

Nr 5 – 8 czerwca 2004

# Izba

PISMO IZBY GOSPODARCZEJ UBEZPIECZEŃ I OBSŁUGI RYZYKA



Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania  
im. Leona Koźmińskiego

oraz



Izba Gospodarcza Ubezpieczeń i Obsługi Ryzyka  
Insurance and Risk Management Chamber of Commerce

zorganizowały

Międzynarodową Konferencję Naukową  
„Ubezpieczenia w polskim obszarze rynku  
europejskiego A.D. 2004”



Główny sponsor Konferencji  
Grupa PZU

Publikujemy kolejne referaty wygłoszone na Międzynarodowej Konferencji Naukowej „Ubezpieczenia w polskim obszarze rynku europejskiego A.D. 2004”, która odbyła się w Warszawie dnia 19 maja 2004 r.

PRAWO UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH ZAWIERA NORMY PRAWA FINANSOWEGO, CYWILNEGO ORAZ GOSPODARCZEGO

## Ubezpieczenia gospodarcze w edukacji prawniczej



Pan prof. Sangowski stwierdził bardzo słusznie, pod czym mogę się tylko podpisać, że prawo na pewno w czasach przeszłych miało rolę, może nie wiodącą – bo to na pewno przesada – ale bardziej znaczącą niż obecnie w systemie edukacji studentów oraz kadry ubezpieczeniowej. Na taki stan rzeczy ma aktualnie wpływ kilka czynników. Powodem prozaicznym jest po prostu szczupłość tejże kadry na dzień dzisiejszy. Natomiast kwestia zasadnicza, której znaczenie należałoby dostrzec, to przede wszystkim problem miejsca tegoż prawa ubezpieczeń gospodarczych w programie studiów uniwersyteckich. Niestety po porównaniu programów uniwersyteckich wydziałów prawa dochodzi do smutnej konstatacji, że prawo ubezpieczeń gospodarczych traktowane jest marginalnie. Powody takiego stanu rzeczy są zasadniczo dwa. Pierwszy, wymieniony przed chwilą, to brak wystarczającej ilości odpowiedniej kadry na poziomie stopnia naukowego przynajmniej adiunkta – luminarze tej dziedziny w osobach profesorów: **Lopuskiego, Kowalewskiego, Kufła i Brodeckiego** tej dotkliwej luki z przyczyn oczywistych nie są w stanie całkowicie zniwelować. W skali całej Polski powoduje to efekt, że są takie wydziały prawa, gdzie praktycznie w ogóle prawa ubezpieczeń gospodarczych nie ma w programie kształcenia studiów – i to nie ograniczam tej konstatacji tylko do zajęć o charakterze podstawowym, zresztą do tego problemu za chwilę wrócę. Istnieje problem kolejny, również istotny: to, co jest zaletą ubezpieczeń gospodarczych, ale zarazem też utrudnieniem dla prawnika, to kompleksowość tej dziedziny wiedzy. Taki charakter ubezpieczeń gospodarczych nie tylko powoduje, iż prawo ubezpieczeń gospodarczych zawiera normy prawa finansowego, cywilnego oraz gospodarczego, ale także wymaga rudymenarną znajomość finansów, marketingu oraz matematyki ubezpieczeniowej, co nie jest wiedzą łatwo dostępną dla prawnika

w trakcie edukacji uniwersyteckiej. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na jeszcze jeden poważny problem, na który zwrócił już uwagę pan prof. Sangowski, tzn. gdzie i w jakiej kolejności umieścić prawo ubezpieczeń gospodarczych w programie uniwersyteckich studiów prawnych. Stanowi to zawsze dylemat. Czy umieszczać ten przedmiot na drugim, czy może później – na trzecim roku, gdy już na większości uniwersytetów kończy się wykład z prawa cywilnego. Za tą opcją opowiedzieli się autorzy programów zarówno na studiach ekonomicznych (Akademia Ekonomiczna w Poznaniu), jak i prawnych (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie). Kolejną istotną kwestią jest odpowiedź na pytanie, czy traktować ten wykład jako obligatoryjny, czy też fakultatywny i pozostawić go do swobodnego wyboru studentów.

Wybór konkretnej opcji będzie niewątpliwie także wypadkową posiadanej przez uniwersytet kadry naukowej i jej przygotowania. Jeżeli dodatkowo spojrzymy na proveniencję prowadzących te zajęcia na uniwersytetach w Polsce, to moim zdaniem jest to także czynnik wpływający na realizowany program, co oczywiście może dla efektu dydaktycznego posiadać ambiwalentne znaczenie. Spodziewam się, iż niezależnie od szczegółowych różnic występujących w przywoływanym zakresie na polskich uczelniach, standardem będzie rozwiązanie przyjęte na uniwersytecie, który reprezentuje, czyli Uniwersytecie Stefana Kardynała Wyszyńskiego, co oznacza, iż będzie to wykład o charakterze monograficznym, do wyboru w większości ośrodków, o ile w ogóle udostępniiony studentom w trakcie nauki na danej uczelni.

W kontekście przedstawionych rozważań jeden wątek jeszcze zasługuje na uwzględnienie. Otóż starałem się prześledzić na uniwersytetach, czy w Polsce mamy w ogóle katedry prawa ubezpieczeń gospodarczych. Według posiadanej przeze

mnie wiedzy, w zasadzie ich nie ma. Myślę tutaj o wydziałach prawa. Tutaj ukłon w kierunku Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, gdzie można by było przyjąć właśnie, że Katedra Prawa Gospodarczego pana prof. Jana Kufła w dużej mierze jest takową jak i Katedra Prawa Cywilnego, Handlowego i Ubezpieczeniowego Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu pod kierownictwem prof. **Andrzeja Kocha**. Na szczególne podkreślenie także zasługuje aktywność naukowa ośrodka toruńskiego, kierowanego przez prof. Eugeniusza Kowalewskiego, w randze Zakładu Prawa Ubezpieczeń Gospodarczych. Niestety powyższa krótka lista ośrodków uniwersyteckich, gdzie dokonano wyodrębnienia organizacyjnego w ramach struktury wydziałowej świadczy, iż rozwój ilościowy polskiej kadry naukowej w dziedzinie prawa ubezpieczeń gospodarczych jest zaledwie procesem zapoczątkowanym, który dopiero w przyszłości przyniesie odczuwalny efekt w postaci korzystnych zmian w strukturze programów uniwersyteckich. A to się w prosty sposób przekłada na tę drugą płaszczyznę, o której kilka słów chciałem powiedzieć, zanim przedstawię wnioski.

Otóż druga płaszczyzna to zagadnienie, jak prawo ubezpieczeń gospodarczych jest reprezentowane w trakcie kształcenia zawodów prawnych, a w szczególności zawodów związanych z profesjonalną obsługą prawną, tzn. profesji adwokackiej i radcowskiej. Można przyjąć generalnie, że na drugim roku aplikacji w większości izby (odpowiednio: adwokackie i radcowskie) przewidują maksymalnie kilkunastogodzinny wykład z zakresu prawa ubezpieczeń gospodarczych w okresie pełnego procesu kształcenia aplikanta radcowskiego czy adwokackiego. Ten, z natury swej syntetyczny wykład, w dużym stopniu, co do swej komunikatywności i pozytywnego merytorycznego efektu, zależy od charakteru osób kształcących. Z posiada-

nych informacji można wyciągnąć taki wniosek, iż izby okręgowe starają się angażować praktyków posiadających adekwatną wiedzę, będących bądź pracownikami etatowymi, bądź prowadzącymi obsługę zakładów ubezpieczeń (oddziałów, filii, etc.) w ramach umowy zlecenia. Moim zdaniem brak jednakże jest wystarczającej prezentacji tematyki prawa ubezpieczeń gospodarczych z punktu widzenia podmiotu reprezentującego interesy usługobiorców zakładów ubezpieczeń. Można dodatkowo dyskutować, czy średnio te kilkanaście godzin wystarczą? Oczywiście, patrząc z punktu widzenia praktycznego, można powiedzieć: tak i nie. Nie wystarcza zasadniczo dlatego, że w kraju zauważalny mamy deficyt wyspecjalizowanych adwokatów oraz radców prawnych, obojętnie czy mamy na myśli jednoosobową formę prowadzenia działalności jako przykład wykonywania typowego wolnego zawodu, jak i spółki np. partnerskie, czy też innych postaci, które byłyby rzeczywiście nakierowane na obsługę podmiotów gospodarczych z punktu widzenia ubezpieczeń, a także na pomoc osobom fizycznym – klientom indywidualnym (często: konsumentom), którzy się z roszczeniami do zakładów ubezpieczeń zwracają, zarówno z pozycji strony umowy, jak i uprawnionego do świadczeń poszkodowanego przez ubezpieczonego. Tutaj można zauważyć ewidentny deficyt i z tego punktu widzenia można by było powiedzieć, że te kilkanaście godzin jest to zbyt mało. Oczywiście ujmując tę kwestię w proporcjach do innych przedmiotów reprezentowanych w programie aplikacji zawodowych, które powinny się w tej edukacji już zawodowej znaleźć, to jest ta proporcja zasadniczo poprawna. Problemem jednak jest chyba nie tylko wyważenie właściwych proporcji w procesie kształcenia aplikantów radcowskich oraz adwokackich, ale również i to, że jednak te aplikacje

dokończenie na str. 2

AKWIZYCJA PRZEZ EDUKACJĘ

# Kształtowanie świadomości ubezpieczeniowej



**P**o pierwsze, chciałbym przekazać informację, że już wkrótce ukaze się nowa publikacja KNUiFE „Forum dyskusyjne ubezpieczeń i funduszy emerytalnych”, a z inicjatywą tą szczególnie się identyfikuję jako przewodniczący Rady Programowej tego wydawnictwa. Pierwszy numer jest poświęcony rezygnacjom z polis życiowych. Wiele spraw poruszonych właśnie przy okazji dyskusji nad tzw. lapsami w pewnym sensie odpowiada na pytania o charakterze edukacyjnym. Po drugie, chciałbym przyjąć taką formułę mojego wystąpienia, która pozwoliłaby stwierdzić, że będę namawiał przewodniczącego Komisji do wzięcia pod rozważenie wygłoszonych przede mną dzisiaj uwag na temat edukacji ubezpieczeniowej.

Jeżeli chodzi o świadomość ubezpieczeniową, to się oczywiście zgadzam, że musi być ona budowana na świadomości występowania ryzyka. Przeciwnemu Polakowi ubezpieczenie kojarzy się bowiem bardziej z inwestycją niż ryzykiem. Wszyscy się też pewnie zgodzimy, że świadomość ubezpieczeniowa jest niska i rośnie zbyt wolno. Ale dodałbym jeszcze coś chyba bardzo ważnego: świadomość ta jest niska, ale równocześnie jest stale mącona. Jest niestety mącona przez ważnych aktorów rynku ubezpieczeniowego. Z tym, że tych aktorów należy traktować bardzo szeroko, od zakładów ubezpieczeń poprzez dziennikarzy, a kończąc nawet na pracownikach nauki. Wszyscy – w mniejszym lub większym stopniu – przyczyniamy się do tego, że niska świadomość jest jeszcze w pewnym sensie utrwalana przez to, co tutaj, używając pojęcia raczej socjologicznego zaproponowanego kiedyś przez panią profesor Staniszkis, nazywam mąceniem.

Edukację, która miałaby podnieść świadomość ubezpieczeniową podzieliłbym na trzy grupy. Pierwsza to ta, którą kiedyś nazwałem „akwizycją przez edukację”. Chodzi mi o to, że tylko pozornie można przyjąć, że ubezpieczenia się sprzedaje, a nie kupuje. Jestem zwolennikiem odwrócenia tego stwierdzenia, właśnie w dziedzinie ubezpieczeń. Samochód można sprzedawać, natomiast ubezpieczenie powinno się kupować. Mamy zjednywać klientów, właśnie poprzez tłumaczenie problematyki ryzyka, zarządzania ryzy-

kiem, udziału ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem, czyli ma to być akwizycja właśnie przez edukację, pozyskiwanie i utrzymywanie klientów przez ich edukowanie.

Druga to edukacja dla akwizycji. Rozumiem przez to skuteczne cywilizowanie rynku, żeby się nie pojawiały takie zjawiska, o których we wspomnianym wydawnictwie dosadnie pisał były prezes NetLife. Chodzi o to, że rynek ubezpieczeniowy trzeba umiejętnie cywilizować przez działania nadzorcze, kontrolne, dyscyplinujące, przez „wychowywanie” jego uczestników, i to nie tylko agentów.

Trzeci obszar kształtowania świadomości to ogólna edukacja ubezpieczeniowa. Jest pytanie: jak to robić? Bo z edukacją społeczeństwa w ogóle, nie tylko w dziedzinie ubezpieczeniowej, jest źle. Czego byśmy się nie dotknęli, to moglibyśmy powiedzieć, że społeczeństwo w danej dziedzinie jest raczej średnio wyedukowane. Ta ogólna edukacja znajduje się jakby trochę poza rynkiem, ale rynkowi ubezpieczeniowemu jest bardzo potrzebna.

Chciałbym powiedzieć parę zdań na temat barier, przeszkód dotyczących kształtowania świadomości ubezpieczeniowej. Wybraliśmy niestety drogę upowszechniania ochrony ubezpieczeniowej przez przymus. Wydaje mi się, że jest to droga naprawdę prowadząca na manowce. Ogólnie nazywam to ubezwłasnowolnieniem rynku ubezpieczeń. Przekonujemy w ten sposób społeczeństwo, że tam jest ważne zastosowanie ubezpieczenia, gdzie istnieje przymus. Tam gdzie przymusu nie ma, to pewnie i ryzyko i ochrona ubezpieczeniowa mają mniejsze znaczenie. Druga sprawa dotyczy zwłaszcza ubezpieczeń życiowych. Jest to problem, który nazywam filozofią doubezpieczenia. Pokażcie mi Państwo takiego agenta ubezpieczeniowego, działającego w sferze ubezpieczeń życiowych, który potrafi wytłumaczyć, na czym polega doubezpieczenie do istniejącego systemu zabezpieczenia społecznego. Prze-

cież wszyscy, chcemy czy nie chcemy, „korzystamy” z narzuconego systemu zabezpieczenia społecznego. System zabezpieczenia społecznego jednak się zmienia w kierunku akurat takim, że daje relatywnie mniejsze bezpieczeństwo socjalne niż dotychczas, np. nowy system emerytalny, ale nie tylko. Przecież tak naprawdę, zawsze chodzi o doubezpieczenie do istniejącego systemu zabezpieczenia społecznego. Przecież każde ubezpieczenie życiowe – związane z ryzykiem śmierci żywiciela, ryzykiem inwalidzstwa – jest takim doubezpieczeniem. Trzeba umieć przekazać gospodarstwu domowemu „filozofię” doubezpieczenia. Uważam, że jest to wyjątkowo ważny element kształcenia. Są bowiem takie rodzinne gospodarstwa domowe, które tak naprawdę nie potrzebują żadnej ochrony ubezpieczeniowej, dla nich powszechnie zabezpieczenie społeczne jest wystarczające. Są oczywiście i takie, i jest ich większość, które jej bardzo potrzebują, ale w różnym zakresie. Podsumowując, trzeba traktować ubezpieczenia w kontekście bezpieczeństwa socjalnego zapewnianego przez państwo.

I trzecia rzecz – problem wyrazistości ogólnych warunków ubezpieczeń. Nie będę o tym dużo mówił, bo ostatnio spotkał się w tej sprawie na bardzo ciekawym seminarium zorganizowanym przez Izbę. Chodzi jednak o interpretację, co to znaczy jednoznaczne warunki, i co to znaczy zrozumiałe warunki? Powiem tylko, że ogólne warunki ubezpieczenia powinny być tak sformułowane, żeby człowiek, który się zainteresował ubezpieczeniem chciał w ogóle te warunki przeczytać, bo bez przeczytania na pewno ich nie zrozumie. Myślę, że w tym zakresie nowe ustawy wprowadzą coś pozytywnego. Zobaczymy też jak się w nowej sytuacji znajdą zakłady ubezpieczeń.

Ostatni, trzeci blok dotyczy organizacji kształcenia. Chodzi przede wszystkim o zinstytucjonalizowane formy kształcenia w zakresie ubez-

pieczeń. Muszę powiedzieć, że ze zdziwieniem czytam nowy pakiet ustaw ubezpieczeniowych. Dlaczego? Okazuje się bowiem, że w ustawach najjaśniej zadania edukacyjne zostały przedstawione zakładom ubezpieczeń, choć tylko pośrednio poprzez obowiązek przynależności do PIU. Sformułowania w tym zakresie dotyczące zadań Rzecznika Ubezpieczonych i Komisji Nadzoru są – moim zdaniem – znacznie mniej wyraziste.

Następna sprawa z zakresu instytucjonalizacji kształcenia, trochę o innym charakterze, to problem szkół wyższych. Mówimy wprawdzie o edukacji na różnych poziomach, ale edukacja na poziomie wyższym jest mimo wszystko istotna. W szkołach wyższych kierunkiem, który jest najbardziej zbliżony do ubezpieczeń są finanse i bankowość. Kierunek został tak nazwany na samym początku lat 90. Dlaczego finanse i bankowość? Bo bankowość się wtedy rozwijała bardzo dynamicznie, a ubezpieczenia jeszcze nie. Przecież to powinien być kierunek do prostu finansów, bez wyróżniania bankowości. W rezultacie są takie ekonomiczne szkoły wyższe, w których na kierunku finansów i bankowości nie ma żadnych przedmiotów ubezpieczeniowych. To jest jakaś zadziwiająca sytuacja. Tutaj zinstytucjonalizowanie kształcenia powinno polegać na tym, że na kierunku finanse i bankowość, ale ten kierunek trzeba rozumieć jako finanse, przynajmniej podstawy ubezpieczeń powinny być przedmiotem tzw. kierunkowym. Przypadłby się w tej sprawie jakiś postulat Izby skierowany pod adresem ciał akredytacyjnych działających w zakresie studiów wyższych.

Trzecia sprawa o charakterze instytucjonalnym to edukacja agentów i brokerów. Jeżeli chodzi o egzaminy, które upoważniają do pełnienia tych funkcji, to sprawa jest dość klarownie przedstawiona. Problem polega tylko na tym, czy zakłady ubezpieczeń będą dawały swoim agentom wystarczająco obszerną wiedzę,

nie tylko produktową i nie tylko nastawioną na szybką sprzedaż. Jest natomiast zagadnienie edukacji ustawicznej agentów i brokerów. Pytanie: jak to kształcenie egzekwować? Generalnie można mówić o certyfikacji instytucji edukacyjnych albo o certyfikacji sprawdzającej wiedzę. Możliwość egzekwowania permanentnego kształcenia przez dyplomy i egzaminy nie jest jednak łatwa. I chyba certyfikacja instytucji edukacyjnych oraz certyfikacja komisji sprawdzającej wiedzę mają zalety i wady. Obecnie wiedza jest zdobywana – jeśli ktoś naprawdę chce ją zdobyć – różnymi sposobami: sugerowane już źródło jakim jest Internet, samokształcenie przy wykorzystaniu innych źródeł itd. No, ale wtedy jest pytanie: a kto ma przeprowadzać egzaminy z wiedzy doksztalczącej? Kto ma ustalać programy itd. Właściwie z zapisów ustawowych, trochę naciągając te zapisy, wynika, że można by było ustawicznie kształcenie przyporządkować także zakładom ubezpieczeń. To agenci. A co z bokerami? Są to pytania otwarte i niestety z punktu widzenia zapisów ustawowych trochę jakby nierozwiązywalne. Pan profesor Jan Monkiewicz twierdzi, że nie ma – jako przewodniczący Komisji – uprawnień, ani do dokonywania bezpośredniej certyfikacji instytucji edukacyjnych i ich dyplomów, ani do powoływania komisji egzaminacyjnych potwierdzających wywiązywanie się z obowiązku uzupełniania wiedzy. Wydaje się jednak, że problem zinstytucjonalizowania kształcenia jest bardzo ważny. Może zatem włączyć do rozwiązania tego problemu stowarzyszenia zawodowe, którym powinno zależeć na wiedzy swoich członków? Byłbym za tym, żeby w uchwale, czy też wnioskach, które przyjmujemy, zawrzeć sugestię, jak można z tego pata legislacyjnego wyjść.

**prof. dr hab. Tadeusz Szumlicz**  
członek Rady Programowej  
Izby Gospodarczej  
Ubezpieczeń i Obsługi Ryzyka

## Ubezpieczenia gospodarcze w edukacji prawniczej

*dokończenie ze str. 1*

stanowią w porównaniu z rzeszą absolwentów prawa „bardzo wąskie gardło”. Jeżeli dany absolwent prawa w trakcie studiów uniwersyteckich nie miał możliwości uczestniczenia w zajęciach z prawa ubezpieczeń gospodarczych, a zarazem nie może z przyczyn formalnych uczęszczać na wykłady w trakcie odpowiedniej aplikacji, to jego orientacja w szczególnej materii, jaką stanowią ubezpieczenia gospodarcze, jest niestety szczątkowa. To nie miejsce, aby rozważać, jak ten model można zmienić, czy usprawnić. Raczej myślę tu o przywołaniu tego zjawiska, biorąc pod uwagę również tę świadomość

ubezpieczeniową, o której moi szanowni przedmówcy już mówili. Bo zgadzam się całkowicie ze słowami pana prof. Szumlicza, a także pana prof. Sangowskiego, że mamy przed sobą dopiero eskalację roszczeń wobec zakładów ubezpieczeń i to, że w kontekście tego sformułowania odpowiedzialności cywilnej zasadniczo ta „eksplozja” będzie występować w odniesieniu do ubezpieczenia odpowiedzialności deliktowej. Myślę i mam nadzieję, że natury prywatnej, że nie grozi nam jednak taka eskalacja jak w Stanach Zjednoczonych, gdzie odszkodowanie pełni także funkcję represyjną w rozumieniu prawa karnego. To jest ten ele-

ment, który jest systemowi kontynentalnemu obcy, chociaż gdyby popatrzeć na pewne orzeczenia sądów powszechnych Europy kontynentalnej, to również można się takich śladów doszukać.

Reasumując, myślę, że należy podkreślać – właśnie w dobie reformy programów prawniczych studiów uniwersyteckich – rangę prawa ubezpieczeń gospodarczych. Ten głos pewnie nie jest zbyt silny, albo należałoby powiedzieć, iż jest na tyle donośny i zauważalny, na ile jest to możliwe. No i po drugie, postuluję osobiście, aby zwracać uwagę na prawo ubezpieczeń gospodarczych w trakcie doskonalenia zawodowego

prawników, bo to też jest istotne ze względu na wyzwania ich czekające już w trakcie wykonywania zawodu. Przecież, puentując, można powiedzieć, że świadomość posiadanego przez radców i adwokatów ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zapewnia komfort wykonywania zawodu i jest dla mnie osobiście jeszcze jednym argumentem za znaczeniem ochrony ubezpieczeniowej w życiu gospodarczym, którą zapewniają zakłady ubezpieczeń na podstawie zawieranych umów.

**dr Dariusz Fuchs**  
Katedra Prawa Cywilnego  
Uniwersytetu Stefana  
Kardynała Wyszyńskiego

(wg stenogramu dyskusji podczas seminarium „Rozwój gospodarki oparty na wiedzy: EDUKACJA UBEZPIECZENIOWA” WSPiZ i IGUIOR, Warszawa, styczeń 2004 r.)



Stanisław Nowak

PROBLEMY GLOBALIZACJI

## Rynek ubezpieczeń

Dzielimy się kilkoma uwagami ogólnymi o oczekiwanych zmianach strukturalnych i ilościowych, a także o spodziewanych konfliktach interesów, jakie mogą ujawnić się na rynku usług ubezpieczeniowych w Polsce w średnim horyzoncie czasowym w następstwie globalizacji usług finansowych na rozszerzonym rynku europejskim.

Odnosimy je do bazy porównawczej „starej” piętnastki Unii Europejskiej z „nową ósemką”, do której – dla czystości podejścia – zaliczyliśmy wszystkie kraje postsocjalistyczne wstępujące do Unii 1 maja 2004, łącznie ze Słowenią, najbardziej z tej grupy rozwiniętą, natomiast pomijamy Maltę i Cypr, co można i tak uczynić bez szkody dla dość ogólnych rozważań z racji relatywnie niewielkiej wagi ich nienajwiększych gospodarstw narodowych.

### Warunki ogólnoeconomiczne

Dane prezentowane są za rok 2002, wg CEA, Economist. Dochód narodowy brutto, GDP, przeliczony wg paritetu siły nabywczej, PPP, czyli zawyżony realnie w perspektywie średniookresowej wobec spodziewanej korekty cen konsumpcyjnych i impulsu inflacyjnego w okresie poakcesyjnym.

Zaczynamy, w porównaniu z 15 krajami „starej” Unii, uczestnictwo w globalnej konkurencji z bardzo niskiego poziomu. Nie wdając się tu w szczegółowe przedstawianie struktury wielokryterialnego mode-

lu prognostycznego, nie dającego zresztą w średniookresowej projekcji parametrów zbyt precyzyjnych, dość tu będzie powiedzieć, iż:

● Zakłada się stopniową konwergencję stopnia rozwoju wewnątrz Unii, mierzoną poziomem GDP na jednego mieszkańca. Jednakże poziom około 75% krajów „starej piętnastki” Polska osiągnie w II połowie stulecia; wynik zgodny pod tym względem z innymi szacunkami.

● Nakłady na ubezpieczenia, mierzone poziomem składki zebranej brutto, silnie skorelowane z GDP *per capita*, rosną nieliniowo, stąd zauważalnego przyspieszenia tych nakładów oczekiwać można dopiero po przekroczeniu poziomu około 18 500 dol. na jednego mieszkańca (w cenach 2002 r.).

● Gołym okiem widać, iż wzrost ten odbywać się będzie zwłaszcza w sferze ubezpieczeń wypadkowych

i zdrowotnych w dziale *non life*, przy rosnącym generalnie znaczeniu działu *life*.

### Infrastruktura prawna

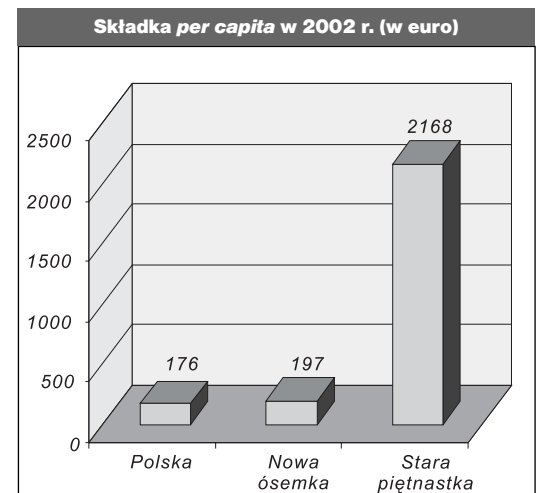
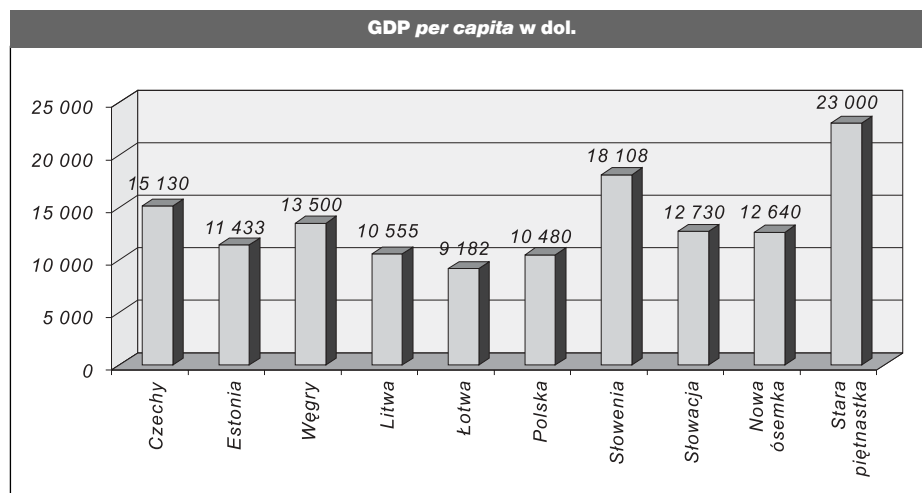
„Fragmentaryczność reformy systemu prawnego w ogólności, a przepisów dotyczących sektora finansowego w szczególności, spowodowana jest brakiem politycznych nacisków i umiejętności, ale też oporem



Stanisław Podlewski

ze strony krajowego sektora finansowego, zajętego tworzeniem sieci wewnętrznych układów oraz działaniami tunnelingowymi, a także zapewnianiem sobie ochrony poprzez sieć osobistych współzależności w skorpumpowanym systemie politycznym. To właśnie krajowy sektor finansowy staje się raczej przeszkodą, niż czynnikiem ułatwiającym wzrost

dokończenie na str. 4



PRAWO PIERWOTNE I WTÓRNE

## Źródła prawa europejskiego



Pojęcie „źródła prawa” jest terminem wieloznacznym. Z jednej strony odnosi się do przyczyn powstania przepisu prawnego, a więc motywacji, jakie przyświecały tworzeniu konstrukcji prawnej, z drugiej strony zaś, z punktu widzenia języka prawniczego, odwołuje się do pochodzenia i stosowania prawa.

Dla potrzeb polskich „użytkowników” regulacji prawnych obowiązujących w ramach Wspólnot Europejskich istotny jest podstawowy podział tych aktów na prawo pierwotne i wtórne.

Do europejskiego prawa pierwotnego zaliczamy przede wszystkim traktaty ustanawiające Wspólnotę Europejską (zwane aktami założycielskimi – *Treaties Establishing the Commu-*

*nities*) wraz z towarzyszącymi im protokołami i aneksami. Do najważniejszych źródeł pierwotnego prawa unijnego należy zaliczyć Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (TWE), Traktat o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (TEWWiS) czy Traktat o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (TEWEA).

Do tej grupy zaliczamy również kolejne traktaty nowelizujące akty założycielskie jak np. Jednolity Akt Europejski czy Traktat z Maastricht, Amsterdamski lub Nicejski. I wreszcie, jako prawo pierwotne uznajemy również traktaty akcesyjne nowych członków Unii Europejskiej. Ten wydawałoby się prosty podział nastęrcza niekiedy trudności, gdy próbujemy klasyfikować umowy międzynarodowe podpisywane przez Wspólnotę (tych dokumentów nie zalicza się do prawa pierwotnego), czy też umowy zawierane przez wszystkich lub niektórych członków tej organizacji. Źródłem prawa pierwotnego nie są ponadto deklaracje przyjmowane przez szefów państw i rządów podczas tzw. „szczytów”.

Z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw i osób fizycznych, nie mniej ważne są dokumenty mające charakter prawa wtórnego, do których zaliczamy:

a) **rozporządzenia** (*Regulations*), które podlegają bezpośredniemu stosowaniu we wszystkich państwach członkowskich UE. Te akty określają prawa i obowiązki zarówno osób fizycznych jak i prawnych;

b) **dyrektywy** (*Directives*), które nie mają odpowiednika w prawie polskim; zgodnie

z art. 180 Traktatu Rzymskiego są one wiążące dla państwa członkowskiego, do którego są skierowane w zakresie wyznaczonych celów i określonych terminów. Władzom krajowym pozostawia się wybór form i środków wdrożenia tych aktów prawnych. Przepisy krajowe wydane na podstawie dyrektyw stanowią źródło prawa dla osób fizycznych i prawnych. Zwracamy uwagę, iż istotne znaczenie mają załączniki do dyrektyw, bowiem w nich zawarte są ważne dla przedsiębiorstw informacje techniczne, normy, dane statystyczne, szczegółowe opisy itp.;

c) **decyzje** (*Decisions*) są aktami, które wiążą tylko tych, do których są adresowane (w polskich warunkach można je porównywać z decyzjami administracyjnymi). Decyzje te mogą być adresowane do jednego lub wszystkich państw członkowskich jak i do przedsiębiorstw czy osób fizycznych;

d) **opinie** (*Opinions*) i **zalecenia** (*Recommendations*) są dokumentami, które mimo że skierowane są do państw członkowskich nie mają charakteru wiążącego, lecz służą wyrażeniu stanowisk i stanowią jeden z elementów przygotowania aktów prawnych o charakterze wiążącym.

Do pozostałych dokumentów stanowiących prawo wtórne zalicza się tzw. zielone i białe księgi (*Green and White Papers*), programy, uchwały (*Resolutions*) czy raporty (*Reports*).

Wymienione wyżej dokumenty są publikowane w **Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich** (*Official Journal*), który ukazuje

się codziennie w jedenastu wersjach językowych, a więc we wszystkich językach urzędowych Wspólnoty. W Dzienniku znajdujemy trzy serie: seria L (*Legislation* – ustawodawstwo), a więc obowiązujące akty prawne, seria C (*Other Documents* – pozostałe dokumenty) i seria S (*Supplement* – dodatek zawierający m.in. informacje o przetargach). Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich jest do nabycia w Polsce za pośrednictwem Ars Polona SA.

Po przedstawieniu charakteru prawa unijnego i rodzaju publikowanych dokumentów, przechodzimy obecnie do praktycznej strony wyszukiwania dokumentów prawnych. Dostarcenie do oryginalnych tekstów dokumentów zarówno prawa pierwotnego jak i wtórnego wymaga znajomości co najmniej jednego z 11 oficjalnych języków Wspólnoty, posiadania odpowiedniego sprzętu komputerowego z zainstalowanym programem Adobe Acrobat Reader i, oczywiście, podłączenia do sieci internetowej.

W przypadku samodzielnego wyszukiwania dokumentów w wersji obcojęzycznej polecamy otwarcie strony internetowej [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int), na której dostępnych jest pięć podstawowych baz danych aktów prawnych, tj.:

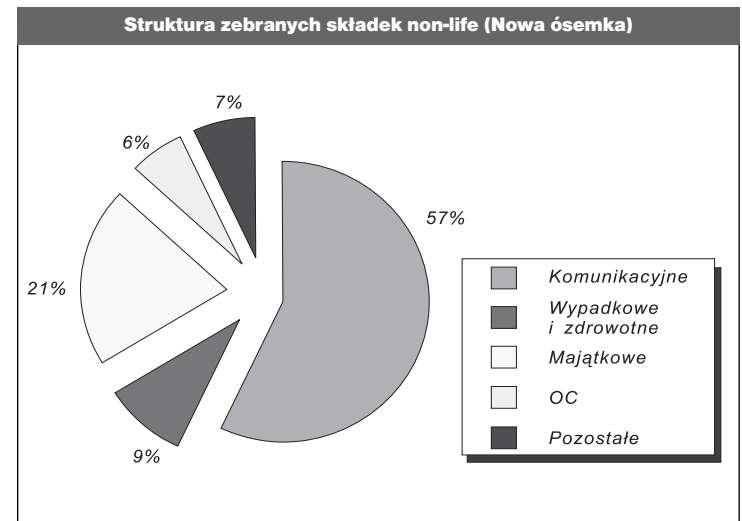
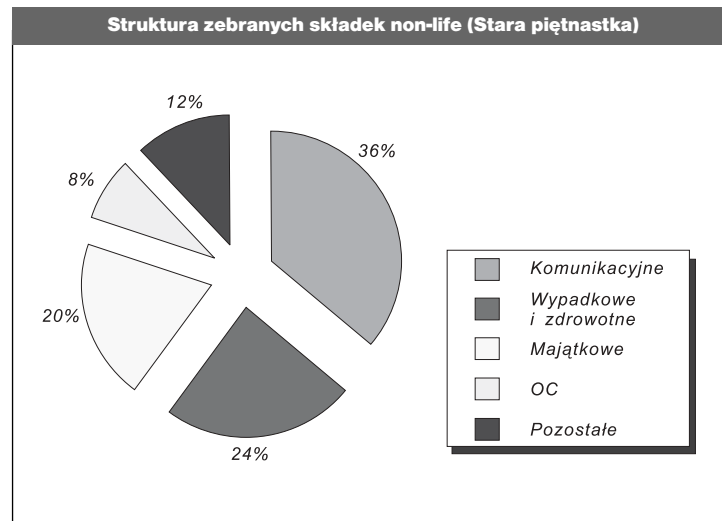
1) **Eur-Lex** – zapewnia bezpłatny dostęp do Dziennika Urzędowego Wspólnot

dokończenie na str. 4

# Problemy globalizacji rynku ubezpieczeń

dokończenie ze str. 3

i restrukturyzacji. Jeżeli tę opinię całkowicie niezależnego obserwatora zewnętrznego, życzliwego przecież naszym wysiłkom dołączenia, choćby na ostatniej pozycji, do krajów rozwiniętych gospodarczo, skonfrontować z samozadowoleniem polskiego ustawodawcy, który zdążył jeszcze, ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 r. o zmianie i uchyleniu niektórych ustaw w związku z uzyskaniem przez Rzeczpospolitą Polską członkostwa w Unii Europejskiej, przemycić nową kategorię prawną „dokonywania wdrożenia dyrektyw Wspólnot Europejskich”, przyjdzie pogodzić się z deprymującą opinią, że niedawna noworoczna „rewolucja w polskim prawie ubezpieczeń gospodarczych” tylko zapoczątkowała budowę infrastruktury prawnej, odpowiedniej dla warunków



rozwoju wolnego rynku. Nie sposób dziś sensownie prognozować, jak szybko budowa tej infrastruktury będzie postępować. Bio-

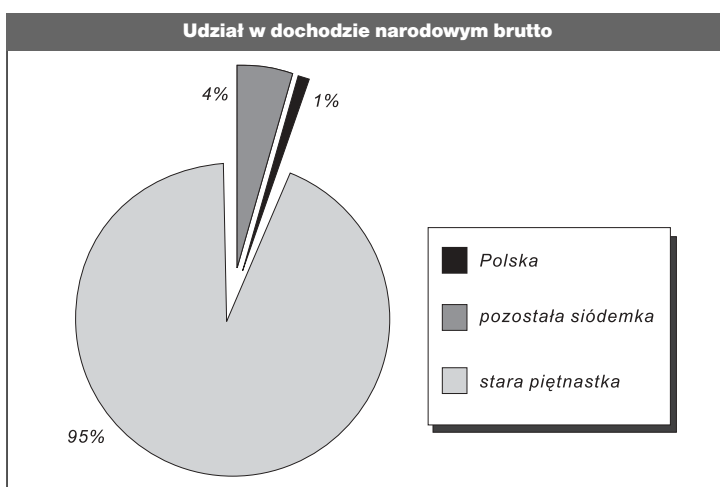
racę pod uwagę dotychczasowy powierzchowny sposób przyswajania *aquis communautaire* i charakterystyczny dla całego ostatniego 15-lecia obyczaj częstego psucia prawa, zamiast jego naprawiania, wolno obawiać się, że uczestnicy rynku ubezpieczeniowego w rozpatrywanym horyzoncie czasu borykać się będą z wysokim, a nawet początkowo rosnącym, *legal risk*.

nym do sprostania zwiększonym wymaganiom kapitałowym i do ponoszenia znacznych kosztów, np. z tytułu ubezpieczenia OC na wymaganym poziomie, na rynku, z którego mali pośrednicy niezależni będą wypierani. By nie oznaczało to ich eliminacji, zaistnieje konieczność przeciwdziałania, m. inn. rozszerzenia zakresu ich oferty o pośrednictwo finansowe i doradztwo.

na. Rozległy terminologicznie temat wiedzy rozproszonej, charakterystycznej dla obecnego etapu globalizacji gospodarki, omawia, np. **Douglass C. North**, przywołując opinię **Hayeka**, że „efektywnie działający system cen przyczynia się znacząco do integracji wiedzy dotyczącej różnych dziedzin”. Przestrogi noblisty z 1993 r. można by spróbować streścić opinią, iż wolny rynek jest nieocenionym narzędziem wyceny ryzyka, nieodzownym dla rozwoju ubezpieczeń, byle iby tylko umieć zeń korzystać.

**Stanisław Nowak,  
Stanisław J. Podlewski**

*Tekst jest omówieniem obszerniejszego komunikatu konferencyjnego.*



## Globalizacja usług

W sektorze finansowym, bankowym i ubezpieczeniowym, widać jak na dłoni w 15-letnim okresie przebudowy polskiej gospodarki zwiększający się przepływ usług. W ubezpieczeniach dostrzegamy np. presję dużych pośredników (brokerów i multiagentów), zdol-

## Wiedza rozproszona

Na coraz bardziej złożonym i szybko rozwijającym się o całym nowym rynku usług ubezpieczeniowych widać dobitnie, że warunkiem podstawowym uczestnictwa w nim jest „otwarcie na wiedzę”, nie raz uzyskaną, a systematycznie rozwijaną i uzupełnia-

# Źródła prawa europejskiego

dokończenie ze str. 3

Europejskich z ostatnich 45 dni, dyrektyw, rozporządzeń, traktatów, decyzji, orzeczeń Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Ta baza danych jest uzupełniana codziennie. Dokumenty w tej bazie są zapisane głównie w formacie HTML, a więc często bez tabel, załączników, wykresów, co stanowi wyraźny mankament dla użytkowników. Niektóre dokumenty są w formacie PDF, zaś otrzymanie dokumentu w formie wordowskiej czy w formacie TIFF wymaga odrębnego zamówienia (są niekiedy kłopoty z wejściem na adres podany przez Eur-Lex po złożeniu zamówienia). Wyszukując dany dokument możemy posłużyć się albo pełnym numerem (rodzaj dokumentu, rok i numer), co jest najlepszym rozwiązaniem, lub skrótem alfabetycznym (jeśli nie znamy numeru dokumentu, a możemy ustalić grupę tematyczną według podanego skrótu). Więcej informacji o bazie Eur-Lex: <http://europa.eu.int/eur-lex>;

2) **CELEX** - korzystanie z tej bazy wymaga rejestracji i opłacenia subskrypcji w wysokości 1140 euro rocznie (możliwe jest opłacanie za poszczególne dokumenty). Baza ta zawiera zarówno traktaty, jak i dyrektywy, rozporządzenia, projekty aktów prawnych publikowanych w serii C Dziennika Urzędowego Wspólnot Europejskich oraz niektóre orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Korzystanie z tej bazy wymaga znajomości numeracji poszczególnych dokumentów. Numer CELEX składa się z 10 znaków (pierwszy oznacza rodzaj aktu prawnego tj. prawnie wiążący 3, cyfra 5 dla dokumentów przygotowawczych, 6 dla orzeczeń; po nim rok wydania oraz litera określająca rodzaj aktu, czyli L - dyrektywa, R - rozporządzenie, D - decyzja oraz 4-cy-

frowy numer dokumentu). Poprzez bazę CELEX możemy dotrzeć do nowelizacji wcześniejszych aktów prawnych a nawet znaleźć odniesienie do krajowych przepisów wykonawczych. Więcej informacji o bazie CELEX: <http://europa.eu.int/celex>;

3) **CURIA** - jest to wielojęzyczna baza orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Więcej informacji o bazie CURIA: <http://curia.eu.int>;

4) **OEIL** - zawiera bazę przygotowaną przez Parlament Europejski na temat procesu decyzyjnego, a więc monitorowania, prognozowania i poszukiwania narzędzi dla procedur legislacyjnych w zakresie działania instytucji europejskich, zwłaszcza zaś Parlamentu Europejskiego. Baza ta jest dostępna jedynie w języku angielskim i francuskim. Więcej informacji o bazie OEIL: <http://www.db.europart.eu.int>;

5) **Pre-Lex** - baza zawierająca projekty aktów prawnych przygotowywanych przez Komisję Europejską od momentu przygotowania do przyjęcia lub odrzucenia (dokumenty są oznaczone skrótem COM). Dla wyszukiwania dokumentu potrzebna jest informacja o numerze danego dokumentu. Więcej informacji o bazie Pre-Lex: <http://europa.eu.int/prelex>;

Dla polskiego czytelnika najistotniejsza jest informacja o **dokumentach unijnych w wersji polskiej**. Jak wiadomo od kilku lat trwa proces przygotowania tłumaczenia na język polski prawa wspólnotowego. Pracami nad polską wersją tych dokumentów kieruje Departament Tłumaczeń Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej. Prace translacyjne zostały niestety podjęte zbyt późno, co biorąc pod uwagę skalę trudności zarówno językowych, jak i wynikających z ilości dokumentów, które należy przetłumaczyć, spo-

wodowało, że nie dysponujemy pełną zweryfikowaną bazą prawa unijnego w wersji polskiej.

**Niestety, jakość wykonanych tłumaczeń jest zła lub bardzo zła.**

Na fatalną jakość tłumaczeń unijnych aktów prawnych i konsekwencje tego faktu dla Polski zwrócił uwagę **Marek Porzycki** w artykule w „Rzeczpospolitej” pod znamienym tytułem „Lawina bełkotliwych przekładów”.

Niedociągnięcia dotyczą także innych dziedzin, nie mniej ważnych z punktu widzenia kontaktów naszego kraju z Unią Europejską. Jako przykład możemy podać błędy w tłumaczeniu dokumentów dotyczących rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych banków i innych instytucji finansowych. Teksty te zostały niestety zaakceptowane przez służby prawne w Brukseli i przygotowane do oficjalnej publikacji. Znaczenie tych tekstów dla polskich przedsiębiorstw jest szczególnie

**Numer CELEX**  
Składa się z 10 znaków:

Pierwszy oznacza rodzaj aktu prawnego, tj.  
3 - prawnie wiążący (obowiązujący),  
5 - dla dokumentów przygotowawczych,  
6 - dla orzeczeń;

po nim 4-cyfrowy rok wydania oraz

litera określająca rodzaj aktu, czyli  
A - opinia  
D - decyzja  
H - zalecenie  
L - dyrektywa  
R - rozporządzenie,

i 4-cyfrowy numer dokumentu.

ważne, bowiem układ bilansu i terminologia finansowa musi gwarantować jednolitą interpretację poszczególnych pozycji bilansowych. Gdyby tłumacze i weryfikatorzy zajrzeli do polskiej ustawy o rachunkowości, jak również do polskiego przekładu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, można byłoby uniknąć niefortunnnych tłumaczeń.

Błędne tłumaczenia występują w tekstach dotyczących spraw podatkowych, ubezpieczeniowych (istnieje nawet potrzeba nowego tłumaczenia tekstu dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym) czy bankowych. Skala tych niedociągnięć musi napawać dużym niepokojem.

Na tle przykładów podanych przez M. Porzyckiego jak również przytoczonych powyżej uwag powstaje pytanie, dlaczego poziom tłumaczeń wspólnotowych aktów prawnych jest niezadowolający. Złożyło się na to szereg przyczyn, zaś trudności w tej dziedzinie pogłębia fakt, iż na naszym rynku wydawniczym odczuwa się nadal brak specjalistycznych słowników, zaś w istniejących np. w dziedzinie finansów można spotkać przedziwne określenia w rodzaju „konto rozciągnięcia” (*sweep account*), „inwestycja niewidzialna” (*intangible investment*), czy „rachunek zwrotny” (*return account*).

Tych kilka uwag nie wyczerpuje całej złożonej problematyki tłumaczeń wspólnotowego prawa. Być może przyczynią się one do usprawnienia tego procesu, bowiem zapotrzebowanie na dobrą jakość tłumaczeń będzie istnieć nadal, gdyż Unia Europejska w sposób systematyczny „produkuje” dyrektywy, rozporządzenia, decyzje, zalecenia i rekomendacje, obejmujące wszystkie dziedziny naszego życia.

**Roman Kozierekiewicz**  
Centrum Analiz,  
Informacji Edukacji infoTUR