

Dorota Walerjan, Beata Mrozowska-Bartkiewicz,
Wojciech Łuczka

Wybrane aspekty możliwości prawnych i podatkowych podziału wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych

Celem artykułu jest przedstawienie prawnych uwarunkowań związanych z możliwością współpracy pośredników ubezpieczeniowych, w tym w szczególności w zakresie podziału otrzymywanego przez nich wynagrodzenia. Kwestie te przedstawiono pod kątem współpracy agentów ubezpieczeniowych oraz współpracy pomiędzy brokerami ubezpieczeniowymi. W obu przypadkach omówiono regulacje ogólne, przepisy dotyczące wynagrodzenia oraz poglądy przedstawicieli doktryny i orzecznictwa. Poruszono również problematykę podatkową, wyjaśniając zakres zwolnienia omawianego wynagrodzenia z podatku VAT. Artykuł wpisuje się w bieżące trendy na rynku, na którym coraz częściej pojawiają się zaawansowane formy współpracy, obejmujące kilka podmiotów po stronie pośredników ubezpieczeniowych. W związku z tym konieczna jest dyskusja nad istniejącym stanem prawnym, dopuszczalnym zakresem prowadzenia takiej współpracy oraz potencjalnymi ryzykami, jakie się z tym wiążą.

Słowa kluczowe: pośrednictwo ubezpieczeniowe, agent ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy, wynagrodzenie pośredników ubezpieczeniowych, zakres działalności pośredników ubezpieczeniowych, opodatkowanie wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych, zwolnienia z podatku VAT.

1. Wprowadzenie

Przedmiotem niniejszego artykułu jest analiza możliwości podziału wynagrodzenia otrzymywanego przez pośredników ubezpieczeniowych – agenta oraz brokera – w świetle obowiązujących regulacji prawnych. Problematyka wynagradzania za usługi świadczone przez agenta oraz brokera jest uregulowana w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym¹ oraz w kodeksie cywilnym, jak również istnieje w tym zakresie bogata literatura przedmiotu². Jednakże w praktyce wykonywania tych usług powstają wątpliwości co do możliwości podziału wynagrodzenia, gdy obsługa klientów

¹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. Nr 124, poz. 1154, z późn. zm.); dalej także: u.p.u.

² Z nowszych publikacji na ten temat warto wymienić m.in.: K. Malinowska, *Broker a ubezpieczyciel*, (w:) *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, red. M. Serwach, Łódź 2012, s. 139; A. Zegadło, *Wynagrodzenie agenta za wykonywanie czynności outsourcingowych*, *Monitor Prawa Bankowego* 2011, nr 3, s. 79–90; T. Gaj, *Prowizyjne dylematy*, *Miesięcznik Ubezpieczeniowy* 2011, nr 2, s. 8–9; T. Gaj, *Zrozumieć pośrednika*, *Miesięcznik Ubezpieczeniowy* 2011, nr 5, s. 7–8; T. Gawel, *Prowizja jako essentialia negotii umowy agencyjnej*, (w:) *Umowy gospodarcze. Zagadnienia wybrane*, red. J. Gospodarek, Warszawa 2010, s. 289–298; I. Tatulińska, Ł. Zoń, *Potrzeba uregulowania zasad wynagrodzenia brokera w polskim prawie ubezpieczeniowym*, (w:) *O potrzebie polskiego Kodeksu Ubezpieczeń*, red. E. Kowalewski, Toruń 2009; J. Nawracała, *Cofnięcie pełnomocnictwa brokerskiego a prawo do*

jest prowadzona we współpracy przez kilku agentów bądź brokerów. Przepisy prawa polskiego w sposób odmienny regulują nie tylko tak podstawową kwestię, jak określenie w czym interesie wykonują usługi brokerzy i agenci ubezpieczeniowi, ale również, w jaki sposób możliwe jest powierzenie czynności pośrednictwa innym podmiotom czy osobom.

W artykule omówiono prawną dopuszczalność podziału wynagrodzenia przy zachowaniu możliwości zwolnienia wykonywanych usług z podatku od towarów i usług. **Zwolnienie z tego podatku, przewidziane w przepisach ustawy o podatku od towarów i usług³, obejmuje wyłącznie te usługi świadczone przez brokerów i agentów ubezpieczeniowych, które mają charakter usług pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych**, a zarazem nie stanowią czynności takich jak ściąganie długów, w tym faktoring, usługi doradztwa czy usługi w zakresie leasingu. Inne czynności realizowane przez brokerów i agentów ubezpieczeniowych zasadniczo podlegają opodatkowaniu według podstawowej stawki podatku VAT, obecnie w wysokości 23%, co oznacza znaczący dodatkowy koszt dla tych usługobiorców (odpowiednio: klientów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej lub ubezpieczycieli), którzy ze względu na zakres prowadzonej działalności nie mają możliwości rozliczenia podatku. W związku z tym powyższy problem ma w praktyce rynkowej kluczowe znaczenie, niekiedy wręcz determinując biznesowy sens danego rozwiązania.

2. Podstawowe regulacje prawne definiujące pośrednictwo ubezpieczeniowe

W ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym art. 2 ust. 1 stanowi, że pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Z kolei art. 4 u.p.u. dokonuje podstawowego rozróżnienia pomiędzy agentem i brokerem poprzez ustalenie, że agent wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, a broker – w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej. Jednocześnie, w art. 4 ww. ustawy został określony **zakres działalności agencji**, zgodnie z którym przez wykonywanie czynności agencyjnych należy rozumieć pozyskiwanie klientów, wykonywanie czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia, zawieranie umów ubezpieczenia oraz uczestniczenie w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również organizowanie i nadzorowanie czynności agencyjnych. Zgodnie z art. 11 ust. 1 u.p.u., za działania agenta ubezpieczeniowego odpowiada ubezpieczyciel.

kurtażu, Prawo Asekuracyjne 2012, nr 4, s. 34–49; L. Niedałowki, *Kurtaż czy fee?*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy 2011, nr 5, s. 16; M. Frasz, *Uwagi o transparentności wynagrodzenia brokerskiego na tle ustawodawstwa austriackiego – wzór dla polskiego ustawodawcy?*, Prawo Asekuracyjne 2007, nr 4, s. 80–86; S. Szmał, *Roszczenie o kurtaż*, cz. I, Miesięcznik Ubezpieczeniowy 2011, nr 4, s. 31–33; S. Szmał, *Roszczenie o kurtaż*, cz. II, Miesięcznik Ubezpieczeniowy 2011, nr 5, s. 14–15; A. Dębiec, J. Fiema, *Wykładnia pojęcia usług pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle regulacji dyrektywy VAT i ustawy o podatku od towarów i usług*, Prawo Asekuracyjne 2013, nr 3, s. 59–70.

³ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn. Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054, z późn. zm.); dalej: ustawa o VAT.

Prawa i obowiązki agenta ubezpieczeniowego regulują przepisy kodeksu cywilnego, a przede wszystkim postanowienia dotyczące umowy agencyjnej. Zgodnie z art. 758 § 1 k.c., przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do **stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu**. Stosunek agencyjny z istoty rzeczy opiera się na obowiązku zachowania lojalności obu stron⁴, czemu daje wyraz art. 760 k.c.⁵. Konsekwencją zasady obustronnej lojalności są m.in. postanowienia o świadczeniu wyrównawczym⁶. W uzupełnieniu powyższej zasady, kodeks cywilny ponadto wyraźnie nakłada na agenta obowiązek przekazywania dającemu zlecenie informacji, mających dla niego znaczenie (art. 760¹ k.c.), natomiast na dającego zlecenie – obowiązek współdziałania poprzez przekazywanie stosownych dokumentów oraz informacji niezbędnych do prawidłowego wykonania umowy agencyjnej (art. 760² k.c.).

Jeżeli natomiast chodzi o **zakres czynności brokerskich**, to ustawodawca wymienił następujące działania: zawieranie lub doprowadzanie do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywanie czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczenie w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również organizowanie i nadzorowanie czynności brokerskich. Istotą wykonywania czynności brokerskich jest reprezentowanie interesów podmiotów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej oraz ubezpieczających, ubezpieczonych i innych osób uprawnionych z umowy ubezpieczenia w relacjach z zakładem ubezpieczeń. Warto posłużyć się następującą definicją brokera, oddającą charakter jego relacji z klientem: „*Broker ubezpieczeniowy jest niezależnym pośrednikiem, który podejmuje się zawodowo i za wynagrodzeniem zawarcia lub pośredniczenia przy zawarciu umowy ubezpieczenia na zlecenie ubezpieczającego; działa na rachunek, w interesie i często w imieniu swojego zleceniodawcy*”⁷. Ponieważ broker działa niezależnie, ustawodawca przewidział obowiązek zawierania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przez brokera, o czym stanowi art. 22 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

3. Wynagrodzenie agenta ubezpieczeniowego

Podstawowym aktem prawnym regulującym zasady wynagradzania agentów ubezpieczeniowych jest kodeks cywilny. Przepis cytowanego już powyżej art. 758 § 1 k.c. statuuje główną zasadę, że **wynagrodzenie agenta określone jest w umowie**, przy czym w braku wystarczająco szczegółowych postanowień umownych w tym zakresie znajdują zastosowanie przepisy art. 758¹ k.c., który stanowi, że jeżeli sposób

⁴ O zakresie obowiązku lojalności pisze m.in. T. Wiśniewski, *Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego*, Warszawa 2001, s. 108 i n.

⁵ Zgodnie z treścią art. 760 k.c.: „*Każda ze stron obowiązana jest do zachowania lojalności wobec drugiej*”.

⁶ Art. 764³ k.c. przewiduje prawo agenta do dodatkowego wynagrodzenia, zwanego świadczeniem wyrównawczym, po rozwiązaniu umowy agencyjnej z tytułu korzyści, jakie dający zlecenie czerpie z umów z klientami, których agent pozyskał w czasie trwania umowy, pod warunkiem spełnienia określonych w kodeksie cywilnym warunków.

⁷ Prof. E. Kowalewski, *Kim jest broker na rynku ubezpieczeniowym – kilka refleksji na tle wielofunkcyjności i aleatoryjności profesji brokera ubezpieczeniowego*, (w:) *Broker w świetle prawa...*, s. 29.

wynagrodzenia nie został określony w umowie, to agentowi należy się prowizja⁸. Należy wspomnieć, że obecnie obowiązująca dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego⁹ nie zawiera w zasadzie żadnych regulacji w przedmiocie wynagrodzenia pośredników ubezpieczeniowych, stanowiąc jedynie ogólnie, że pośrednikiem ubezpieczeniowym jest osoba fizyczna lub prawna, która podejmuje lub prowadzi pośrednictwo ubezpieczeniowe za wynagrodzeniem.

W praktyce wynagrodzenie agenta ubezpieczeniowego oparte jest na systemie prowizyjnym, w którym agentowi z tytułu doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia przysługuje określony procent składki należnej z takiej umowy. Sposoby wyliczenia konkretnej wysokości prowizji bywają różne, od najprostszych, opartych na określonym procencie składki z danej umowy, do zaawansowanych, w których prowizja uzależniona jest od takich czynników, jak: struktura portfela, utrzymanie polis, szkodowość, dynamika na danych ryzykach czy poziom sprzedaży¹⁰. Należy jednak zaznaczyć, że część wynagrodzenia agenta jest często określana w formie ryczałtowej, w oderwaniu od wyników sprzedażowych, jeżeli część obowiązków nałożonych w umowie agencyjnej wynika z konieczności wykonania zadań niezwiązanych bezpośrednio z zawieraniem umów ubezpieczenia, lecz z organizowaniem i nadzorowaniem czynności agencyjnych lub uczestniczeniem w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia. W tym zakresie trzeba wskazać, że umowy agencyjne, oprócz obowiązków dotyczących pozyskiwania klientów, bardzo często określają również inne obowiązki związane m.in. z monitoringiem zawartych umów ubezpieczenia, pośrednictwem w likwidacji szkody lub zgłaszaniem roszczeń czy czynnościami raportowymi.

4. Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego

Regulacje ustawowe dotyczące wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego są niezwykle skromne. W istocie, poza wskazanym powyżej ogólnym przepisem art. 2, ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym wspomina o wynagrodzeniu brokera wyłącznie w kontekście zakazu pozostawiania przez brokera ubezpieczeniowego w jakimkolwiek stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń. Zgodnie z art. 24 ust. 2 pkt 2 u.p.u., ograniczenie to nie obejmuje umowy zawartej przez brokera ubezpieczeniowego z zakładem ubezpieczeń, dotyczącej sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich. Ponadto, ani ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym, ani inny akt prawny w żaden sposób nie reguluje tego typu umowy, nazywanej w doktrynie umową o kurtaż lub porozumieniem o prowizję maklerską¹¹. Kwestia zakresu porozumienia kurtażowego jest problematyczna nie tylko z uwagi na brak regulacji

⁸ Zgodnie z art. 758¹ § 2: „Prowizją jest wynagrodzenie, którego wysokość zależy od liczby lub wartości zawartych umów”, zaś według § 3: „Jeżeli wysokość prowizji nie została w umowie określona, należy się ona w wysokości zwyczajowo przyjętej w stosunkach danego rodzaju, w miejscu działalności prowadzonej przez agenta, a w razie niemożności ustalenia prowizji w ten sposób, agentowi należy się prowizja w odpowiedniej wysokości, uwzględniającej wszystkie okoliczności bezpośrednio związane z wykonaniem zleconych mu czynności”.

⁹ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. U. UE L z 15 stycznia 2003 r.).

¹⁰ Tak T. Gaj, *Prowizyjne dylematy...*, s. 8.

¹¹ Tak M. Serwach, *Umowa brokerska*, (w:) *System Prawa Prywatnego*, t. IX – Umowy nienazwane, red. W.J. Katner, Warszawa 2010, s. 736.

prawnych określających elementy takiego porozumienia, lecz także ze względu na powoływaną wyżej treść art. 24 ust. 2 pkt 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Tym samym w praktyce powstają wątpliwości, jak dalece mogą zostać określone zobowiązania obu stron, aby umowa nie została zakwalifikowana jako sprzeczna z powyższą zasadą.

Wobec braku regulacji prawnych dotyczących wynagrodzenia brokera ubezpieczeniowego, kwestia ta została wypracowana w drodze praktyki. Warto nadmienić, że w doktrynie podnoszone są głosy, aby wynagrodzenie brokera uregulować w określonym zakresie w przepisach prawa¹². Tym niemniej, nie sposób odmówić słuszności pogładowi, że skoro sam rynek wypracował zasady wypłacania takiego wynagrodzenia, istnieje ryzyko, że ingerencja ustawowa mogłaby nie tylko nie przynieść oczekiwanych rezultatów, ale wręcz przynieść szkodę dla sektora ubezpieczeniowego¹³. W tej mierze należy uwzględnić, że zarówno broker, jak i zakład ubezpieczeń są podmiotami profesjonalnymi, a tym samym, jak się wydaje, nie ma potrzeby szczególnej ochrony prawnej tych podmiotów w zakresie kształtowania wynagrodzenia. Pewnym problemem jest kwestia niezależności brokera, która ściśle wiąże się z otrzymywaniem przez niego wynagrodzenia od zakładu ubezpieczeń. Zrozumiałe jest zatem, że podmiot poszukujący ochrony może być zainteresowany informacją na temat wysokości otrzymywanego przez brokera wynagrodzenia, co zresztą będzie prawdopodobnie przedmiotem regulacji w nowej dyrektywie w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego¹⁴. Należy jednak podkreślić, że zagadnienie to nie dotyczy bezpośrednio samych zasad ustalania i wypłacania wynagrodzenia, lecz transparentności w relacjach brokera z jego klientami¹⁵.

Obecnie wypłata wynagrodzenia dokonywana jest przede wszystkim przez zakład ubezpieczeń. Choć nie ma żadnych prawnych przeciwwskazań, aby wynagrodzenie to było wypłacane brokerowi przez podmiot poszukujący ochrony, to jednak na rynku polskim rozwiązanie takie należy raczej do rzadkości¹⁶. Zasadnicze znaczenie ma zatem kurtaż – wynagrodzenie prowizyjne wypłacane przez zakład ubezpieczeń. Najbardziej typowym sposobem ustalenia kurtażu należnego brokerowi ubezpieczeniowemu jest określony procent od składki należnej zakładowi ubezpieczeń, przy czym spotykane są różne modyfikacje, np. kurtaż progresywny, degresywny, *ad hoc* (określany bezpośrednio po złożeniu zapytania przez brokera), ryczałtowy, uznaniowy lub

¹² Np. M. Frasz, *Uwagi o transparentności wynagrodzenia brokerskiego...*, s. 85.

¹³ Tak J. Pokrzywniak, *Głos w dyskusji – prowizja ubezpieczeniowa*, *Gazeta Ubezpieczeniowa* 2005, nr 27. Problematykę tę podejmował również J. Łańcucki, *Ocena założeń do projektu nowej dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, *Prawo Asekuracyjne* 2012, nr 2, s. 3–13 oraz *Zakres i charakter zmian w dyrektywie w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego*, *Prawo Asekuracyjne* 2012, nr 3, s. 3–15.

¹⁴ Tak K. Malinowska, *Broker a ubezpieczyciel*, (w:) *Broker w świetle prawa* ..., s. 150. Ponadto projekt zmian dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego zakłada w art. 17 nałożenie na pośrednika ubezpieczeniowego obowiązku przekazywania przed zawarciem umowy informacji m.in. w przedmiocie tego, czy w związku z umową ubezpieczenia za swoją pracę otrzymuje: a) wynagrodzenie płacone bezpośrednio przez klienta, b) prowizję dowolnego rodzaju, uwzględnioną w kwocie składki ubezpieczenia lub c) wynagrodzenie stanowiące połączenie rodzajów wynagrodzenia, o których mowa w pkt a) i b).

¹⁵ O transparentności kurtażu patrz m.in. P. Sukiennik, *Transparentność wynagrodzenia brokerskiego na tle prawa i praktyki rynkowej*, *Prawo Asekuracyjne* 2006, nr 4; J. Kliszcz, *Jeszcze o transparentności wynagrodzeń brokerów*, *Prawo Asekuracyjne* 2007, nr 1, s. 63.

¹⁶ K. Malinowska, *Broker a ubezpieczyciel*, (w:) *Broker w świetle prawa* ..., s. 153.

zwyczajowy¹⁷. Niezależnie od samej prowizji, porozumienia kurtażowe zawierają również inne elementy wynagrodzenia za czynności pośrednio związane z umową ubezpieczenia, takie jak prowizja od zrealizowanych roszczeń, opłata za sporządzenie polisy oraz inne¹⁸.

5. Możliwość współpracy agentów ubezpieczeniowych i podziału wynagrodzenia

Rzeczywistość rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, a w szczególności jego coraz większe nasycenie i konkurencja pomiędzy pośrednikami sprawia, że pojawiają się nowe warianty wzajemnej współpracy. Rozbudowane struktury współpracy mają szczególnie istotne znaczenie w przypadku *bancassurance*, jako że banki zwykle korzystają z usług pośredników finansowych, z którymi współpracują w ramach działalności bankowej.

Tymczasem ze względu na brzmienie art. 12 ust. 3 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym („*Pełnomocnictwo udzielone przez zakład ubezpieczeń nie może zawierać upoważnienia do udzielania dalszych pełnomocnictw*”) **agent ubezpieczeniowy nie może podzlecać czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego innym agentom ubezpieczeniowym**. W doktrynie wskazuje się, że powyższy przepis wprowadził do polskiego ustawodawstwa zakaz wykorzystywania substytucji w działalności agencyjnej. Ustawodawca dopuścił możliwość współpracy agenta z osobami fizycznymi wykonującymi czynności agencyjne. Zgodnie z treścią art. 12 ust. 4 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym: „*Jeżeli agent ubezpieczeniowy zawrze z osobą fizyczną spełniającą wymogi określone w art. 9 ust. 1 umowę dotyczącą wykonywania czynności agencyjnych, umowa ta nie jest uważana za umowę agencyjną*”. Osoby fizyczne, którymi może posługiwać się agent ubezpieczeniowy, powinny spełniać te same warunki co agenci ubezpieczeniowi w zakresie zdolności do czynności prawnych, niekaralności, rękopmi należytego wykonywania czynności agencyjnych, wykształcenia oraz odbycia szkolenia zakończonego zdaniem egzaminem. Osoby te mogą być zarówno pracownikami, jak i zleceniobiorcami wykonującymi działalność gospodarczą.

Zakaz substytucji wyrażony w powołanym wyżej przepisie dotyczy sytuacji, w której agent chciałby powierzyć osobie prawnej lub tzw. ułomnej osobie prawnej wykonywanie jednej z wyżej wymienionych czynności w imieniu i na rzecz zakładu ubezpieczeń. Z uwagi na szerokie zdefiniowanie działalności agencyjnej należy dokonać rozróżnienia pomiędzy „materialnymi” oraz „technicznymi” czynnościami pośrednictwa ubezpieczeniowego. **Czynnościami technicznymi** są czynności pomocnicze związane m.in. z *outsourcingiem* określonych usług przez agenta osobom trzecim, np. usługi *back-office* czy usługi administracyjne (jak druk dokumentacji ubezpieczeniowej, obsługa techniczna systemu informatycznego ewidencji wniosków ubezpieczeniowych). W konsekwencji, powyższych czynności co do zasady nie uznaje się za pośrednictwo ubezpieczeniowe, a jedynie za czynności przygotowawcze. Ścisła interpretacja pojęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego mogłaby prowadzić do niepożądanych rezultatów, gdzie agent ubezpieczeniowy w istocie musiałby każdą czynność wykonywać osobiście.

¹⁷ M. Serwach, *Umowa brokerska*, (w:) *System Prawa Prywatnego t. IX...*, s. 738 i powoływane tam poglądy doktryny.

¹⁸ *Ibidem*, s. 739.

Dlatego przez czynności agencyjne należy rozumieć **czynności materialne**, które są bezpośrednio związane z zawarciem czy wykonaniem umowy ubezpieczenia i w takim celu są dokonywane.

Jednakże **kwestią odrębną od udzielania upoważnień osobom wykonującym czynności agencyjne przez agenta ubezpieczeniowego jest możliwość zlecenia obsługi określonego portfela ubezpieczeń dwóm i więcej agentom ubezpieczeniowym przez zakład ubezpieczeń, wraz z jednoczesnym podziałem obowiązków**. Należy zwrócić uwagę, że definicja czynności agencyjnych jest bardzo szeroka i oprócz czynności związanych bezpośrednio z zawarciem i wykonywaniem umowy ubezpieczenia, za takie uważa się także czynności związane z nadzorowaniem i organizowaniem czynności agencyjnych, które przecież mogą być wykonywane przez innego agenta. Z drugiej jednak strony trudno często znaleźć materialną różnicę pomiędzy sytuacją, w której agent koordynuje prace osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne, a sytuacją, gdy agent, wykonując zadania określone w umowie agencyjnej, jako osoba prawna organizuje i nadzoruje prace innych agentów ubezpieczeniowych, będących osobami prawnymi (np. dokonuje rozliczeń wynagrodzenia, wykonuje czynności raportowe, ewidencyjne czy statystyczne, nadzoruje należyty przebieg dokumentacji ubezpieczeniowej itp.). Dopuszczalność stosowania takiej organizacji wykonywania czynności agencyjnych ma znaczenie przede wszystkim ze względu na zwolnienie takich usług z podatku VAT. Problem ten został szerzej omówiony w dalszej części artykułu.

6. Współpraca brokerów ubezpieczeniowych

O ile w przypadku agentów ubezpieczeniowych ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym bezpośrednio zakazuje zlecenia (podzlecenia) czynności agencyjnych osobom trzecim (z jednym wyjątkiem dotyczącym osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne), o tyle **podzlecenie czynności brokerskich jest z zasady prawnie dopuszczalne**. Zasada ta została wyrażona w art. 25 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zgodnie z którym „*broker ubezpieczeniowy może zlecić wykonywanie czynności, o których mowa w art. 4 pkt 2, wymagających specjalistycznej wiedzy innym podmiotom, z wyłączeniem prawa składania i przyjmowania oświadczeń woli w imieniu klientów*”.

Pojawia się wątpliwość, co należy rozumieć przez czynności wymagające specjalistycznej wiedzy innych podmiotów. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym nie zawiera w tej mierze żadnej definicji ani wskazówek. Sam przepis pozostawia uczestnikom obrotu szerokie pole do kształtowania współpracy. Zakres interpretacji, co rozumie się przez „specjalistyczną wiedzę”, jest bardzo szeroki i może dotyczyć nie tylko wiedzy technicznej, ale również znajomości standardów funkcjonujących na danym rynku. W doktrynie¹⁹ wskazuje się, że założeniem, które legło u podstaw tego ograniczenia, było uznanie, że umowa brokerska jest kontraktem najwyższej wiary²⁰, a więc broker powinien wykonywać ją osobiście. Z drugiej jednak strony w zakresie, w jakim broker korzysta z pomocy innego brokera, który jest przecież podmiotem nadzorowanym, trudno byłoby uznać, że może to stanowić jakiekolwiek ryzyko dla klienta

¹⁹ Tak J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel*, Bydgoszcz – Poznań 2005, s. 74–75.

²⁰ E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy. Broker*, Bydgoszcz 1991, s. 22.

brokera²¹. Co więcej, na ogół będzie to w istocie działanie dla dobra klienta, jeżeli broker świadomy potrzeby współpracy z innym brokerem skorzysta z jego pomocy, rezygnując tym samym z części swojego wynagrodzenia. Dlatego też, w związku z jednoznacznym brzmieniem przepisu, niedopuszczalne jest jedynie zlecenie czynności składania i przyjmowania oświadczeń woli w imieniu klientów, ponieważ czynności te musi wykonywać osobiście broker, który zawarł umowę z klientem. Natomiast inne czynności, w zakresie, w jakim są zlecane brokerowi, trudno będzie na ogół zakwalifikować jako zleczone niezgodnie z treścią art. 25 u.p.u.

Tym samym, w związku z istnieniem prawnej możliwości podzlecenia czynności brokerskich w dość szerokim zakresie, ustalanie zasad współpracy brokerów ubezpieczeniowych jest prostsze niż w przypadku agentów ubezpieczeniowych. **Prawnie dopuszczalne jest zatem rozwiązanie, w którym broker ubezpieczeniowy zawiera umowę o kurtaż z zakładem ubezpieczeń, jednak przy świadczeniu usług współpracuje z brokerem (brokerami), a następnie dzieli się z nim (nimi) wynagrodzeniem otrzymanym od zakładu ubezpieczeń.** Takie rozwiązanie ma niejednokrotnie zastosowanie w praktyce, w szczególności w przypadku podmiotów, które mając określoną wiedzę w zakresie danego segmentu biznesu ubezpieczeniowego (np. z innych krajów), nie mają jednak zbudowanych więzi z lokalnym rynkiem. Zawierają czasem umowy o współpracy z brokerami zakorzenionymi na polskim rynku i zyskują dostęp do zakładów ubezpieczeń, w zamian dzieląc się wynagrodzeniem. Odrębnym, lecz w istocie podstawowym zagadnieniem dla celowości takich modeli współpracy, jest zwolnienie wynagrodzenia przekazywanego drugiemu brokerowi z podatku VAT, o czym w dalszej części artykułu.

7. Zasady zwolnienia z podatku VAT na tle przepisów polskich, unijnych oraz orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS)²²

Zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT, opodatkowaniu tym podatkiem podlega odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. Na podstawie obowiązującego od 1 stycznia 2011 r. art. 146a pkt 1 ww. ustawy, w okresie od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2013 r. podstawowa stawka podatku wynosi 23%. Ustawa o VAT przewiduje jednocześnie opodatkowanie niektórych czynności stawkami obniżonymi lub ich zwolnienie od podatku²³. I tak, zgodnie z brzmieniem art. 43 ust. 1 pkt 37 tej ustawy, zwolnione od podatku VAT są „*usługi ubezpieczeniowe, usługi reasekuracyjne i usługi pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, a także usługi świadczone przez ubezpieczającego w zakresie zawieranych przez niego umów ubezpieczenia na cudzy rachunek, z wyłączeniem zbywania praw nabytych w związku z wykonywaniem umów ubezpieczenia i umów*

²¹ J. Pokrzywniak, op. cit., s. 74.

²² Obecnie: Trybunał Sprawiedliwości.

²³ Przy określaniu zakresu zwolnień odstąpiono od ich identyfikacji za pomocą klasyfikacji statystycznych, ustalając zakres zwolnień z wykorzystaniem treści zapisów prawa unijnego i krajowego oraz orzecznictwa sądów. Głównym powodem odstąpienia od stosowania klasyfikacji statystycznych przy określaniu zakresu zwolnień od podatku było zapewnienie pełniejszej implementacji przepisów unijnych, w szczególności dyrektywy 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnotowego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. U. UE L Nr 347, poz. 1 ze zm.)

reasekuracji”. Jeżeli chodzi o uregulowania unijne, to dyrektywa 2006/112/WE²⁴ zwa-
lnia z podatku VAT (art. 135 ust. 1 lit. a): „*transakcje ubezpieczeniowe i reasekuracyj-
ne, wraz z usługami pokrewnymi świadczonymi przez brokerów ubezpieczeniowych
i agentów ubezpieczeniowych*”. Dyrektywa ta nie zawiera jednak definicji transakcji
ubezpieczeniowych ani usług pokrewnych świadczonych przez maklerów i pośredni-
ków ubezpieczeniowych.

Zgodnie z definicją pośrednictwa ubezpieczeniowego, zawartą w art. 2 pkt 3 dyrek-
tywy 2002/92/WE²⁵, „*pośrednictwo ubezpieczeniowe oznacza działalność polegającą
na wprowadzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniu takich umów, lub udzie-
laniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności
w przypadku roszczenia [...]*. Natomiast pojęcie „usług pokrewnych usługom ubezpie-
czeniowym” było wielokrotnie przedmiotem orzeczeń Europejskiego Trybunału Spra-
wiedliwości. W szczególności, w orzecznictwie ETS wielokrotnie wskazywano, że
zasadniczym kryterium pozwalającym na ustalenie, czy dana osoba jest pośrednikiem
ubezpieczeniowym, czy też nie, jest charakter wykonywanych przez nią czynności
(zob. także poniżej). Przegląd orzecznictwa unijnego zasadniczo potwierdza, że za-
kres korzystających ze zwolnienia od VAT usług pokrewnych do transakcji ubez-
pieczeniowych ograniczony jest do usług, świadczonych przez brokerów lub agen-
tów ubezpieczeniowych, świadczonych na rzecz zakładów ubezpieczeń lub podmio-
tów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, mających wyłącznie charakter usług
pośrednictwa.

Zatem przy omawianiu możliwości prawnych współpracy agentów oraz brokerów,
**kluczowa jest analiza zakresu pojęcia „usług pośrednictwa w świadczeniu
usług ubezpieczeniowych”**. Przepisy ustaw podatkowych nie zawierają auton-
omicznej definicji tego pojęcia, co sprawia, że analiza dopuszczalności zwolnienia
z podatku VAT koncentruje się na jego interpretacji na gruncie ustawy o pośred-
nictwie ubezpieczeniowym oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej²⁶. Taki sposób
interpretowania pojęcia „usług pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczenio-
wych” dla celów podatku VAT był wielokrotnie potwierdzany przez polskie organy
podatkowe²⁷.

²⁴ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnotowego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. U. UE L Nr 347, poz. 1 ze zm.)

²⁵ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. U. UE. L. Nr 9/3).

²⁶ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jedn. Dz. U. z 2011 r. Nr 11, poz. 66, z późn. zm.).

²⁷ Na przykład, w interpretacji indywidualnej wydanej przez dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu 8 sierpnia 2011 r. (sygn. ILPP1/443-738/11-4/MS) czytamy: „*pośrednictwo ubezpieczeniowe należy rozumieć zgodnie z ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Ustawa ta czynności agencyjne wykonywane przez agenta w ramach pośrednictwa ubezpieczeniowego naka-
zuje rozumieć jako czynności wykonywane w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, pole-
gające na pozyskiwaniu klientów, wykonywaniu czynności przygotowawczych zmierz-
ających do zawierania umów ubezpieczenia, zawieraniu umów ubezpieczenia oraz uczestni-
czeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszko-
dowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych. Wobec tego
powyższe czynności, na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy, należy uznać za korzystające
ze zwolnienia od podatku VAT*”.

Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na orzeczenie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 2 października 2012 r. (III SA/Wa 3484/11), w którym sąd uznał, że niedopuszczalne jest ograniczenie znaczenia terminu „pośrednictwo ubezpieczeniowe” w rozumieniu art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT jedynie do definicji tego pojęcia zawartej w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Stanowisko WSA, prezentujące dość szerokie rozumienie usług pośrednictwa, powinno sprzyjać tworzeniu systemów współpracy, gdyż możliwość zastosowania zwolnienia z podatku VAT bywa elementem decydującym o opłacalności danego przedsięwzięcia, przez co stanowi istotny czynnik wpływający na jego strukturę.

Jak z powyższego wynika, istnieją argumenty za uznaniem, że w przypadku współpracy brokerów ubezpieczeniowych wynagrodzenie przekazywane przez brokera drugiemu brokerowi na mocy art. 25 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym może być pod pewnymi warunkami zwolnione z podatku VAT. Z pewnością warunkiem wstępnym jest możliwość zakwalifikowania zleconych usług jako czynności brokerskie. W świetle cytowanego wyżej art. 2 ust. 1 u.p.u., pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Jak się zatem wydaje, **dla zwolnienia usług pośrednictwa z podatku VAT nie jest wymagane, aby usługi te były świadczone bezpośrednio na rzecz klienta lub zakładu ubezpieczeń, a jedynie, aby dotyczyły zawierania lub wykonywania umów ubezpieczenia. Tym samym, w zakresie, w jakim podzleczone przez brokera czynności dotyczą zawierania lub wykonywania konkretnych umów ubezpieczenia, można zasadnie twierdzić, że będą one zwolnione z podatku VAT.** Za takim stanowiskiem przemawia również treść art. 25 u.p.u., który poprzez odwołanie do art. 4 ust. 2 wyraźnie dotyczy podzlecenia czynności brokerskich. Można zatem przyjąć, że ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym traktuje te czynności jako czynności brokerskie, wykonywane na podstawie podzlecenia.

Omawiane zagadnienie jest podobnie interpretowane przez ETS: status podmiotu świadczącego usługę pośrednictwa ma podstawowe znaczenie dla możliwości zastosowania zwolnienia z opodatkowania. Orzeczenie w sprawie C-472/03²⁸ kładzie nacisk na kluczowe znaczenie kwalifikacji podatnika świadczącego daną usługę (która miałaby korzystać ze zwolnienia) jako brokera lub pośrednika ubezpieczeniowego. W świetle tego orzeczenia, „Zgodnie z brzmieniem art. 13 część B lit. A) szóstej dyrektywy, zwolnienie z opodatkowania nie obejmuje wszystkich «usług pokrewnych, świadczonych przez brokerów i pośredników ubezpieczeniowych». Pojęcie «usług pokrewnych» jest wystarczająco szerokie, aby mogło ono teoretycznie obejmować swym zakresem wszystkie usługi, które są powiązane z usługami ubezpieczeniowymi, a zatem które mogą być uznane za usługi pokrewne tym czynnościom. Jednakże prawodawca wspólnotowy wyraźnie ograniczył zakres zwolnienia wyłącznie do tej części usług, które są świadczone przez brokerów lub pośredników ubezpieczeniowych. Zakwalifikowanie osoby, która domaga się zwolnienia, jako brokera lub pośrednika ubezpieczeniowego jest zatem elementem kluczowym, pozwalającym na ustalenie istnienia działalności pokrew-

²⁸ Orzeczenie w sprawie C-472/03: Opinia rzecznika generalnego Póiares Maduro przedstawiona 12 stycznia 2005 r. Staatssecretaris van Financiën przeciwko Arthur Andersen & Co. Accountantsc.s.

nej czynnościom ubezpieczeniowym, która na mocy art. 13 część B lit. A) podlega zwolnieniu z opodatkowania”. Także inne orzeczenia ETS (choć z pewnymi wyjątkami) prowadzą do wniosku, że zdaniem Trybunału, usługę pośrednictwa ubezpieczeniowego („usługę pokrewną”) powinny stanowić te czynności, które realizowane są przez wyspecjalizowane podmioty²⁹, inne niż strony umowy ubezpieczenia, w odniesieniu do szerokiego spektrum działań związanych z doprowadzaniem do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniem takich umów.

Jednocześnie, orzecznictwo ETS dostarcza argumentów za obroną tezy, że bez znaczenia dla kwalifikacji usług, jako dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego, pozostaje istnienie lub nieistnienie bezpośredniego związku pomiędzy świadczącym usługę a zakładem ubezpieczeń lub podmiotem poszukującym ochrony ubezpieczeniowej. Powołać w tym miejscu należy orzeczenie w sprawie C-124/07, dotyczące zwolnienia z podatku VAT w przypadku usług świadczonych przez pośrednika na rzecz innego pośrednika³⁰. Odnosząc się do przedmiotowego zagadnienia, ETS stwierdził m.in.: „Artykuł 13 część B lit. A) szóstej dyrektywy 77/388 w sprawie harmonizacji ustawodawstw w państwach członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, że broker lub pośrednik ubezpieczeniowy nie pozostaje w bezpośrednim stosunku ze stronami umowy ubezpieczenia lub reasekuracji, do zawarcia której się przyczynia, lecz pozostaje z nimi jedynie w pośrednim stosunku, za pośrednictwem innego podatnika, który sam pozostaje w bezpośrednim stosunku z jedną ze stron tej umowy i z którym ów broker lub pośrednik ubezpieczeniowy jest związany umownie, nie wyklucza, by świadczone przez niego usługi były zwolnione z podatku od wartości dodanej na mocy tego przepisu”. **Jednocześnie ETS powołał się na zasadę neutralności podatku VAT i wskazał, że podmioty gospodarcze powinny mieć możliwość wyboru takiego modelu organizacyjnego, który z gospodarczego punktu widzenia jest dla nich najbardziej odpowiedni – nie narażając się jednocześnie, że wskutek takiego wyboru dokonywane przez nie czynności nie będą zwolnione z opodatkowania.** Z tego względu uznano, że usługa pośrednictwa, świadczona przez podmiot działający w charakterze podwykonawcy innego podmiotu prowadzącego działalność w zakresie pośrednictwa, będzie objęta zwolnieniem przedmiotowym.

²⁹ Znaczenie „elementu podmiotowego” podkreślają także powszechnie polskie organy podatkowe. W interpretacji indywidualnej z 19 sierpnia 2011 r. (sygn. IPPP1/443-834/11-2/AW) dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie podsumowuje: „Biorąc pod uwagę opis sprawy oraz powołane przepisy dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego, stwierdzić należy, że wnioskodawca po uzyskaniu wpisu do rejestru agentów ubezpieczeniowych będzie spełniał definicję agenta ubezpieczeniowego, tj. podpisze umowę agencyjną z zakładem ubezpieczeń oraz będzie posiadał uprawnienia do prowadzenia działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego jako agent. Zatem spełnia warunki podmiotowe wynikające z ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, a czynności przez niego wykonywane są uznawane w myśl tej ustawy za pośrednictwo ubezpieczeniowe (czynności związane ze sprzedażą ubezpieczenia)”.

³⁰ Orzeczenie w sprawie C-124/07 z 3 kwietnia 2008 r. J.C.M. Beheer BV przeciwko Staatssecretaris van Financiën, w którym ETS rozpatrywał możliwość zastosowania zwolnienia przedmiotowego usług świadczonych przez pośrednika (J.C.M. Beheer BV) na rzecz innego podmiotu (VDL), który sam wykonuje działalność brokerską i pośrednictwo w zakresie ubezpieczeń. Holenderskie władze podatkowe powołały się na wymóg istnienia związku pomiędzy świadczącym usługę a zakładem ubezpieczeń lub podmiotem poszukującym ochrony ubezpieczeniowej i na tej podstawie odmówiły J.C.M. Beheer BV prawa do zwolnienia z podatku VAT.

Nie negując słuszności powyższego wniosku przedstawionego przez ETS trzeba jednak zaznaczyć, że wszelki taki wybór dokonywany przez pośrednika w odniesieniu do najbardziej odpowiedniego modelu biznesowego prowadzenia działalności musi jednak uwzględniać wymogi i ograniczenia wynikające z ustawodawstwa krajowego. W szczególności, z punktu widzenia modelu współpracy rozważanego w niniejszym artykule, ograniczeniem takim będzie zakaz substytucji w działalności agencyjnej, o czym była mowa powyżej. W konsekwencji, wnioski płynące z orzecznictwa ETS będą mieć zastosowanie do organizacji przez polskie podmioty czynności w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego tylko w takim zakresie, w jakim dotyczą czynności dozwolonych polską ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

8. Wyjątkowy charakter zwolnień zawartych w art. 43 ustawy o VAT

W doktrynie oraz orzecznictwie sądów podkreśla się ponadto, że pojęcia używane do oznaczenia zwolnień, o których mowa w art. 43 ustawy o VAT, należy interpretować ściśle, biorąc pod uwagę, że zwolnienia te stanowią odstępstwa od ogólnej zasady powszechnego opodatkowania czynności świadczonych odpłatnie przez podatnika. Powyższe stanowisko znajduje wyraz w licznych interpretacjach wydawanych przez polskie organy podatkowe³¹. Należy zatem podsumować, że czynności świadczone przez pośrednika mogą korzystać ze zwolnienia z opodatkowania na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT pod tym wyłącznie warunkiem, że jednoznacznie i bez żadnych wątpliwości spełniają przesłanki określone w przepisach. Jeżeli jednak kwalifikacja danych czynności jako mieszczących się w zakresie przedmiotowym art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT nie jest jednoznaczna, albo czynności te mają cechy, o których mowa w ust. 15 tego artykułu, istnieje ryzyko, że dana usługa świadczona przez pośrednika nie skorzysta ze zwolnienia podatkowego.

9. Podsumowanie

Problematyka zaawansowanych form współpracy pomiędzy brokerami oraz agentami ubezpieczeniowymi z pewnością będzie nabierać coraz większego znaczenia. Polski rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego w dużej mierze jest już rynkiem rozwiniętym i nasyconym. Tym samym, tworzenie od podstaw nowych sieci dystrybucji jest na ogół procesem trudnym i kosztownym, często wiążącym się z koniecznością przejmowania pośredników od innego zakładu ubezpieczeń w zamian za wyższe stawki. W tych okolicznościach nowi ubezpieczyciele wolą często współpracować z istniejącymi już podmiotami – nawet za cenę utraty części zysku – szczególnie, jeżeli ich działalność zmierza do zagospodarowania określonej niszy rynkowej.

³¹ Na przykład, w interpretacji z 8 sierpnia 2011 r. (sygn. ILPP1/443-738/11-4/MS) dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu podkreśla, że „*pojęcia używane do oznaczenia zwolnień, o których mowa w art. 43 ustawy winny być interpretowane w sposób ścisły, gdyż zwolnienia te stanowią odstępstwa od ogólnej zasady, zgodnie z którą podatek VAT pobierany jest od każdej usługi świadczonej odpłatnie przez podatnika. Zwolnienia stanowią pojęcia autonomiczne prawa wspólnotowego, które mają na celu uniknięcie rozbieżności pomiędzy państwami członkowskimi w stosowaniu systemu podatku VAT i które należy sytuować w ogólnym kontekście wspólnego systemu podatku VAT*”. Powyższa teza utrwalona jest również w orzecznictwie sądowym. I tak, w wyroku z 13 stycznia 1994 r. (SA/Po 1598/93, Monitor Podatkowy 1994, nr 10, s. 313) NSA podkreśla, że: „*zwolnienia i ulgi podatkowe w systemie prawa podatkowego są odstępstwem od zasady sprawiedliwości podatkowej (powszechności i równości opodatkowania)*”.

Nowe rozwiązania pojawiające się na rynku stanowią wyzwanie dla regulatorów rynku oraz dla podmiotów stosujących prawo, to jest przede wszystkim dla organów nadzoru (Komisji Nadzoru Finansowego oraz Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów), organów skarbowych oraz sądów. Interpretacja przepisów prawa powinna zmierzać w kierunku prorynkowym, gdyż po obu stronach systemów współpracy występują podmioty profesjonalne, które są świadome konsekwencji prawnych i ekonomicznych określonych ustaleń umownych. Natomiast ograniczeniem zarówno dla tworzonych rozwiązań, jak i sposobu interpretacji oraz stosowania istniejących przepisów z pewnością powinien być wzgląd na zabezpieczenie interesów ubezpieczających oraz ubezpieczonych. Wydaje się jednak, że w większości przypadków nowe rozwiązania pojawiające się na rynku z punktu widzenia klientów zakładów ubezpieczeń są neutralne, stanowiąc raczej kwestię wewnętrznego ułożenia relacji pomiędzy zakładami ubezpieczeń a pośrednikami ubezpieczeniowymi.

Z kolei w sferze regulacji podatkowych zbyt często okazuje się, że dominującym czynnikiem wpływającym na sposób interpretowania i stosowania prawa jest fiskalizm państwa. Swobodnej interpretacji przepisów przez organy podatkowe sprzyja ciągle trwający proces dostosowania polskich norm podatkowych do regulacji unijnych, jak również niespójne, a często wyraźnie sprzeczne, orzecznictwo krajowych sądów administracyjnych. ■

Selected Aspects of Legal and Tax Options for Allocation of Insurance Intermediaries Remuneration

The purpose of this article is to present legal conditions linked to the possibility of cooperation of insurance intermediaries, including in particular the allocation of remuneration received by them. These issues have been examined with special attention paid to cooperation of insurance agents and cooperation between insurance brokers. In both cases, the general regulations, the provisions relating to the remuneration and the views of the representatives of the doctrine and judiciary have been discussed. Moreover, tax issues have been addressed, explaining the scope of the VAT exemption. The article reflects current trends in the market, in which there are more and more advanced forms of cooperation, including a few entities on the side of the insurance intermediaries. Consequently, it is necessary to debate on the existing state of the law, the acceptable range of such a cooperation and potential risks it may involve.

Keywords: insurance intermediation, insurance agent, insurance broker, remuneration of insurance intermediaries, scope of activity of insurance intermediaries, taxation of remuneration of insurance intermediaries, the VAT exemption.