PZU SA realizowany przy współudziale Maximus Broker”***

Na dezaprobatę zasługuje także wykorzystywanie niewiedzy dyrektorów placówek oświatowych i celowe wprowadzanie ich w błąd co do możliwości podjęcia między zakładem ubezpieczeń a brokerem ubezpieczeniowym współpracy, która w rzeczywistości jest niedopuszczalna, z uwagi na specyfikę roli brokera, czyli podmiotu ponad wszystko działającego niezależnie od zakładu ubezpieczeń. Takie zachowanie stoi w sprzeczności nie tylko z przepisami prawa ogólnie obowiązującymi, zawartymi w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym, ale także z wspomnianych wyżej przepisów branżowych, które nakładają na brokera ubezpieczeniowego obowiązek realizacji przede wszystkim interesu Klienta oraz **przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji i kierowanie się zasadami uczciwego obrotu** w stosunku do wszystkich podmiotów. Działanie Maximus Broker jest w świetle tych przepisów szczególnie naganne. Działa on bowiem na szkodę interesów, o które ma szczególnie dbać.

### **3. Antykonkurencyjny cel porozumienia**

**Przedstawione powyżej wnioski w pełni potwierdzają dokonane przez Prezesa UOKiK w toku postępowania ustalenia faktyczne.**

**PZU S.A. traktował Maximus Broker jako swoistego „potentata” na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. W związku z utratą, na skutek rywalizacji stron porozumienia, udziałów w rynku sprzedaży tego ubezpieczenia, PZU S.A. zdecydował**

się skorzystać z tego kanału dystrybucji poprzez podjęcie współpracy. Aby uzyskać maksymalne zyski, zawarł z Maximus Broker porozumienie, zgodnie z którym PZU S.A. nie musiało poprawiać swojej oferty, aby stać się konkurencyjnym ubezpieczycielem na tle innych zakładów ubezpieczeń, a jednocześnie zapewnił sobie sprzedaż swoich produktów poprzez Maximus Broker we wszystkich obsługiwanych przez niego placówkach oświatowych należących do 59% gmin w województwie kujawsko-pomorskim, naruszając tym samym warunki konkurencji na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Obie strony postępowania, z momentem zawarcia porozumienia w naturalny sposób zaprzestały walki rynkowej między sobą. Na tym także polegała korzyść z podjętej współpracy dla obu stron. Dzięki temu Maximus Broker nie musiał się już obawiać, że placówki oświatowe, które należały do gmin-mocodawców Maximus Broker zawarą umowy ubezpieczenia z pominięciem brokera ubezpieczeniowego i ten utraci swój kurtaż. Ponadto Maximus Broker uzyskał korzyść w postaci wypłaty kurtażu także za te gminy, od których nie miał pełnomocnictw oraz za te placówki oświatowe, dla których nie przygotował oferty, a PZU S.A. zdążył już do nich dotrzeć. Ponadto z wyżej przedstawionych wniosków dotyczących zaburzenia konkurencji na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych można wyprowadzić wnioski, że Maximus Broker mógł czerpać korzyści także z faktu hipotetycznego zubożenia oferty innych brokerów ubezpieczeniowych, które bez opcji ubezpieczenia w PZU S.A. nie stanowiły już dla Maximus Broker silnej konkurencji.

W ten sposób PZU S.A. jako „producent-sprzedawca” i Maximus Broker, jako „pośrednik-sprzedawca” podzielili rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego w ten sposób, że wszyscy klienci Maximus Broker (placówki oświatowe, należące do gmin, które udzieliły mu pełnomocnictwa) były nadal obsługiwane przez Maximus Broker, ale *de facto* zostały przydzielone PZU S.A., do pozostałych zaś placówek i PZU S.A. i Maximus Broker miały dostęp, z tym jednak zastrzeżeniem, że obaj przedsiębiorcy promowali wzajemnie swoje produkty i usługi.

Tym sposobem strony porozumienia zmierzają wspólnie do przejęcia przez PZU S.A. jak największej części rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim, na czym niewątpliwie odniosłyby korzyść. PZU S.A. w formie przychodu ze sprzedaży ubezpieczeń, zaś Maximus Broker z tytułu wypłaty kurtażu.

Mimo, że doktryna i orzecznictwo jasno i jednoznacznie wskazują, że skutek porozumienia, a nawet wprowadzenie go w życie, nie jest warunkiem koniecznym stwierdzenia stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, nie sposób nie poddać analizie, dowodów na realizowanie współpracy pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker, skutku który wystąpił na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych i na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim. Prezes UOKiK zwrócił szczególną uwagę na fakt, iż PZU S.A. wręcz egzekwowało od swojego partnera wykonywanie niedozwolonych uzgodnień.

#### 4. Realizacja porozumienia

W ocenie Prezesa UOKiK, podobnie, jak nie ulega wątpliwości, że strony zawarły antykonkurencyjne porozumienie, tak też, zgromadzone w toku postępowania dowody wyraźnie wskazują, że porozumienie to było przez strony realizowane. Strony nie ustrzegły się jednak pewnych problemów, które w przypadku porozumienia mającego na celu ograniczenie swobody wyboru po stronie osób trzecich - ubezpieczających, musiały wystąpić.

W wiadomości e-mail z dnia 23 lipca 2009r. g. 8.27 do Pani Marioli B. (do wiadomości Pana Adama Ch.) Pani Anna W. podjęła bowiem próbę wyegzekwowania wypracowanych wcześniej ustaleń z uwagi na zaobserwowane odstępstwo ze strony Maximus Broker. Wiadomość ta przedstawia się następująco:

*„Dzień dobry,*

*W nawiązaniu do poniższej korespondencji oraz z uwagi na umowę między Maximus Broker a PZU SA proszę o wyjaśnienie dlaczego szkoły należące do Gminy Mroczka będą ubezpieczone w InterRisk? Wczoraj jeden z Kierowników Sprzedaży po kontakcie z Dyrektorami szkół z tej Gminy otrzymał informacje, że szkoły te zostaną ubezpieczone w InterRisk.*

*Nasza umowa była taka, że placówki w których Ubezpieczyciel wskazany jest jako PZU/ InterRisk będą ubezpieczone w PZU SA.”*

Należy zwrócić szczególną uwagę na fakt, iż PZU S.A. w istocie wymagał od Maximus Broker ubezpieczenia danej placówki oświatowej w PZU S.A. W ocenie Prezesa UOKiK, świadczy to w sposób jednoznaczny, iż strony postępowania zawarły antykonkurencyjne porozumienie. Jak już bowiem wyżej wyjaśniono, rola brokera ubezpieczeniowego nie polega na dyktowaniu ubezpieczającemu, z jakim zakładem ubezpieczeń ma on zawrzeć umowę. W normalnych konkurencyjnych warunkach może on jedynie przedstawić swoją rekomendację, zaś ostateczna decyzja zawsze należy do ubezpieczającego i może ona być niezgodna z rekomendacją brokera. Gdyby zatem PZU S.A. i Maximus Broker nie były związane niedozwolonymi zobowiązaniami, PZU S.A. nie mogłoby wymagać od Maximus Broker doprowadzania do zawarcia umowy przez daną placówkę oświatową z PZU S.A. Takie działanie PZU S.A. musiało zatem wynikać z jego niedozwolonej współpracy z Maximus Broker.

Wiadomość e-mail od Pana Adama Ch. do Pani Anny W. i jej odpowiedź wskazują, że wysyłając powyższe „dyscyplinujące” wezwanie o wyjaśnienie autorka spotkała się z akceptacją przełożonego Pana Adama Ch. W wiadomości e-mail z dnia 23 lipca 2009r. g. 11.43 udzielił on swoistej pochwały swojej podwładnej.

*„Ładnie napisałaś, "twarda" jesteś :-)*

*Adam Ch.*

*Dyrektor Sprzedaży*

*PZU S.A. Oddział w Poznaniu”*

Wobec braku niezwłocznej odpowiedzi Pani Anna W. ponowiła wezwanie do wyjaśnień, w czym wsparł ją także Pan Adam Ch.

*„Dzień dobry,*

*Z uwagi na brak odpowiedzi na moje poniższe zapytanie, zwracam się z ponowną prośbą o wyjaśnienie zaistniałej sytuacji w zakresie wyboru Ubezpieczyciela w szkołach należących do Gminy Mroczka.*

Z poważaniem,  
Anna W.  
Specjalista Produktowy  
Oddział PZU S.A. w Poznaniu Zespół Sprzedaży w Bydgoszczy”

„Witam,  
**nawiązując do naszych ustaleń chciałbym dowiedzieć się kiedy możemy liczyć na odpowiedź w poniższej sprawie.**

Pozdrawiam  
Adam Ch.  
Dyrektor Sprzedaży  
PZU S.A. Oddział w Poznaniu”

Z odpowiedzi Pana Remigiusza B., wynika, że napotkał on pewne problemy związane z realizacją porozumienia w Gminie Mrocza, nie kwestionując jednak w żaden sposób jego istnienia i wykonywania. W dniu 28 lipca 2009r. g. 16.11 odpowiedział on Panu Adamowi Ch. słowami:

**„Jutro będę w firmie to sprawdzę i odpiszę.”,**

zaś w korespondencji wewnętrznej do Pani Magdaleny B. napisał:

**„Magda postaraj się to wyjaśnić sensownie i napisz mi propozycje odpowiedzi. Może tam gdzie zaznaczałaś Inter Risk/ PZU to część weszła do PZU, a część do Inter Risk. Pomyśl jak to wytłumaczyć, aby było dobrze.”**

W ocenie Prezesa UOKiK wypowiedzi Pana Remigiusza B. w sposób wyraźny ukazują, że sytuacja ta wyniknęła z wcześniejszych ustaleń Maximus Broker z placówkami oświatowymi z Gminy Mrocza, tj. sprzed zawarcia porozumienia i jednocześnie zapewnił, że po okresie urlopowym problemy te powinny zniknąć. W wiadomości e-mail z dnia 30 lipca 2009r. g. 11.38 napisał on bowiem do Pana Adama Ch.:

**„Szkoly w Mroczy były opisane Inter Risk/PZU, ponieważ część podjęła decyzje o ubezpieczeniu w PZU, a część w Inter Risku. Decyzje tam były wcześniej podjęte, a my polisę przygotowujemy ekspresowo, aby sprawa była zamknięta. Mammy duży kłopot w części szkół tłumacząc, że likwidacja w PZU daje gwarancje spokoju. Emocje myślę, że opadną bo jest sezon urlopowy.”**

Szkola Podstawowa w Witosławiu – Interrisk  
Szkola Podstawowa w Mroczy – Interrisk  
Przedszkole – PZU  
Gimnazjum w Mroczy - PZU  
Z poważaniem

Łączę wyrazy szacunku  
Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”

Odpowiedź Pana Remigiusza B. została następnie przekazana koordynatorce akcji Pani Annie W. - Specjaliście Produktowemu w Zespole Sprzedaży PZU S.A. w Bydgoszczy.

Kolejne wiadomości e-mail z sierpnia 2009r. przedstawiają dalszy ciąg realizacji porozumienia i dowodzą osiągnięcia zakładanego skutku na rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Pani Magdalena B. potwierdziła, iż ze strony Maximus Broker PZU S.A. może liczyć na pełną współpracę.

W wiadomości e-mail do Pani Magdaleny B. z dnia 21 sierpnia 2009r. g. 14.34 Pani Anna W. napisała:

*„W nawiązaniu do rozmowy i poczynionych ustaleń bardzo proszę (tak jak uzgadniałyśmy) o przesłanie maila potwierdzającego nasze ustalenia.*

*Chodzi przede wszystkim o potwierdzenie, że:*

***1. do środy przyszłego tygodnia skontaktujecie się Państwo ze wszystkimi szkołami, od których nie posiadamy jeszcze wniosków***

***2. jeżeli dana szkoła nie będzie posiadała wniosku, dostarczycie go Państwo do niej***

*3. jeżeli dana szkoła nie będzie potrafiła sama wypełnić wniosku, pomożecie jej Państwo w tym*

*4. do końca przyszłego tygodnia roześlecie Państwo (pocztą tradycyjną/ kurierem) zebrane wnioski (oryginały) do naszych Inspektoratów (adresy podam po zatwierdzeniu tego maila)*

***Takie były uzgodnienia, więc myślę, że nie ma problemu z ich potwierdzeniem.***

*Pozdrawiam,*

*Anna W.*

*Specjalista Produktowy”*

Pani Magdalena B. słowami:

*„W nawiązaniu do rozmowy potwierdzam nasze ustalenia:*

***Do dnia 26.08.2009 skontaktujemy się ze szkołami, od których PZU SA nie posiada jeszcze wniosków.***

*Jeżeli będą pytania lub wątpliwości ze strony szkół, wyjaśnimy i pomożemy, jeżeli będzie trzeba ponownie wysłać wniosek to go dostarczymy.*

*Do końca przyszłego tygodnia roześlemy zebrane wnioski, faksem lub mailem, do wskazanych przez Państwa Inspektoratów. Oryginały zostaną przesłane w miarę możliwości jak najszybciej.*

*Z poważaniem*

*Magdalena B.”*

zgodziła się na wszystkie warunki stawiane przez PZU S.A.

Potwierdzeniem zawarcia porozumienia między PZU S.A. i Maximus Broker są także poniższe wiadomości e-mail. W pierwszym z nich Pani Magdalena B. wyraziła niezadowolenie z faktu, że w gminach, które na liście gmin załączonej do wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. były wyłączone z ustaleń porozumienia PZU S.A. nie udało się przekonać dyrektorów placówek do zawarcia umowy z PZU S.A. Ukazuje to rzeczywiste zaangażowanie Maximus Broker w realizację postanowień porozumienia. Pan

Remigiusz B. prowadził zapewne także bilans dotychczasowej współpracy, co wynika z jego wiadomości, będącej odpowiedzią na zawiadomienie Pani Magdaleny B. W wiadomościach tych czytamy:

*„Otrzymałam informację z PZU od Pani W., że niestety nie udało im się przekonać Gmin (Kamień Krajeński, Zakrzewo, Bądkowo, Gimnazjum Mrocza) do PZU.*

*Wnioski jakie otrzymaliśmy od klientów przesłałam na skrzynkę mailową do PZU do Anny W.*

*Z poważaniem  
Magdalena B.”*

*„Jaki jest bilans. Zadzwoń do starostwa do Brodnicy po wnioski z PZU. Zobowiązałem się, że dzisiaj będą polisy i dostaną 30% prowizji.*

*Łączę wyrazy szacunku*

*Remigiusz B.  
Prezes Zarządu”*

Ponadto, w opinii Prezesa UOKiK, z treści tych wiadomości można wysnuć wniosek, że Maximus Broker nie zachował się lojalnie wobec swoich klientów i nie zadbał o ich interesy. Jak bowiem wykazano wyżej, oferta PZU S.A. nie była najkorzystniejsza i nie była też poprawiana czy też dopracowywana na skutek rozmów Pana Adama Ch. z Panem Remigiuszem B. W związku z tym można uznać, że dopuszczenie przez Maximus Broker do sytuacji, w której PZU S.A. mogło przekonywać klientów Maximus Broker do zawarcia umowy z zakładem ubezpieczeń, którego dana placówka oświatowa nie wybrała na skutek działań brokera (placówki te nie wybrały PZU S.A tylko InterRisk S.A.) nie jest zgodne z powinnością brokera ubezpieczeniowego wobec swojego klienta. Tym samym Maximus Broker, w opinii organu ochrony konkurencji i konsumentów, zachował się wbrew przepisom ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym i nie wypełnił swoich podstawowych obowiązków wobec klienta. Takie zachowanie wynikało zaś z ustaleń z PZU S.A. składające się na zawarte z nim porozumienie. Ustalenia te prowadziły bowiem do tego, że w możliwie największej liczbie placówek oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim ubezpieczycielem miał być PZU S.A.

### **C. Argumentacja przedstawiona przez strony postępowania**

**1. Z powyższymi wnioskami należy skonfrontować także wypowiedzi osób, które złożyły wyjaśnienia w toku przeprowadzonej u przedsiębiorców kontroli. Potwierdzają one powyższe rozważania.**

W szczególności należy zwrócić uwagę na następujące wypowiedzi:

**- Pan Adam Ch. stwierdził:**

*„Ja nie mam gwarancji, że cały portfel brokera będzie u mnie. Nasze oferty – różne oferty, gdyż są one zindywidualizowane, leżą w szkołach, poprawiamy je*

***zgodnie z treścią maila i wtedy broker może wziąć je pod uwagę – w tych ulepszonych warunkach. Oferty były już w szkołach, a następnie je poprawiono.”***

Ten fragment wypowiedzi stoi w sprzeczności z cytowaną wyżej wiadomością e-mail z dnia 23 lipca 2009r. g. 8.27 od Pani Anny W. do Pani Marioli B. Jak podniesiono wyżej ukazuje ona, że PZU S.A. wymagało od Maximus Broker konsekwentnej realizacji zawartego porozumienia, tj. rekomendowania oferty PZU S.A., i osiągnięcia skutku w postaci zawarcia umowy przez placówkę oświatową z PZU S.A. Jego założeniem było bowiem uzyskanie pewności co do ulokowania swoich produktów w placówkach oświatowych obsługiwanych przez Maximus Broker. W związku z tym Prezes UOKiK nie dał wiary powyższym wyjaśnieniom Pana Adama Ch.

W ocenie Prezesa UOKiK, nieprawdą jest także, to, że oferty znajdujące się już w szkołach zostały przez PZU S.A. poprawione. Wykazano to wyżej w części dotyczącej analizy konkurencyjności oferty PZU S.A.

***„Nie było z tego tytułu wobec mnie żadnych sankcji np. dyscyplinarnych. Sprostowanie wysłałem do wszystkich osób, do których wysłałem pierwotnego maila.”***

Z kolei ten fragment wypowiedzi, może wskazywać, że wiadomość e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. rozesłana do kierowników sprzedaży PZU S.A. nie była negatywnie oceniana przez przełożonych. Tym samym dopuszczali oni możliwość funkcjonowania tego typu współpracy pomiędzy PZU S.A. i brokerem. Starali się jedynie tą wypowiedź zakamufłować, poprzez nazwanie jej grupą niefortunnych stwierdzeń, które miały być jedynie instrukcją dla pracowników PZU S.A. jak postępować w kontaktach z Maximus Broker.

Dziwią jednak zarówno nadmierna szczegółowość tych instrukcji zwłaszcza, że były wydawane one doświadczonym pracownikom PZU S.A. (np. odnośnie przyjmowania wniosków ubezpieczeniowych), jak i wyraźnie antykonkurencyjne treści i ustalenia w nich zawarte, niedopuszczalne w kontaktach zakładu ubezpieczeń z brokerem ubezpieczeniowym. Dla przykładu można tu jeszcze raz przywołać następujące fragmenty:

- „*od dnia 02 lipca 2009 roku w placówkach oświatowych (funkcjonujących na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku), które jeszcze nie podpisały umów z konkurencją, Maximus Broker rekomenduje ofertę PZU SA jako najlepszą i placówki te będą ubezpieczane przy współudziale brokera*” – jest to wyraźny sygnał, że PZU S.A. porozumiał się z Maximus Broker, co do rekomendowania (promowania) oferty PZU S.A. W opinii Prezesa UOKiK, niemożliwym jest zinterpretowanie tej wypowiedzi jako instrukcji postępowania dla pracowników PZU S.A. w kontaktach z Maximus Broker w sytuacjach normalnej współpracy brokera z zakładem ubezpieczeń.

Wypowiedź ta również wskazuje jednoznacznie, że zakończona została rywalizacja pomiędzy PZU S.A. i Maximus Broker. Ponadto zawarta tu jest całkowicie niedopuszczalna w świetle niezależności brokera ubezpieczeniowego informacja, iż PZU S.A. i Maximus Broker wprowadza na rynek wspólny program ubezpieczeniowy. Jak już wyżej podniesiono, w ocenie Prezesa UOKiK, PZU S.A. i Maximus Broker liczyli na nieznamość wśród władz jednostek samorządu terytorialnego i dyrektorów placówek oświatowych uregulowań prawnych dotyczących brokera ubezpieczeniowego, zwłaszcza zapisów o niezależności brokera i pod nazwą „*wspólnego programu ubezpieczeniowego*” podjęli akcję wzajemnego wspierania swoich produktów i usług we wszystkich placówkach oświatowych w województwie kujawsko-pomorskim. Powyższy tok rozumowania wydaje się potwierdzać

także wypowiedź Pani Anny W., która podczas kontroli oświadczyła, iż: *„To miała być instrukcja dla pracowników, by jak zadzwonią dyrektorzy szkół, pracownicy PZU będą wiedzieli co odpowiadać.”*

- w najbliższym czasie bezpośrednio do Państwa lub za pośrednictwem brokera do Zespołów Sprzedaży będą spływały wnioski ubezpieczeniowe. ***Wnioski na naszym druku oraz wnioski na papierze z logo Maximus Broker traktujemy jednakowo, posłużą one do zawarcia umowy ubezpieczenia przy współdziałaniu brokera.*** Z uwagi na wielkość programu nie jest istotne, że wniosek wpłynął do PZU SA przed 02.07.2009 roku. W praktyce zatem pracownik PZU S.A. musiał traktować wszystkie wnioski wpływające do PZU S.A. w ten sam sposób, czyli jako dotyczące umów zawartych z udziałem brokera. **W ocenie Prezesa UOKiK prowadzi to do wniosku, że Maximus Broker inkasował kurtaż także za umowy ubezpieczenia zawierane bez jego udziału, co już wyżej wyjaśniono.**

- **Pani Anna W. stwierdziła:**

- ***Porozumienia między PZU a Maximusem nie ma. Ani w formie pisemnej ani ustnej. My „poszliśmy na rękę” Maximusowi, bo my tracimy to 5%.*** ”- te wyjaśnienia wydają się być niewiarygodne, ponieważ są niespójne z ustalonym stanem faktycznym. Nieuzasadnionym jest bowiem, w ocenie Prezesa UOKiK, podejmowanie przez PZU S.A. takiej współpracy z brokerem ubezpieczeniowym, na której PZU S.A. miałyby tracić 5% ze swojego przychodu bez ekwiwalentnego świadczenia wzajemnego. Było to tym bardziej nieuzasadnione w sytuacji, w której PZU S.A. tracił udziały w rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Podjęcie takiej współpracy ma zaś sens w sytuacji, w której Maximus Broker zobowiązał się do rekomendowania ofert PZU S.A. w placówkach oświatowych. Rekomendacje brokera stanowiły ekwiwalent płaconego mu kurtażu. Ustalony w toku niniejszego postępowania stan faktyczny ukazuje zatem, że korzyść z zawartego porozumienia odnoszą obie jego strony.

- **Pan Remigiusz B. stwierdził:**

- ***„Powiedziałem mu że jeżeli klient umocowuje na wyłączność firmę Maximus Broker do ubezpieczeń to żaden zakład ubezpieczeń w Polsce nie może konkurować z firmą brokerską. A w przypadku PZU w woj. kuj-pom. takie praktyki są nagminne.”*** – ta wypowiedź jest znamieną dla oceny, jak Pan Remigiusz B. – Prezes Zarządu Maximus Broker pojmuje zasady konkurencji. W jego ocenie nawiązanie stosunku pełnomocnictwa z organem założycielskim placówki oświatowej wyłącza możliwość rywalizowania z nim każdym zakładowi ubezpieczeń w Polsce. Tym samym uznaje, że nawiązanie przez niego dwustronnego stosunku prawnego wywiera także wpływ na swobodę działalności gospodarczej podmiotów trzecich. Postawa Pana Remigiusza B. z pewnością sprzyjała podjęciu współpracy z PZU S.A. Skutki takich działań Maximus Broker odczuli przede wszystkim ubezpieczeni i placówki oświatowe, które były skazane na zakres ofert przedstawionych im przez brokera. Zakres ten nie był zaś zbyt szeroki, bowiem Maximus Broker w swej ofercie miał ubezpieczenia jedynie 3-4 zakładów ubezpieczeń.

- ***„Drugi element- zapytałem jak będzie wyglądał obieg dokumentów, on poprosił aby klienci Maximusa w przypadku kiedy zdecydują się na ofertę PZU wypisali wniosek PZU. Ja wiedząc że ten wniosek jest b. duży powiedziałem, że nie zawsze tak będzie że to będzie wniosek na papierze PZU, że czasami będzie to wniosek przygotowany przez brokera.***

***Jednak z tego wniosku będą wynikały najważniejsze informacje do wypełnienia polisy i on wyraził zgodę.***

W ocenie Prezesa UOKiK te wyjaśnienia Pana Remigiusza B. nie odpowiadają prawdzie. Z akt sprawy wynika bowiem, że wniosek PZU S.A. i Maximus Broker, co prawda różnią się szatą graficzną, jednak obydwie mieszczą się na jednej stronie formatu A4. Nie można zatem mówić, iż wniosek PZU S.A. jest obszerniejszy niż wniosek Maximus Broker. Tym bardziej nie można stwierdzić, że wniosek PZU S.A. był na tyle obszerny, że był trudny do wypełniania dla ubezpieczających. W związku z tym Prezes UOKiK uważa, że powyższe twierdzenia stanowią jedynie nieudaną próbę wyjaśnienia niewygodnych i ewidentnie wskazujących na zawarcie porozumienia wypowiedzi.

Nielogiczne jest także poniższe wyjaśnienie motywów sporządzenia przez Pana Adama Ch. wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. Pan Remigiusz B. stwierdził bowiem, że:

***- „Informacje, o których dowiedziałem się później, dotyczące PZU, dlaczego notatka powstała, to dowiedziałem się że prawdopodobnie w PZU jest ogromne ciśnienie na sprzedaż i pan dyrektor musiał się pochwalić rzekomym porozumieniem z moją firmą, bo inaczej agenci PZU tracący pieniądze, oberwali by mu głowę.”***

W ocenie Prezesa UOKiK w/w wiadomość e-mail nie mogła być sporządzona tylko w tym celu, aby przesłać ją kierownikom sprzedaży w PZU S.A., którzy „tracili pieniądze”, by uniknąć skarg z ich strony. Wiadomość ta bowiem nic by w ich sytuacji nie zmieniła, utrata klientów nadal by następowała. Aby zatrzymać ten proces i odzyskać utraconą część rynku Pan Adam Ch. zdecydował się podjąć rzeczywistą współpracę z Maximus Broker, a wiadomość e-mail z dnia 6 lipca 2009r. była efektem rozmów w tym zakresie i odzwierciedlała jej obraz. W ocenie organu antymonopolowego jest to jedyne logiczne wyjaśnienie przyczyn powstania rzeczonyj wiadomości.

***- „Te oferty rzeczywiście były bardziej korzystne niż inne dla klientów, jako przykład mogę podać miasto Brodnica”***- nawiązując do wyżej przedstawionej analizy konkurencyjności oferty PZU S.A. na tle ofert zakładów ubezpieczeń, które były w ofercie Maximus Broker oferta PZU S.A. nie była ofertą najkorzystniejszą. Co więcej wskazanie jednej Gminy (Brodnica), w której oferta PZU S.A. mogła się okazać korzystniejsza (pomijając fakt, że mogło chodzić jedynie o, problematyczny w ocenie, parametr likwidacji szkód lub „gwarancję spokoju”) nie uzasadnia twierdzenia, że oferta PZU S.A. była najkorzystniejsza dla wszystkich placówek oświatowych obsługiwanych przez Maximus Broker w roku szkolnym 2009/2010.

**- Magdalena B. stwierdziła:**

***- Nie mam żadnych informacji na temat porozumienia PZU z Maximusem. (...) Nie pamiętam czy uczestniczyłam w spotkaniu z Dyrektorem PZU Adamem Ch. w spotkaniu pod koniec czerwca. (...) Nie otrzymałam żadnego maila, ani nie widziałam żadnego pisma odnośnie propozycji ze strony PZU zawarcia porozumienia z Maximusem.***

Oświadczeniu Pani Magdaleny B., że nie wiedziała ona o porozumieniu Maximus Broker z PZU S.A. przeczy cytowane wiadomości e-mail, które należy w tym miejscu wymienić:

- wiadomość e-mail od p. Remigiusza B. do p. Adama Ch. (do wiadomości p. Magdaleny B. i p. Marioli B.) z dnia 2 lipca 2009r. g. 13.28; Temat: RE: Ubezpieczenia szkół,

- wiadomość e-mail od p. Remigiusza B. do p. Adama Ch. (do wiadomości: ...@maximus-broker.pl; p. Magdalena B.) z dnia 3 lipca 2009r. g. 11.06; Temat: RE: Ubezpieczenia szkół, w którym usystematyzowane zostały warunki współpracy, w tym zobowiązanie do rekomendowania wszędzie oferty PZU S.A. oraz zawarto informację, iż osobą, która z ramienia Maximus Broker koordynuje akcje NNW to Pani Dyrektor Biura Korporacyjnego Magdalena B.,
- wiadomość e-mail od p. Remigiusza B. do p. Magdaleny B. z dnia 6 lipca 2009r. g. 10.55; Temat: FW: Ubezpieczenia szkół,
- wiadomość e-mail od p. Remigiusza B. do p. Magdaleny B. z dnia 28 lipca 2009r. g. 16.13; Temat: FW: Ubezpieczenia szkół, w którym Pan Remigiusz B. prosi Panią Magdalенę B. by wyjaśniła opisaną wyżej sytuację w Gminie Mrocza,
- wiadomość e-mail od p. Magdaleny B. do p. Remigiusz B. z dnia 28 lipca 2009r. g. 16.13; Temat: FW: Ubezpieczenia szkół, w której Pani Magdalena B. udziela Panu Remigiuszowi B. informacji na temat Gminy Mrocza.
- wiadomość e-mail od Pani Anny W. do ...@maximus-broker.pl z dnia 21 sierpnia 2009r. g. 14.34; Temat: Szkoły,
- wiadomość e-mail od Pani Magdaleny B. do Pani Anny W. (do wiadomości Pana Remigiusza B. i Pani Marioli B.) z dnia 21 sierpnia 2009r. g. 15.14; Temat: RE: Szkoły; Ważność: Wysoka,
- wiadomość e-mail od Pani Magdaleny B. do Pana Remigiusza B. (do wiadomości Pani Marioli B.) z dnia 31 sierpnia 2009r. g. 10.25; Temat: nnw uczniów ustalenia z pzu; Ważność: Wysoka,
- wiadomość e-mail od Pana Remigiusza B. do Pani Magdaleny B. z dnia 31 sierpnia 2009r. g. 12.51; Temat: RE: nnw uczniów ustalenia z pzu.

We wszystkich tych wiadomościach (w toku postępowania ujawniono dziewięć), które obejmują czas od momentu negocjowania warunków porozumienia do etapu jego realizacji Pani Magdalena B. jest albo nadawcą albo odbiorcą wiadomości i aktywnie uczestniczy w tej korespondencji. W ocenie Prezesa UOKiK musiała ona zatem bardzo dobrze znać ustalenia, na których opierało się porozumienie PZU S.A. i Maximus Broker.

Pani Anna W. podczas kontroli także potwierdziła, że Pani Magdalena B. wiedziała o wszystkich mailach.

**2.** W toku postępowania antymonopolowego PZU S.A. złożył cytowane wyżej pismo z dnia 9 grudnia 2011r, w którym ustosunkował się do postawionego zarzutu. W tym miejscu należy się do tej argumentacji ustosunkować.

Pełnomocnik PZU S.A. podniósł, iż:

- PZU S.A. i Maximus Broker „nie mogły ze sobą ani konkurować”, ani „zaprzestać konkurowania” na jakimkolwiek rynku właściwym;

Powyższy zarzut nie uwzględnia tego, jak faktycznie przebiegają relacje między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeń. W rzeczywistości bowiem, jak sam wskazał Pan Remigiusz B., broker ubezpieczeniowy wpływa na oferty zakładów ubezpieczeń składane brokerowi ubezpieczeniowemu. Dzieje się to podczas spotkań brokera z przedstawicielami zakładu ubezpieczeń, podczas których broker stara się (w każdym bądź razie powinien) tak wpłynąć na ofertę zakładu ubezpieczeń by ten poprawił jej parametry. Broker ubezpieczeniowy wpływając na ofertę zakładu ubezpieczeń, z którym przeprowadza rozmowy staje się w istocie współtwórcą tej oferty. W prawidłowo uregulowanych

stosunkach broker ubezpieczeniowy- zakład ubezpieczeniowy inne zakłady ubezpieczeń oczywiście nie mogą posiadać wiedzy (a przynajmniej uzyskać tej wiedzy od brokera ubezpieczeniowego) na temat, zarówno starych jak i nowych ofert zakładów ubezpieczeń. W konsekwencji można uznać, że broker ubezpieczeniowy, z uwagi właśnie na swoją specyficzną rolę, o której wspominał pełnomocnik PZU S.A., jest rywalem każdego zakładu ubezpieczeń, który nawiązuje z nim współpracę. Cele obu podmiotów brokera ubezpieczeniowego i zakładu ubezpieczeń są bowiem różne i sprzeczne. Zakład ma na celu sprzedać oferowane ubezpieczenie określonych ryzyk, przy czym w jego interesie jest maksymalne ograniczenie zakresu ubezpieczenia przy jak najwyższej składce ubezpieczeniowej. Z kolei ubezpieczony (potencjalnie ubezpieczony) ma na celu uzyskanie ochrony ubezpieczeniowej w jak najszerszym zakresie za jak najniższą składkę.

Mylne jest zatem twierdzenie pełnomocnika PZU S.A., że „Zleceniobiorca „konkuruje” z „pełnomocnikiem potencjalnego Zleceniodawcy”. Wydaje się bowiem, że pełnomocnik PZU S.A. nazywa zakład ubezpieczeń Zleceniobiorcą zaś brokera ubezpieczeniowego pełnomocnikiem potencjalnego Zleceniodawcy. Pokazuje to, iż PZU S.A. uważa, że ubezpieczającego, zakład ubezpieczeń i brokera ubezpieczeniowego łączy jeden stosunek zobowiązaniowy. W rzeczywistości natomiast mamy do czynienia z dwoma stosunkami prawnymi (stosunkiem łączącym zakład ubezpieczeń z brokerem ubezpieczeniowym wynikającym z umowy kurtażowej i stosunkiem łączącym brokera ubezpieczeniowego z ubezpieczającym, a wynikającym z umowy czy też zlecenia brokerskiego). Broker ubezpieczeniowy w ramach stosunku kurtażowego jest zleceniodawcą zaś w stosunku łączącym go z ubezpieczającym jest zleceniobiorcą. Są to zatem dwa różne stosunki prawne. Efektem rywalizacji pomiędzy brokerem ubezpieczeniowym, którego celem jest wypełnienie zlecenia wydanego mu przez ubezpieczającego i dbanie o jego interesy, a zakładem ubezpieczeń, którego celem jest wypełnienie zlecenia wydanego przez brokera ubezpieczeniowego poprzez zapewnienie ochrony ubezpieczeniowej jest korzyść jaką odnosi ubezpieczony w postaci poszerzenia zakresu ubezpieczenia lub obniżenia składki ubezpieczeniowej.

Pełnomocnik PZU S.A. wskazał, że sprzeczność interesów między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem ubezpieczeniowym może powstać tylko „*wskutek braku porozumienia pomiędzy nimi, co do warunków umowy kurtażowej*” (...) lub „*wybrania oferty ubezpieczyciela przez ubezpieczającego — z pominięciem brokera ubezpieczeniowego*”

Pełnomocnik PZU S.A. pomija jednak najistotniejszą płaszczyznę, na jakiej ścierają się interesy brokera ubezpieczeniowego i zakładu ubezpieczeń, tj. rywalizację o wybór oferty danego ubezpieczyciela. W tym bowiem zakresie dochodzi do walki o wybór jak najkorzystniejszej dla ubezpieczonego oferty, a także powstaje pole do zawarcia porozumienia o jakim mowa w sentencji niniejszej decyzji.

Odnosząc się jednak do poruszonej kwestii wybrania oferty ubezpieczyciela przez ubezpieczającego — z pominięciem brokera ubezpieczeniowego i uznania, że nie dochodzi wówczas do rywalizacji zakładu ubezpieczeń z brokerem, należy uznać, że nie jest to pogląd uzasadniony. W tej bowiem sytuacji dochodzi do bezpośredniej i czystej rywalizacji między ofertami brokera ubezpieczeniowego i zakładu ubezpieczeń, który ją złożył z pominięciem brokera. Oczywiście zupełnie inną sprawą jest naruszenie drugiego ze stosunków prawnych, a mianowicie wiążącego ubezpieczającego z brokerem ubezpieczeniowym. Może dojść do jego naruszenia, ale dopiero w momencie wybrania przez ubezpieczającego oferty z pominięciem brokera. Naruszenie tego stosunku nie oznacza jednak, że nie może jednocześnie dochodzić do walki rynkowej między brokerem ubezpieczeniowym a zakładem

ubezpieczeń. W opinii Prezesa UOKiK rywalizacja między tymi dwoma podmiotami jest wysoce pożądana.

Fakt walki rynkowej między Maximus Broker a PZU S.A. wynika z samych wypowiedzi Pana Remigiusza B., który w oświadczeniu uzupełniającym z dnia 28 października 2009r. stwierdził, że:

*„Czasami nawet kilka razy do tych samych szkół, aby otrzymać specjalne pełnomocnictwo od szkoły, ponieważ PZU tego od nas wymagało, aby utrudnić nam prace, a przypomnę że umocowanie takie mieliśmy już od wójta, burmistrza i zarządu powiatu (o czym powiedziałem wczoraj). Dla mnie ta cała sytuacja z PZU to normalna wojna, czyli nieetyczne zachowania ze strony PZU. Dlatego efekt spotkania z Dyrektorem Adamem Ch. był dla mnie bardzo dobry, ale spóźniony o całą dekadę. Ponieważ porozumieliliśmy się na samo zakończenie akcji NNW, bo na początku wakacji. Gdybym uzyskał takie zapewnienie od PZU w maju, że będą honorowane pełnomocnictwa na wyłączność (PZU jest jedynym Zakładem w Polsce, który ich nie chciał honorować), gdybym wiedział że agenci PZU nie będą jeździli do moich klientów, gdybym otrzymywał oferty dla szkół to mój pracownik zestawienie ofert wysyłałby emailem i oczekiwałby decyzji pisemnej o wyborze Zakładu Ubezpieczeń i tylko tam, gdzie tego klient wymagałby od brokera to wtedy wyjazd byłby wskazany. Poniosłem ogromne koszty na takie wyjazdy, które nie były konieczne.”*

Rywalizację tę zakończyło zawarcie porozumienia, z którego każda ze stron odniosła korzyści, m.in. w postaci tego, że żadna z nich nie musiała już bowiem zabiegać o klienta i ponosić z tego tytułu kosztów. Pan Remigiusz B. sam stwierdził, że gdyby nie wyjazdy PZU S.A. do klientów Maximus Broker nie organizowałaby takich wyjazdów i przysyłał oferty e-mailem.

Słusznie pełnomocnik PZU S.A. podniósł, iż *„nie ma jakiegokolwiek ograniczenia, zakazu ustawowego, ani przepisu prawnego — który ograniczałby albo zakazywałby ubezpieczycielowi składania oferty ubezpieczeniowej ubezpieczającemu — z pominięciem brokera ubezpieczeniowego, któremu ubezpieczający udzielił pełnomocnictwa. Nie ma również ustawowego zakazu, ani ograniczenia — przyjmowania przez ubezpieczającego takiej oferty.”* Brak tych powszechnie i bezwzględnie obowiązujących przepisów stwarza właśnie pole do rywalizowania zakładu ubezpieczeń z brokerem ubezpieczeniowym.

Poprzez zawarcie przedmiotowego porozumienia strony postępowania kompletnie zniekształciły modelowe relacje między brokerem ubezpieczeniowym i zakład ubezpieczeń, czego efektem było zniszczenie mechanizmu służącego polepszaniu oferty końcowej i szkodę po stronie ubezpieczonych.

Istotne jest także stwierdzenie pełnomocnika PZU, w którym podkreślił on, iż *„klienci korzystający z usług PZU SA za pośrednictwem Maximus Broker Sp. z o.o., nie byli pokrzywdzeni. Klienci PZU SA nie płacili wyższej składki za ubezpieczenia zawierane przy udziale w/w firmy — brokera ubezpieczeniowego. Okoliczność zawarcia umowy ubezpieczenia za pośrednictwem w/w firmy - brokera ubezpieczeniowego - nie wywierała wpływu na wysokość składki ubezpieczeniowej płaconej przez klienta. Oznacza to, że PZU S.A. pokrywało kurtaż dla brokera z własnego przychodu. W takiej sytuacji, kiedy bardzo wysokie koszty pochłaniane są przez akcje sprzedażowe poprzez własnych agentów a obok istnieje broker ubezpieczeniowy, który posiada pełnomocnictwa z 85 spośród 144 gmin w województwie kujawsko-pomorskim warunki panujące na rynku sprzyjają podjęciu*

niedozwolonej współpracy zakładu ubezpieczeń z brokerem ubezpieczeniowym w celu zapobieżenia utracie udziałów w rynku, a także maksymalizacji zysków obu podmiotów. W ten sposób bowiem redukuje się do zera koszty związane z akcjami sprzedażowymi, ponosząc tylko koszt kurtażu na niewielkim poziomie 5%, w zamian za pewność, że jego oferta zostanie ulokowana w gminach będących klientami brokera. Tak też postąpiły strony niniejszego postępowania.

**W konsekwencji, fakt, iż strony postępowania nie działają na wspólnym rynku nie oznacza, że nie mogą zawrzeć porozumienia, które odniesie skutek na rynku, na którym działalność prowadzi tylko jeden z nich. Jest to tym bardziej możliwe, zważywszy, na występujący w niniejszej sprawie, ścisły związek pomiędzy działalnością zakładu ubezpieczeń i brokera ubezpieczeniowego sprzedającego jako pośrednik produkty zakładu ubezpieczeń. Oba te podmioty *de facto* operują tym samym produktem i ich celem sprzedażowym jest ta sama grupa klientów. Jednocześnie ten ścisły związek sprawia, że porozumienie między zakładem ubezpieczeń i brokerem ubezpieczeniowym ma bardzo poważne i wysoce szkodliwe skutki na rynku. Przeciwdziałać ma temu także ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym, która w sposób szczególny podkreśla niezależność brokera ubezpieczeniowego od zakładu ubezpieczeń i powinność dbałości przede wszystkim o interesy ubezpieczonego.**

- według PZU S.A. upłynął już termin, w którym możliwe było wszczęcie postępowania antymonopolowego. Z pierwszego stanowiska PZU S.A. w tej kwestii wynika, że termin ten upłynął 6 lipca 2010r., czyli z upływem roku od dnia jego zawarcia, zaś druga z koncepcji strony postępowania opiera się na założeniu, że sprostowanie wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. tj. wiadomość e-mail z dnia 31 sierpnia 2009r., g. 18.48 stanowi zaniechanie stosowania porozumienia, a zatem termin do wszczęcia postępowania antymonopolowego upłynął w dniu 31 grudnia 2010r.;

W odniesieniu do pierwszego stanowiska PZU S.A. należy przede wszystkim podnieść, że porozumienie w rozumieniu ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest praktyką, która z reguły ma charakter ciągły i jest długotrwała. Praktyka zawierania niedozwolonych porozumień nie kończy się w momencie złożenia sobie zgodnych oświadczeń woli co do antykonkurencyjnego celu lub osiągnięcia antykonkurencyjnego skutku. Obejmuje także okres po uzyskaniu zgody partnerów, czyli cały ten czas, w którym zarzucany cel porozumienia im przyświeca lub cel ten realizują. Nie można zatem w żaden sposób uznać, że porozumienie kończy się w momencie jego zawarcia oraz, że w momencie jego zawarcia zostało jednocześnie zaniechane. Jest to oczywiście logicznie błędna konstrukcja. Mimo, to pełnomocnik PZU S.A. wywiódł, że praktyka zarzucana jego mocodawcy i Maximus Broker zakończyła się w dniu 6 lipca 2009r., gdy tymczasem w tym dniu dopiero się rozpoczęła.

W konsekwencji nie można uznać, że okres, w którym dopuszczalne było wszczęcie postępowania antymonopolowego upłynął w dniu 6 lipca 2010r. Taki wniosek jest też sprzeczny z jednoznaczną treścią art. 93 okiku. Wynika z niego bowiem, że okres, w którym może zostać wszczęte postępowanie antymonopolowe kończy się z końcem roku kalendarzowego. Jest to zatem zawsze dzień 31 grudnia danego roku. Należy także przypomnieć, że z cytowanych wiadomości e-mail wynika, że współpraca pomiędzy stronami porozumienia była zaplanowana na kilka lat. Pan Adam Ch. w wiadomości e-mail z dnia 2 lipca 2009r., g. 8.46 miał bowiem zamiar przedstawić Panu Remigiuszowi B. pomysły zaledwie na pierwszy rok ich współpracy.

Za całkowicie nieuzasadnione należy także uznać, twierdzenie PZU S.A., że sprostowanie wiadomości e-mail z dnia 31 sierpnia 2009r., g. 18.48, które Pan Adam Ch. rozesłał do adresatów wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. stanowi dowód zaniechania stosowania praktyki. Po pierwsze należy zauważyć, że nie wiadomość e-mail z dnia 6 lipca 2009r. jest istotą praktyki zarzucanej stronom postępowania, ale faktycznie nawiązanie ankytkonkurencyjnej współpracy z Maximus Broker. Wiadomość e-mail z dnia 6 lipca 2009r. stanowi jedynie niezamierzone ujawnienie ustaleń jakie zostały dokonane między Panem Adamem Ch. i Panem Remigiuszem B.. Była to co prawda wiadomość wewnętrzna PZU S.A., jednak w sposób nieplanowany przez jej autora wyszła na zewnątrz struktur korporacji. Sprostowanie tej wiadomości należy rozpatrywać w tym samym świetle, tj. jedynie jako sygnał kierowany dla osób spoza korporacji, które zapoznały się z wiadomością e-mail z dnia 6 lipca 2009r. Sygnał ten nie by jednak, w ocenie Prezesa UOKiK faktycznym zaniechaniem antykonkurencyjnych działań, które podjął PZU S.A. Był jedynie działaniem wywołanym publikacją prasową w Dzienniku Ubezpieczeniowym, o której była mowa wyżej. Już wykazano bowiem, że zwierzchnicy Pana Adama Ch. starali się jedynie jego wypowiedź zakamuflować, poprzez nazwanie jej grupą niefortunnych stwierdzeń, które miały być jedynie instrukcją dla pracowników PZU S.A. jak postępować w kontaktach z Maximus Broker. Gdyby działanie Pana Adama Ch. było oceniane negatywnie przez jego zwierzchników, spotkałoby się z ich zdecydowanym sprzeciwem. Tymczasem Pana Paweł O. w wiadomości e-mail z dnia **26 sierpnia 2009r. g. 11.31** słowami **„Zdaniem BSM przygotowanie tego dokumentu w formie pismnej naraża PZU SA na bardzo poważne konsekwencje ze strony UOKiK, dlatego też po przesłaniu wyjaśnień w centrali zostanie sporządzony draft lub wytyczne do przygotowania sprostowania tego pisma i pismo to niezwłocznie będzie musiało być przekazane KS raz jeszcze”** wyraził jedynie zaniepokojenie, iż ujawnienie współpracy z Maximus Broker przybrało formę pisemną. Samo działanie nie zostało jednak ocenione negatywnie.

Należy także zauważyć, że najistotniejszy obowiązek wynikający z porozumienia obciąża Maximus Broker. To na nim bowiem ciąży obowiązek rekomendowania ofert PZU S.A. swoim klientom. Po stronie pracowników leży jedynie obowiązek - **taryfikowania wszystkich ubezpieczeń wg standardowych zasad, informowania placówek oświatowych o wspólnym programie ubezpieczeniowym oraz traktowania wszystkich wniosków wpływających do PZU S.A. tak samo, czyli przydzielania prowizji Maximus Broker.** Treść sprostowania dotyczyła tylko sytuacji pracowników PZU S.A. i nie znosiła najistotniejszego obowiązku leżącego po stronie Maximus Broker. O zakończeniu współpracy z tym broker w tej wiadomości e-mail nie ma bowiem mowy.

Z wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 6 lipca 2009r. wynikają mianowicie następujące postanowienia dotyczące pracowników PZU S.A.:

- **taryfikowanie wszystkich ubezpieczeń wg standardowych zasad z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%** - „wszystkie ubezpieczenia NNW młodzieży szkolnej w roku szkolnym 2009/2010 zawierane przy współudziale Maximus Broker - placówki oświatowe funkcjonujące na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku - **taryfikujemy wg standardowych zasad (nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek), z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% (zgodnie z obowiązującymi regulacjami - umowa) i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%,**”
- **informowanie placówek oświatowych o wspólnym programie ubezpieczeniowym PZU S.A. i Maximus Broker** – „od dnia 02 lipca 2009 w PZU SA przestaje konkurować z Maximus Broker informując placówki, że jest to wspólny program ubezpieczeniowy PZU SA realizowany przy współudziale Maximus Broker”,

- **traktowanie wszystkich wniosków ubezpieczeniowych tak samo, czyli tak jakby były złożone za pośrednictwem Maximus Broker** – „*Wnioski na naszym druku oraz wnioski na papierze z logo Maximus Broker traktujemy jednakowo, posłużą one do zawarcia umowy ubezpieczenia przy współudziale brokera. Z uwagi na wielkość programu nie jest istotne, że wniosek wpłynął do PZU SA przed 02.07.2009 roku*”,

oraz **obowiązek rekomendowania ofert PZU S.A. przez Maximus Broker** – „*od dnia 02 lipca 2009 roku w placówkach oświatowych (funkcjonujących na terenie jednostek samorządowych wymienionych w załączniku), które jeszcze nie podpisały umów z konkurencją, Maximus Broker rekomenduje ofertę PZU SA jako najlepszą i placówki te będą ubezpieczane przy współudziale brokera*”.

W sprostowaniu wiadomości e-mail Pana Adama Ch. z dnia 31 sierpnia 2009r., g. 18.48 znajdujemy jedynie następujące przekazy:

- zakład ubezpieczeń i broker ubezpieczeniowy nie mogą prowadzić między sobą walki konkurencyjnej – „**PZU SA i broker ubezpieczeniowy - Maximus Broker nie prowadzą i nie mogą prowadzić działalności wobec siebie konkurencyjnej.**”

- **program ubezpieczeniowy został przygotowany przez PZU S.A.** – „*Pragnę również dodać, że program ubezpieczeniowy dedykowany dla placówek oświatowych został przygotowany przez PZU SA.*”

- **wyjaśnienie intencji informowania o warunkach kurtażowych dla Maximus Broker i traktowania wniosków ubezpieczeniowych bez jednak ich zmiany w stosunku do tego co napisano w wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r.** – „*Przekazane Państwu w piśmie wytyczne miały na celu przede wszystkim poinformowanie Państwa o tym, że w najbliższym czasie umowy ubezpieczenia części placówek oświatowych będą zawierane przez PZU SA przy udziale Maksimus Broker (o ile broker ten będzie posiadał stosowne pełnomocnictwo od klienta) oraz dodatkowo, miały na celu usprawnienie „technicznej” strony ewentualnego zawierania umów ubezpieczenia przy udziale Maksimus Broker, tj. w szczególności w zakresie taryfikacji czy stosowanych druków. Należy dodać, że broker dysponuje pełnomocnictwami udzielonymi przez kilkanaście różnych jednostek samorządowych a jego czynności brokerskie dotyczą kilkuset placówek oświatowych.*”

- **poinformowanie o niedopuszczalności traktowania w sposób uprzywilejowany Maximus Broker** – „*Przekazane Państwu wytyczne, o których mowa powyżej, nie mogą w żadnym razie stanowić podstawy do stawiania Maximus Broker w sytuacji uprzywilejowanej w stosunku do innych pośredników ubezpieczeniowych, posiadających stosowne pełnomocnictwo od klienta — bowiem zakład ubezpieczeń nie może stawiać w pozycji uprzywilejowanej żadnego z brokerów ubezpieczeniowych.*”

Jak zatem jasno wynika z porównania treści obydwu wiadomości, tj. wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. i jej sprostowania, ta druga nie znosi *de facto* obowiązków pracowników PZU S.A.:

- taryfikowania wszystkich ubezpieczeń wg standardowych zasad z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%,  
- traktowania wszystkich wniosków ubezpieczeniowych tak samo, czyli tak jakby były złożone za pośrednictwem Maximus Broker.

**Te ustalenia pozostają zatem bez zmian, a będąc częścią antykonkurencyjnego porozumienia pozwalają twierdzić, że pozostałe jego postanowienia również pozostają w mocy.**

Co do trzeciego obowiązku, a mianowicie informowania placówek oświatowych o wspólnym programie ubezpieczeniowym PZU S.A. i Maximus Broker, to trudno wyjaśnić taką zmianę stanowiska Pana Adama Ch. skrótem myślowym, który rzekomo został użyty w wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. W ocenie Prezesa UOKiK, wiadomość z dnia 31 sierpnia 2009r., g. 18.48 była jedynie kamuflażem i niejako „działaniem na pokaz”, nic zaś nie zmieniła w faktycznych działaniach PZU S.A i Maximus Broker.

Nieistotny jest także fragment, w którym pracownicy PZU S.A. informowani są o niedopuszczalności traktowania w sposób uprzywilejowany Maximus Broker. Nie to jest bowiem istotą praktyki zarzucanej stronom postępowania, która polega na uprzywilejowaniu ofert PZU S.A przez Maximus Broker właśnie. Brak uprzywilejowania Maximus broker wynika bowiem już z fragmentu wiadomości e-mail z dnia 6 lipca 2009r. gdzie stwierdza się, że: *„wszystkie ubezpieczenia NNW młodzieży szkolnej w roku szkolnym 2009/2010 zawierane przy współdziałaniu Maximus Broker (...) taryfikujemy wg standardowych zasad (nie staramy się za wszelką cenę obniżyć stawek), z odpisem na rzecz szkół na poziomie 30% (zgodnie z obowiązującymi regulacjami - umowa) i dodatkową prowizją dla brokera (Maximus Broker) - 5%,”*.

**O zakończeniu rekomendowania ofert PZU S.A. przez Maximus Broker nie ma zaś w sprostowaniu z dnia 31 sierpnia 2009r. mowy.**

W związku zatem z tym co zostało ustalone w toku postępowania przed Prezesem UOKiK, czyli z faktem, że porozumienie zawarte było na kilka lat i nie zostało zaprzestane, termin do wszczęcia postępowania antymonopolowego jeszcze nie upłynął. Tym bardziej termin ten nie upłynął w dniu 12 kwietnia 2011r. lub 31 grudnia 2010r.

- jego działania nie wypełniają znamion definicji ustawowych, na rynku sprzedaży ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego, gdyż taki rynek nie istnieje;

W tej kwestii przedstawiono już rozbudowaną argumentację w części dotyczącej delimitacji rynków właściwych. W ocenie Prezesa UOKiK nie ulega wątpliwości, że właściwymi w sprawie są dwa rynki: krajowy rynek sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, na którym działa PZU S.A i jednocześnie ujawniły się skutki zawartego porozumienia oraz rynek pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, na którym działa druga strona porozumienia - Maximus Broker. Zawarcie porozumienia dotknęło także obu tych rynków.

- Maximus Broker nie przekraczał udziału 10% w jakimkolwiek rynku właściwym w 2008r.;

Z uwagi na postawiony w niniejszej sprawie zarzut, który dotyczy podziału rynku argument podniesiony przez PZU S.A. odnoszący się do udziałów w rynku właściwym Maximus Broker nie ma znaczenia. Warto jednak zwrócić uwagę, iż zgodnie z ustaleniami przeprowadzonymi w toku postępowania pełnomocnictwa Maximus Broker pochodziły z lat 2005-2009, przy czym większość z lat 2005-2008. Mimo obowiązywania tych pełnomocnictw Maximus Broker osiągnął 2008r. przychód z tytułu działalności brokerskiej w zakresie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych w wysokości jedynie **2.051,80 zł**. W 2009r. zaś, kiedy już podjął współpracę z PZU S.A. jego przychód wzrósł aż do **63.974,63 zł**, zaś w 2010r. osiągnął pułap przekraczający **178.682 zł**. Składki przypisane na rzecz zakładów ubezpieczeń przy jego udziale wzrastały natomiast od **23.541,40 zł** w 2008r., przez **583.558,30 zł** w 2009r. do **1.544.787 zł** w 2010r. Jego udział w krajowym rynku pośrednictwa

w sprzedaży NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych wrosła więc z około 0,25% w 2008r., przez około 5,40% w 2009r. (wzrost ponad dwudziestokrotny), do około 12,99% w 2010r. (wzrost ponad dwupółkrotny w stosunku do roku 2009).

W ocenie Prezesa UOKiK główną przyczyną takiego nagłego i znacznego wzrostu przychodu Maximus Broker z tytułu działalności na rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych było nawiązanie niedozwolonej współpracy z PZU S.A. Zaprzestanie rywalizacji i podjęcie współpracy umożliwiło obu stronom, w tym Maximus Broker odnośnie z tego tytułu pokaźnych korzyści.

- rekomendowanie ubezpieczającemu najlepszej oferty umowy ubezpieczenia przez brokera ubezpieczeniowego jest nie tylko dozwolone przepisami prawa, ale wręcz stanowi obowiązek ustawy brokera ubezpieczeniowego.

Oczywiście należy się zgodzić z twierdzeniem PZU S.A., iż rekomendowanie ubezpieczającemu najlepszej oferty umowy ubezpieczenia przez brokera ubezpieczeniowego jest jego ustawowym obowiązkiem. W niniejszej sprawie ustalono jednak, że oferta PZU S.A. nie była najlepsza i nie była także poprawiana na skutek rozmów Pana Adama Ch. i Pana Remigiusza B. W konsekwencji zatem należy uznać, że Maximus Broker nie wypełnił swojego ustawowego obowiązku.

Należy odnieść się także do argumentu, jaki podniósł Pan Remigiusz B., a mianowicie do tego, że nie mógł on zawrzeć porozumienia, ponieważ rozsyłał on do placówek oświatowych i jednostek samorządu terytorialnego informacje, iż zgodnie z opinią Urzędu Zamówień Publicznych w przypadku grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych należy stosować ustawę z dnia 29 stycznia 2004r. – Prawo zamówień publicznych ( Dz. U. z 2007r., Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.) i w konsekwencji przeprowadzać przetargi według zapisów tej ustawy – **„Wszyscy klienci Maximus Broker otrzymali od 3 lipca do 6 lipca pisma informujące o konieczności przeprowadzenia procedury przetargowej na ubezpieczenie NNW uczniów i grupowe ubezpieczenie na życie. Odzew jest taki, że tylko 4 klientów zdecydowało się na przetarg zgodnie z prawem zamówień publicznych a w grupowych ubezpieczeniach na życie żaden.”**

Po pierwsze, wyjaśnienie to jest niespójne z innym oświadczeniem Pana Remigiusza B., a mianowicie z tym, w którym stwierdził on, że rozmowy z Panem Adamem Ch. były już spóźnione jeśli chodzi o ubezpieczenia szkół na rok szkolny 2009/2010. Skoro bowiem te rozmowy były spóźnione to i rozsyłanie informacji o konieczności przeprowadzenia przetargów należałoby uznać za spóźnione.

W ocenie Prezesa UOKiK lipiec 2009r. nie był okresem, w którym zakończona była już akcja ubezpieczania placówek oświatowych na rok szkolny 2009/2010. Świadczą o tym dwie okoliczności, a mianowicie:

- plik z listą gmin, od których Maximus Broker otrzymał pełnomocnictwa. W pliku tym, jako gminy wyłączone z porozumienia, zaznaczono, nie licząc gminy Mrocza, tylko osiem gmin, w których rzekomo umowy ubezpieczenia zostały już zawarte z konkurencyjnym dla PZU S.A. zakładem ubezpieczeń,
- fakt, iż nawet w tych gminach PZU S.A. próbował jeszcze przekonać ubezpieczających do podpisania umowy ubezpieczenia z PZU S.A., co wynika z wiadomości e-mail Pani Magdaleny B. do Pana Remigiusza B. z **dnia 31 sierpnia 2009r.g. 10.25**, gdzie napisała **„Otrzymałam informację z PZU od Pani W., że niestety nie udało im się przekonać Gmin (Kamień Krajeński, Zakrzewo, Bądkowo, Gimnazjum Mrocza) do PZU.”**

**Świadczy to bowiem o tym, że akcja ubezpieczania szkół w roku szkolnym 2009/2010 nie była zakończona jeszcze w sierpniu 2009r. kiedy to PZU S.A starało się wpłynąć na decyzję ubezpieczających w wymienionych wyżej gminach.**

Po drugie, wątpliwości budzi przydatność rozsyłanej przez Maximus Broker informacji o konieczności przeprowadzania przetargów na ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych.

Zgodnie, bowiem z art. 4 pkt 8 ustawy - Prawo zamówień publicznych ustawy tej nie stosuje się do zamówień i konkursów, których **wartość nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 14 000 euro**. Z ustaleń Prezesa UOKiK dokonanych na podstawie Archiwum kursów średnich - tabela A za rok 2009, dostępnego pod adresem internetowym <http://www.nbp.pl/kursy/archiwum/2009.xls> średni kurs Euro w lipcu 2009r. wynosił **4,30 zł**. W związku z tym w lipcu 2009r. ustawę – Prawo zamówień publicznych należałoby stosować do zamówień publicznych, których równowartość złotych polskich wynosiła średnio 60 200 zł.

Wykorzystując zgromadzone w toku postępowania dane na temat liczebności placówek oświatowych w kraju i liczebności dzieci i młodzieży do nich uczęszczających, należy przywołać te ustalenia i stwierdzić, że najliczniejsze są szkoły ponadgimnazjalne, w których na jedną placówkę przypada średnio 236 osób. Przyjmując do tego najwyższą składkę jaką wyodrębniono w części dotyczącej porównania ofert zakładów ubezpieczeń, czyli składkę w wysokości 60,30 zł oraz doliczając około 40 osób z personelu placówki oświatowej, której składka ubezpieczeniowa wynosi z reguły 1 zł łączna suma składek ubezpieczeniowych dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych, stanowiąca jednocześnie wartość ewentualnego zamówienia publicznego nie mogła być średnio wyższa niż 14 270,80 zł.

W związku z tym należy uznać, że przetargi w trybie ustawy i zamówieniach publicznych, o ile znalazłyby się przypadki w województwie kujawsko-pomorskim, gdzie mogłyby być w ogóle przeprowadzane, to tylko w tych ośrodkach, w których przetargi te były przeprowadzane dla kilku placówek oświatowych skupionych wokół jednego organu założycielskiego np. jednostki samorządu terytorialnego, gdzie łączna składka przekraczałaby 60 200 zł. Byłyby to zatem przypadki wyjątkowe.

Należy także odnieść się do argumentów PZU S.A. opartych na danych przedstawionych przez PZU S.A. dotyczących rynku NNW w Polsce.

Jak sama Spółka wskazuje przedstawione dane dotyczą **grupowego ubezpieczenia NNW**. Zarzucane stronie porozumienie dotyczy zaś rynku sprzedaży **grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych** oraz rynku pośrednictwa w sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych. Dane przedstawione przez PZU S.A. dotyczą zatem rynku o szerszym wymiarze produktowym. Obejmują bowiem wszystkie ubezpieczenia NNW a zatem także np. NNW komunikacyjne. W konsekwencji dane przedstawione przez PZU S.A są nieprzydatne w celu ustalenia istotnych okoliczności sprawy i nie mogą być podstawą do wyprowadzania wniosków, jakie stara się z nich wywieźć strona postępowania, a mianowicie, iż dane te przeczą zarzutom stawianym stronom postępowania przez Prezesa UOKiK.

Za zupełnie bezzasadny należy także w konsekwencji uznać wniosek o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka Pana Pawła O., który miałby zeznawać na okoliczność sposobu zgromadzenia w/w danych i objaśnienia ich znaczenia oraz wyjaśnienia zasad

funkcjonowania ubezpieczeń NNW w Polsce. Wszystkie te okoliczności nie są przydatne w niniejszej sprawie. Dotyczą bowiem rynku, który nie jest relewantny w sprawie. Ponadto prywatna opinia świadka, który jednocześnie jest pracownikiem strony postępowania, jest w ocenie Prezesa UOKiK mało wiarygodna i wydaje się nie wnosić do sprawy żadnych nowych istotnych okoliczności. W tym kontekście należy się powołać na utrwaloną już linię orzecznictwa, której przykładem jest uchwała Sądu Najwyższego z dnia 15 lipca 1974r., gdzie stwierdzono, że sądowi wolno nie uwzględniać zgłoszonych wniosków dowodowych lub nawet odstąpić od przeprowadzenia dopuszczonych uprzednio dowodów, jeżeli okoliczności sprawy zostały już dostatecznie wyjaśnione, np. za pomocą innych dowodów.

Z tego też względu Prezes UOKiK nie uwzględnił wniosku o przesłuchanie w charakterze świadka Pana Pawła O.

**Mając na uwadze powyższe rozważania należało orzec jak w pkt I sentencji decyzji.**

### **VIII. Kara pieniężna**

Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 okiku organ ochrony konkurencji może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10 % przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie: dopuścił się naruszenia zakazu określonego m.in. w art. 6 okiku.

Nakładanie kar pieniężnych w świetle wyżej przywołanego przepisu odbywa się co prawda na zasadzie fakultatywności, niemniej jednak – jak określa się w doktrynie – stosowanie kar pieniężnych powinno mieć miejsce w przypadkach dostatecznie wykształconych w praktyce reguł stosowania przepisów dotyczących praktyk ograniczających konkurencję.<sup>23</sup> Ponadto, w orzecznictwie podkreśla się, iż skuteczna polityka karania wymaga, aby w przypadku stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyki ograniczającej konkurencję zasadą było nakładanie kary pieniężnej.<sup>24</sup>

W judykaturze wskazano, że przy kształtowaniu wzorca należytej staranności trzeba brać pod uwagę wymóg znajomości obowiązującego prawa oraz następstw z niego wynikających w zakresie prowadzonej przez dany podmiot działalności gospodarczej (*vide*: wyrok Sądu Najwyższego z dn. 17 sierpnia 1993r., sygn. akt III CRN 77/93). Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP, każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej.

Mając powyższe na uwadze, organ antymonopolowy uznał, iż opisane niniejszą decyzją działania PZU S.A. i Maximus Broker były zawinione, a co za tym idzie postanowił nałożyć karę pieniężną.

Nadto podkreślić należy, iż ochrona konkurencji jako mechanizmu funkcjonowania gospodarki dokonywana jest ze względu na fakt, iż praktyki naruszające poszczególne przepisy ustawy, w szczególności zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję, godzą w dobrobyt konsumenta (ang. *consumer welfare*) i jako sprzeczne z naczelną funkcją ustawy powinny być surowo karane.<sup>25</sup>

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie przesądza bezwzględnie wysokości kary nakładanej przez organ ochrony konkurencji, który decyduje o tym

<sup>23</sup> M. Król - Bogomilska [w:] *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, T. Skoczny (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, str. 1606 i 1614.

<sup>24</sup> Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 8 listopada 2004r., sygn. akt XVII Ama 81/03.

<sup>25</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 19 października 2006 r. sygn. akt III SK 15/06

w każdym konkretnym przypadku. Przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, o których mowa w art. 106-108 wyżej przywołanej ustawy, Prezes UOKiK powinien wziąć pod uwagę w szczególności okres, stopień oraz okoliczność uprzedniego naruszenia przepisów ustawy (art. 111 ww. ustawy). W judykaturze wskazuje się, że w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę, są: potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele jakie kara ma osiągnąć<sup>26</sup>.

Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* istnieje możliwość nałożenia na przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości nie większej niż 10% przychodu, osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

Jako podstawę obliczenia kary dla PZU S.A. i Maximus Broker przyjęto przychód osiągnięty z tytułu działalności gospodarczej w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, tj. w roku 2010, w wysokości: PZU S.A. – 7.783.936.000 zł (słownie: siedem miliardów siedemset osiemdziesiąt trzy miliony dziewięćset trzydzieści sześć tysięcy złotych) i Maximus Broker – 6.628.301,08 zł (sześć milionów sześćset dwadzieścia osiem tysięcy trzysta jeden złotych i 08/100), co ustalono na podstawie złożonych przez nich dokumentów.

**Tabela nr 19 – przychód przedsiębiorców i maksymalny wymiar kary pieniężnej**

Przedsiębiorca	Przychód	Maksymalna kara
Maximus Broker	6.628.301,08 zł	662.830,10 zł
PZU S.A.	7.783.936.000 zł	778.393.600 zł

Opracowanie własne; Źródło danych: akta sprawy

Ustalając wymiar kary pieniężnej, organ antymonopolowy w pierwszej kolejności dokonał oceny natury stwierdzonego w niniejszej decyzji naruszenia, która determinuje wysokość kwoty bazowej kary będącej odsetkiem uzyskanego przez ww. przedsiębiorców w 2010 roku przychodu. Wskazać przy tym należy, iż w kwestii natury naruszenia organ antymonopolowy wyróżnia **naruszenia bardzo poważne** (do których należy zaliczyć przede wszystkim szczególnie szkodliwe porozumienia cenowe, zmowy przetargowe, podział rynku, kolektywne bojkoty, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do eliminacji konkurencji na rynku), **naruszenia poważne** (do których należy zaliczyć przede wszystkim porozumienia horyzontalne niezaliczane do najpoważniejszych naruszeń, porozumienia pionowe wpływające na cenę lub warunki oferowania produktu, przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji lub dotkliwej eksploatacji kontrahentów lub konsumentów) oraz **naruszenia mniej poważne niż wyżej wymienione** (naruszenia pozostałe, do których należą m.in. porozumienia wertykalne nie dotyczące ceny lub możliwości odsprzedaży towaru, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej o mniejszej wadze). Natura naruszenia znajduje odzwierciedlenie w wysokości kary w ten sposób, że wyjściowy poziom kary, będący podstawą do dalszych wyliczeń, kształtuje się dla poszczególnych rodzajów naruszeń w następujący sposób:

- powyżej **1%**, jednak nie więcej niż **3%** przychodu w przypadku naruszeń bardzo poważnych;
- powyżej **0,2%**, jednak nie więcej niż **1%** przychodu w przypadku naruszeń poważnych;
- powyżej **0,01%**, jednak nie więcej niż **0,2%** przychodu w przypadku naruszeń pozostałych.

<sup>26</sup> wyrok Sądu Najwyższego z dn. 27 czerwca 2000 r., sygn. akt I CKN 793/98.

W niniejszej sprawie Prezes UOKiK uznał, iż zawarte przez PZU S.A. i Maximus Broker porozumienie zakwalifikować należy do naruszeń **bardzo poważnych**, albowiem miało ono na celu podział rynku sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Na skutek stosowanej praktyki doszło do poważnego naruszenia konkurencji na tym rynku. W związku z powyższym wysokość kar pieniężnych dla poszczególnych przedsiębiorców należało określić **na poziomie 1,01% przychodu**.

**Tabela nr 20 – kwota bazowa kary pieniężnej**

Przedsiębiorca	Przychód	Kwota bazowa – 1,01 % przychodu
Maximus Broker	6.628.301,08 zł	66.945,84 zł
PZU S.A.	7.783.936.000 zł	78.617.753,60 zł

Opracowanie własne; Źródło danych: akta sprawy

Ustalając wymiar kary, organ antymonopolowy wziął w dalszej kolejności pod uwagę **specyfikę rynku**, na jakim doszło do naruszenia konkurencji oraz **specyfikę działalności uczestników porozumienia**.

Uwzględniono, iż co prawda grupowe ubezpieczenie NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych jest ubezpieczeniem zawierany masowo przez placówki oświatowe w kraju, to jednak nie jest to typ ryzyka, który jest ubezpieczany tak powszechnie jak np. obowiązkowe ubezpieczenie OC pojazdów samochodowych, czy też inne ubezpieczenia majątku lub ubezpieczenia na życie. Dotyczy ono bowiem tylko wyodrębnionej grupy osób, a mianowicie dzieci i młodzieży uczęszczającej do placówek oświatowych i personel w nich zatrudniony. Ubezpieczenie to jest dobrowolne, więc placówki oświatowe i ubezpieczający nie mają obowiązku korzystania z usług zakładów ubezpieczeń, jak to jest w przypadku ubezpieczenia OC pojazdów samochodowych, a tym bardziej korzystania z usług brokerów ubezpieczeniowych.

Mimo, że oferty w zakresie sprzedaży grupowego ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych posiada około 17 zakładów ubezpieczeń działających w Polsce, to jednak silną pozycję na nim posiada PZU S.A. Należy zatem uznać, że rynek ten jest rynkiem skoncentrowanym. Prezes UOKiK uwzględnił wysoki potencjał ekonomiczny PZU S.A., który może wpływać na odpowiednio wysoki udział w szkodliwych skutkach zawarcia porozumienia.

Rynek ten nie charakteryzuje się także trudną odwracalnością skutków naruszenia. Z uwagi bowiem na dobrowolność ubezpieczenia i możliwość wypowiedzenia umowy ubezpieczenia i zawarcia jej z innym zakładem ubezpieczeń, a także możliwość wypowiedzenia umowy brokerowi ubezpieczeniowemu i skorzystania z usług innego brokera powodują, że migracja klientów do innych zakładów ubezpieczeń i innych brokerów ubezpieczeniowych i tym samym uniknięcie niekorzystnych skutków niedozwolonej ich współpracy nie jest szczególnie utrudniona.

Ponadto należy uwzględnić fakt, iż porozumienie zawarte między PZU S.A. i Maximus Broker obejmowało jedynie teren województwa kujawsko - pomorskiego, tj. niewielki obszar w stosunku do zasięgu geograficznego działalności PZU S.A.

Co więcej, faktem jest, iż w porównaniu do wyżej wymienionych innych bardziej powszechnych ubezpieczeń, czyli np. ubezpieczenia OC pojazdów samochodowych, ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, grupowe ubezpieczenia NNW dzieci, młodzieży i personelu w placówkach oświatowych nie generują tak wysokich przychodów zarówno po stronie zakładów ubezpieczeń jak i brokerów ubezpieczeniowych, tj. PZU S.A. i Maximus Broker. Składki ubezpieczeniowe są bowiem stosunkowo niskie, a ponadto

stosowane są różne rabaty a także opisany wyżej odpis na rzecz placówek oświatowych sięgający często 35% wartości składki.

Należało jednak uwzględnić także fakt, iż strony wprowadziły zawarte porozumienie w życie, co wynika z wyżej cytowanych wiadomości e-mail (np. z lipca 2009r.). Ponadto przedmiotowe porozumienie wywarło negatywne skutki dla uczestników rynku, w postaci zakładów ubezpieczeń, brokerów ubezpieczeniowych i ubezpieczonych. Wszystkie te podmioty straciły bowiem na zaburzeniu konkurencji spowodowanej współpracą PZU S.A. i Maximus Broker.

Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności Prezesa UOKiK zdecydował obniżyć kwotę bazową określoną w Tabeli nr 20 o 30 % dla Maximus Broker i 50 % dla PZU S.A.

**Tabela nr 21 – Specyfika rynku – obniżenie kary pieniężnej o 30 % dla Maximus Broker i 50 % dla PZU S.A.**

<b>Przedsiębiorca</b>	<b>Kwota bazowa – 1,01 % przychodu</b>	<b>Kara pieniężna po obniżce o 30 % dla Maximus Broker i 50 % dla PZU S.A.</b>
Maximus Broker	66.945,84 zł	46.862,08 zł
PZU S.A.	78.617.753,60 zł	39.308.876,80 zł

Opracowanie własne; Źródło danych: akta sprawy

Konieczne było także uwzględnienie faktu, iż porozumienie trwa już od lipca 2009r. Niedozwolona współpraca trwa już zatem ponad 2 lata. W związku tym Prezes UOKiK podwyższył karę dla każdego z przedsiębiorców o 20%.

**Tabela nr 22 – Długotrwałość naruszenia – podwyższenie kary pieniężnej o 20 %**

<b>Przedsiębiorca</b>	<b>Kara ustalona na poprzednim etapie</b>	<b>Kara pieniężna po podwyżce 20%</b>
Maximus Broker	46.862,08 zł	56.234,49 zł
PZU S.A.	39.308.876,80 zł	47.170.652,16 zł

Opracowanie własne; Źródło danych: akta sprawy

Prezes UOKiK nie znalazł okoliczności sprawy, którą można by ocenić jako okoliczność łagodząca w stosunku do któregokolwiek z przedsiębiorców.

Niemniej jednak w stosunku do obu przedsiębiorców odnosi się niewątpliwa okoliczność zawarcia porozumienia w sposób umyślny. Przemawia za tym jednoznacznie treść cytowanych wyżej wiadomości e-mail, z których wynika, że strony porozumienia świadomie podjęły antykonkurencyjną współpracę w celu wzmocnienia pozycji PZU S.A. na rynku ubezpieczeń i pozycji Maximus Broker na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego. Celowe, świadome i umyślne działanie obu stron postępowania przejawia się w zdecydowanych wypowiedziach zarówno PZU S.A jak i Maximus Broker cytowanych w niniejszej decyzji zakończonych dojściem do porozumienia co do wszystkich jego elementów i podsumowaniem negocjacji stwierdzeniem Pana Remigiusz B. zawartym w wiadomości e-mail z dnia 2 lipca 2009r. g. 13.28 - *”Czyli mamy porozumienie.”*

Dodatkowo, w stosunku do PZU S.A. za okoliczność obciążającą można uznać, fakt, iż Pan Adama Ch. był inicjatorem rozmów z Panem Remigiuszem B., czyli *de facto* inicjatorem zawarcia porozumienia. Ponadto PZU S.A. aktywnie domagało się wykonywania porozumienia przez Maximus Broker (wiadomości e-mail z lipca 2009r.).

W związku z tym Prezes UOKiK zdecydował podwyższyć karę dla PZU S.A. o 20%, zaś dla Maximus Broker o 10 %.

**Tabela nr 23 – Okoliczności łagodzące i obciążające - podwyższenie kary pieniężnej o 20 % dla PZU S.A i 10% dla Maximus Broker**

Przedsiębiorca	Kara ustalona na poprzednim etapie	Kara pieniężna po podwyżce 20 % dla PZU S.A i 10% dla Maximus Broker
Maximus Broker	56.234,49 zł	61.857,93 zł
PZU S.A.	47.170.652,16 zł	56.604.782,59 zł

Opracowanie własne; Źródło danych: akta sprawy

**W związku z powyższym, po zaokrągleniu kara pieniężna dla PZU S.A. wynosi 56.604.783 zł (słownie: pięćdziesiąt sześć milionów sześćset cztery tysiące siedemset osiemdziesiąt trzy złote), zaś dla Maximus Broker 61.858 zł (sześćdziesiąt jeden tysięcy osiemset pięćdziesiąt osiem).**

Maksymalna kara pieniężna możliwa do nałożenia na PZU S.A. w tym postępowaniu, zgodnie z treścią art. 106 ust. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wynosi 778.393.600 zł, zaś maksymalna kara dla Maximus Broker to kwota 662.830,10 zł. W konsekwencji kara pieniężna nałożona na PZU S.A. w wysokości 79.246.696 zł stanowi zaledwie ok. 10,18 % maksymalnej wysokości kary jaka mogłaby być nałożona w tym przypadku. W przypadku zaś Maximus Broker kara pieniężna nałożona na tego przedsiębiorcę w wysokości 61.858 zł stanowi zaledwie ok. 9,33 % maksymalnej wysokości kary jaka mogłaby być nałożona w tym przypadku.

W ocenie Prezesa UOKiK, ww. kary pieniężne w pełni odpowiadają stopniowi zawinienia stron postępowania. Nakładając karę w ustalonej wyżej wysokości, organ antymonopolowy wyszedł z założenia, iż powinna ona mieć charakter zarówno represyjny, jak i prewencyjny, przyczyniając się do zapobieżenia stosowaniu podobnych naruszeń w przyszłości. Niniejsza kara powinna pełnić również funkcję edukacyjną i wychowawczą, a także podkreślać naganność zakwestionowanych w niniejszym postępowaniu zachowań.

**Mając powyższe na uwadze orzeczono, jak w pkt II sentencji.**

**Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji. Karę należy wpłacić na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w NBP o/o Warszawa Nr 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000.**

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479<sup>28</sup> §2 Kodeksu postępowania cywilnego od niniejszej decyzji przysługuje stronie odwołanie, które wnosi się za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Bydgoszczy do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie dwutygodniowym od dnia jej doręczenia.

**Otrzymują:**

1. pełnomocnik Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie
2. pełnomocnik Maximus Broker Sp. z o. o. z siedzibą w Toruniu
3. a/a