

Dorota Walerjan

Wspólne świadczenie usług pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz zakładu ubezpieczeń przez dwóch lub więcej agentów ubezpieczeniowych w świetle ustawy o VAT

W artykule przedstawiono wybrane problemy z zakresu podatku VAT powstające w odniesieniu do umów o wspólne przedsięwzięcie, zawieranych przez agentów ubezpieczeniowych w celu wspólnego świadczenia usług pośrednictwa na rzecz zakładu ubezpieczeń.

Nie ulega wątpliwości, że formuła współpracy ubezpieczyciela z agentami działającymi w ramach „wspólnego przedsięwzięcia” cieszy się rosnącą popularnością. Popularność ta wynika zarówno z przesłanek prawnych (regulowany charakter rynku, planowana nowelizacja prawa w odniesieniu do prowadzenia działalności ubezpieczeniowej), jak i z dostępnej w omawianym modelu optymalizacji podatkowej, związanej z możliwością bardziej elastycznego zastosowania zwolnienia z podatku VAT.

Choć z prawnego punktu widzenia brak jest przeciwwskazań dla dystrybucji umów ubezpieczenia w opisanym modelu współpracy, to należy uwzględnić, że stanowi on *novum* na polskim rynku. Stąd jego wdrożenie powinno każdorazowo zostać poprzedzone odpowiednią analizą prawną, jak również szczegółową analizą i planowaniem podatkowym – co pozwoli na eliminację ewentualnych ryzyk, a także pełne wykorzystanie dostępnych możliwości optymalizacyjnych.

Słowa kluczowe: podatek VAT, zwolnienie z VAT, pośrednictwo ubezpieczeniowe, agent ubezpieczeniowy.

1. Wprowadzenie

W ostatnim czasie coraz większą popularnością na rynku ubezpieczeniowo-bankowym cieszą się rozwiązania, w ramach których dwóch lub więcej agentów ubezpieczeniowych podejmuje się wspólne świadczenia usług pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz usługobiorcy – zakładu ubezpieczeń. Agenci podejmują współpracę skoncentrowaną wokół wyznaczonego przez nich celu gospodarczego; cel ten może zostać opisany na wiele sposobów i dotyczyć zarówno efektywności finansowej podejmowanego przedsięwzięcia, jak i osiągnięcia synergii wynikającej ze współdziałania zaangażowanych podmiotów, pozwalającej na pełniejsze zaspokojenie potrzeb klienta – zakładu ubezpieczeń.

Z formalnego punktu widzenia tego rodzaju relacja regulowana jest w ramach umów trój- lub wielostronnych, umów o współpracy, umów o wspólne przedsięwzięcie, umów konsorcjum i tym podobnych. Wszystkie te porozumie-

nia należą do tzw. umów nienazwanych, zaś dla wzajemnej relacji podmiotów objętych umową decydująca jest nie tyle nazwa umowy, ile raczej szczegółowe jej postanowienia. Należy przypomnieć, że zawieranie tego rodzaju porozumień, jakkolwiek nie adresowane bezpośrednio przez przepisy, jest dopuszczalne w ramach tzw. swobody umów, przewidzianej w art. 353¹ k.c. z uwzględnieniem określonych tam ograniczeń¹.

Także ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym² nie zawiera żadnych ograniczeń w powyższym zakresie, w szczególności dotyczących liczby agentów wykonujących czynności agencyjne w odniesieniu do danej umowy ubezpieczenia. Należy zatem uznać, że nie ma przeszkód, aby czynności agencyjne, związane z jedną umową ubezpieczenia, wykonywało dwóch lub większa liczba agentów ubezpieczeniowych, działających na rzecz zakładu ubezpieczeń oraz aby poszczególnym agentom ubezpieczeniowym powierzone zostały odmienne czynności. Ograniczeniom ustawowym mogą natomiast podlegać dalsze szczegółowe postanowienia zawieranej przez strony umowy, np. w zakresie sposobu ułożenia współpracy pomiędzy agentami i zakładem ubezpieczeń, w tym sposobu umocowania agentów przez zakład ubezpieczeń, czy maksymalnego poziomu wynagrodzenia otrzymywanego przez agentów ubezpieczeniowych z tytułu wykonywania czynności agencyjnych.

Przyczyn popularności rozważanej tu formy współpracy między agentami i zakładami ubezpieczeń należy upatrywać w kilku czynnikach. Do najważniejszych należą niewątpliwie zmiany na rynku ubezpieczeniowo-bankowym, spowodowane uchwaleniem przez Komisję Nadzoru Finansowego tzw. Rekomendacji U³ oraz przewidziane wejście w życie nowej ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁴, ale również obowiązujące ograniczenia wynikające z ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Z perspektywy tych ostatnich, wdrażanie rozwiązań o charakterze umów o wspólne przedsięwzięcie ma istotne zalety: przede wszystkim, przy założeniu prawidłowo opracowanej formuły współpracy, pozwala na współdziałanie agentów ubezpieczeniowych i wzajemne korzystanie z zasobów oraz wiedzy z poszanowaniem zawartego w art. 12 ust. 3 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym zakazu subagencji⁵. Nie bez znaczenia są także korzyści podatkowe potencjalnie dostępne przy świadczeniu usług pośrednictwa ubezpieczeniowego w formule umowy o wspólne przedsięwzięcie, związane z możliwością bardziej elastycznego

¹ Zgodnie z powołanym przepisem: „*Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego*”.

² Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (tekst jedn. Dz. U. z 2014 r. poz. 1450, z późn. zm.).

³ Rekomendacja U Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 24 czerwca 2014 r. dotycząca dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*.

⁴ Projektowana ustawa zastąpi obowiązującą ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jedn. Dz. U. z 2013 r. poz. 950, z późn. zm.), jak również wprowadzi zmiany w zakresie szeregu obowiązujących aktów prawnych.

⁵ Zgodnie z powołanym przepisem: „*Pełnomocnictwo udzielone przez zakład ubezpieczeń nie może zawierać upoważnienia do udzielania dalszych pełnomocnictw*”.

określenia zakresu obowiązków poszczególnych agentów przy zachowaniu prawa do zwolnienia z podatku VAT.

W niniejszym artykule skoncentrowano się na omówieniu zagadnień podatkowych umów wielostronnych z udziałem agentów ubezpieczeniowych (w tym tzw. multiagentów), powstających na gruncie ustawy o VAT⁶. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na istotne kwestie podatkowe wymagające uwzględnienia w sytuacji, gdy dwóch lub więcej agentów wspólnie świadczy usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz jednego zakładu ubezpieczeń. Wskazano także na korzyści podatkowe, jakie mogą wiązać się z wdrożeniem takiego schematu współpracy.

2. Umowa o wspólne przedsięwzięcie w świetle ustawy o VAT

Z art. 15 ust. 1 ustawy o VAT wynika, że podatnikami są osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą, bez względu na cel lub rezultat takiej działalności. Zatem, jeżeli współpraca podjęta przez agentów oraz zakład ubezpieczeń nie zostanie sformalizowana w ramach nowej osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej (jak np. spółka osobowa), to **nawiązanie takiej współpracy nie doprowadzi do powstania nowego (odrębnego) podatnika podatku VAT. Innymi słowy, podatnikami podatku VAT pozostaną poszczególne podmioty będące stronami umowy o wspólne przedsięwzięcie: zakład ubezpieczeń oraz każdy z agentów ubezpieczeniowych** (zwane dalej „partnerami”).

Wskazana odrębność partnerów w zakresie rozliczeń podatkowych, jakkolwiek na pierwszy rzut oka naturalna, może jednak stanowić źródło wątpliwości i ryzyk podatkowych. Ryzyka te dotyczą zarówno sposobu opodatkowania czynności realizowanych przez poszczególnych partnerów, jak i sposobu dokumentowania wzajemnych rozliczeń. Te pierwsze ujawnią się zwłaszcza przy podziale obowiązków pomiędzy agentów zaangażowanych w obsługę zakładu ubezpieczeń; może się zdarzyć, że część agentów będzie wykonywać czynności agencyjne o bardzo ograniczonym zakresie, których kwalifikacja jako zwolnionych z podatku VAT rodzi wątpliwości. Ryzyka w zakresie dokumentacji będą dotyczyły zwłaszcza wzajemnych rozliczeń pomiędzy agentami – partnerami zaangażowanymi we wspólne przedsięwzięcie.

3. Relacje partnerów działających w ramach wspólnego przedsięwzięcia z podmiotami trzecimi

3.1. Relacja gospodarcza z zakładem ubezpieczeń

Współpraca w formule wspólnego przedsięwzięcia nie doprowadzi do powstania nowego podmiotu prawa ani też nowego podatnika, jednak w praktyce wdrażane są rozwiązania ułatwiające partnerom występowanie w obrocie „jako

⁶ 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.).

jeden podmiot”. Taki sposób działania będzie możliwy w przypadku podjęcia przez partnerów odpowiednich ustaleń co do sposobu ich reprezentowania wobec podmiotów trzecich. W praktyce, partnerzy działający w ramach wspólnego przedsięwzięcia mogą zdecydować się na wyznaczenie jednej lub kilku osób, którym powierzą funkcje „przedstawicielskie” – tzw. lidera. Wyznaczenie przez partnerów lidera reprezentującego ich interesy gospodarcze pozwoli na wspólne zawieranie przez partnerów umów z podmiotami trzecimi (w tym umowy agencyjnej z zakładem ubezpieczeń), wspólne obciążanie zakładu ubezpieczeń wynagrodzeniem za świadczoną przez partnerów usługę pośrednictwa ubezpieczeniowego, a nawet wspólne ponoszenie określonych kosztów. W literaturze panuje powszechna zgoda co do tego, że partnerzy działający w ramach wspólnego przedsięwzięcia mają w tym względzie pełną swobodę⁷. Partnerzy mają także swobodę w kształtowaniu charakteru oraz zadań lidera lub liderów.

W odniesieniu do sposobu nawiązywania relacji z klientem (zakładem ubezpieczeń) oraz wystawiania faktur (lub dokumentów księgowych) dokumentujących usługi świadczone wspólnie przez partnerów na rzecz zakładu ubezpieczeń możliwe są zasadniczo dwa modele:

- w pierwszym modelu przyjmuje się, że czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego wykonywane są na rzecz zakładu ubezpieczeń „przez wspólne przedsięwzięcie” (tj. wszystkich partnerów łącznie, z ekonomicznego punktu widzenia działających jako „jeden usługodawca”); w tym modelu, faktury (noty księgowe) wystawia na rzecz zakładu ubezpieczeń lider działający w imieniu partnerów;
- drugi model zakłada, że usługi dla zakładu ubezpieczeń świadczy odrębnie każdy z partnerów i każdy z nich odrębnie rozlicza się z zakładem ubezpieczeń.

W związku z tym, że jedynie pierwszy model oddaje ekonomiczną istotę współdziałania partnerów w ramach wspólnego przedsięwzięcia, na nim autorka koncentruje się w dalszej części artykułu.

Zatem, w najpowszechniejszym na rynku i najdogodniejszym administracyjnie schemacie rozliczeń umowa z zakładem ubezpieczeń zostaje zawarta przez partnerów wspólnego przedsięwzięcia za pośrednictwem reprezentującego ich lidera. W konsekwencji, również faktury (lub inne dokumenty, jak noty księgowe) za usługi świadczone przez partnerów na rzecz zakładu ubezpieczeń wystawiane są przez lidera. Jest to rozwiązanie często wdrażane w praktyce, w szczególności w sytuacji, gdy kontrahent oczekuje, że będzie otrzymywać faktury od jednego podmiotu i regulować płatności tylko na jeden rachunek bankowy. Pozostali partnerzy otrzymują wynagrodzenie za wykonywane przez siebie czynności za pośrednictwem lidera, w formie „podziału wyniku” finansowego z prowadzonego przez nich wspólnie przedsięwzięcia.

⁷ „Strony mogą także postanowić w umowie konsorcjalnej, iż prowadzenie spraw konsorcjum będzie należało nie do jednego, lecz do kilku konsorcjantów; nie jest także wykluczone powierzenie funkcji lidera osobie trzeciej”. (S. Włodyka, *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 565–566; tenże, *Strategiczne umowy przedsiębiorców*, C.H. Beck, Warszawa 2000, s. 267).

Jako podmiot fakturujący (obciążający) klienta, tj. zakład ubezpieczeń, lider powinien zadbać o to, aby faktura lub nota księgowo wystawiana na rzecz zakładu ubezpieczeń nie wprowadzała w błąd co do rzeczywistego przebiegu operacji gospodarczej. Powyższy wymóg wynika z szczególności z art. 22 ust. 1 ustawy o rachunkowości⁸, zgodnie z którym: „*Dowody księgowe powinny być rzetelne, to jest zgodne z rzeczywistym przebiegiem operacji gospodarczej, którą dokumentują [...]*”. Chodzi przede wszystkim o uwzględnienie w treści dokumentu, że dotyczy on usługi realizowanej łącznie przez wszystkich uczestników wspólnego przedsięwzięcia, a nie wyłącznie usług wykonywanych przez lidera. Zatem faktura lub nota powinny wskazywać, że jej wystawca działa jako lider w ramach wspólnego przedsięwzięcia, a przedmiotem obciążenia jest wynagrodzenie za określone usługi agencyjne (usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego) świadczone „przez wspólne przedsięwzięcia” na podstawie umowy zawartej między partnerami a zakładem ubezpieczeń.

Należy podkreślić, że opisany tu sposób obciążania klienta, tj. na podstawie faktur lub not księgowych wystawianych przez lidera (podatnika VAT) w imieniu swoim oraz partnerów (odrębnych podatników VAT), w żadnej mierze nie wynika z obowiązujących przepisów podatkowych. Przeciwnie, można nawet pokusić się o stwierdzenie, że jest on sprzeczny z brzmieniem art. 106b ust. 1 ustawy o VAT, w świetle którego zasadą jest, że to „podatnik” obowiązany jest wystawić fakturę dokumentującą sprzedaż dokonywaną przez niego na rzecz innego podatnika. Niemniej jednak, dopuszczalność takiego sposobu fakturowania znajduje potwierdzenie w licznych wyrokach polskich sądów administracyjnych oraz interpretacjach wydanych przez organy podatkowe na wniosek indywidualnych podatników⁹.

3.2. Relacja gospodarcza z podwykonawcami, usługodawcami oraz dostawcami towarów dla wspólnego przedsięwzięcia

Lider może także zostać uprawniony do „przyjmowania” kosztów dotyczących wspólnego przedsięwzięcia realizowanego przez partnerów od jego usługodawców i dostawców; w takiej sytuacji to lider poniesie i rozliczy odpowiedzialnie wydatki dotyczące zadania wspólnie realizowanego przez partnerów. Jeżeli partnerzy planują wdrożenie takiego rozwiązania, umowa o wspólne

⁸ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn. Dz. U. z 2013 r. poz. 330, z późn. zm.).

⁹ Tak np. wyroki: NSA z 10 października 2014 r. (I FSK 1493/13); NSA z 12 czerwca 2013 r. (I FSK 1128/12); Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (WSA) w Poznaniu z 8 lutego 2013 r. (I SA/Po 148/13); WSA w Poznaniu z 23 kwietnia 2012 r. (I SA/Po 880/11); WSA w Rzeszowie z 2 listopada 2010 r. (I SA/Rz 760/10) – opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl; interpretacje: z 29 listopada 2013 r. (ILPP2/443-885/11/13-S/EN) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu; z 23 września 2010 r. (IPPP1-443-699/10-3/PR) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 22 czerwca 2010 r. (IPPP3/443-292/10-2/Me) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 31 lipca 2009 r. (ILPP2/443-659/09-4/MN) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu; z 15 kwietnia 2009 r. (IBPP1/443-97/09/AS) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach; z 22 stycznia 2009 r. (IPPP2/443-1649/08-2/AS) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie – opubl. www.sip.mf.gov.pl

przedsięwzięcie powinna zawierać postanowienia w zakresie rodzajów kosztów ponoszonych wspólnie przez partnerów.

Alternatywnie, partnerzy mogą postanowić, że koszty związane ze wspólnym przedsięwzięciem będą ponoszone przez każdego z nich odrębnie, na własny rachunek, i rozliczane we własnym zakresie. Jak wynika z obserwacji rynku, takie właśnie rozwiązanie wybierane jest w przypadku wspólnych przedsięwzięć podejmowanych na rynku ubezpieczeniowo-bankowym, polegających na wspólnym świadczeniu przez agentów usług pośrednictwa na rzecz zakładu ubezpieczeń. W tym modelu, „alokacja” pomiędzy partnerów ograniczona jest to pozycji przychodowych. Ta cecha odróżnia wspólne przedsięwzięcia realizowane na rynku ubezpieczeniowo-bankowym od większości tradycyjnych konsorcjów inwestycyjnych czy budowlanych.

4. Wzajemne relacje i rozliczenia partnerów w świetle ustawy o VAT i praktyki podatkowej

4.1. Zagadnienia ogólne

Ustawa o VAT nie zawiera szczególnych regulacji dotyczących rozliczania wspólnych przedsięwzięć pomiędzy partnerami uczestniczącymi w takich przedsięwzięciach, a w szczególności – rozliczania wynagrodzenia uzyskanego „przez wspólne przedsięwzięcie” od zakładu ubezpieczeń (za pośrednictwem lidera). Dla prawidłowej kwalifikacji podatkowej takich rozliczeń kluczowe jest ustalenie, czy relacje gospodarcze pomiędzy partnerami mają charakter „świadczenia usług”, czy też dotyczą wyłącznie technicznej czynności, polegającej na przelewie należnych partnerom kwot wynagrodzenia (i ewentualnie rozliczania wspólnie ponoszonych przez partnerów kosztów).

Z prawnopodatkowego punktu widzenia, kluczowe znaczenie dla kwalifikacji podatkowej zdarzeń gospodarczych oraz przepływów występujących w ramach lub w związku ze wspólnie prowadzoną działalnością gospodarczą ma art. 5 ust. 1 ustawy o VAT, w świetle którego opodatkowaniu tym podatkiem podlegają wyłącznie wskazane tam czynności, w tym odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. Z powołanego przepisu wynika, że dla opodatkowania podatkiem VAT niezbędne jest każdorazowo wystąpienie „czynności opodatkowanej”, w szczególności w postaci świadczenia usługi. W przypadku braku czynności opodatkowanej, wymienionej w art. 5 ust. 1 ustawy o VAT, nie można mówić o opodatkowaniu tym podatkiem. Z tego punktu widzenia, nie będą podlegać przepisom ustawy o VAT przepływy pieniężne o charakterze wyłącznie rozliczeniowym, niezwiązane z usługą wykonaną przez partnera.

Niestety, przepisy ustawy o VAT mają charakter ogólny i nie zawierają regulacji odnoszących się do szczególnego sposobu prowadzenia działalności, jakim jest wspólne przedsięwzięcie. Dlatego ich wykładnia w kontekście prowadzenia takiej działalności rodzi liczne wątpliwości. Wynikiem tych wątpliwości jest wykształcenie się w praktyce dwóch sprzecznych linii interpretacyjnych w zakre-

sie sposobu rozliczania wyników finansowych uzyskanych z działalności prowadzonej w formie wspólnego przedsięwzięcia.

4.2. Rozliczenie partnerów wspólnego przedsięwzięcia jako czynność niepodlegająca opodatkowaniu

Pierwsza linia interpretacyjna zakłada, że rozliczenia pomiędzy partnerami wspólnego przedsięwzięcia nie dotyczą żadnej z czynności wymienionych w art. 5 ust. 1 ustawy o VAT, a zatem nie podlegają opodatkowaniu. W świetle tej wykładni, zarówno alokacja przychodów realizowanych w związku z wykonywaniem umowy o wspólne przedsięwzięcie (dokonywana proporcjonalnie do ustalonych w umowie udziałów partnerów w przedsięwzięciu), jak i ewentualna alokacja ponoszonych w ramach wspólnego przedsięwzięcia kosztów czy innych pozycji podatkowych, stanowią jedynie operację rachunkową. Skutkiem tej operacji jest przepływ gotówki, którego celem jest zrealizowanie ustalonych przez partnerów procentowych udziałów w zyskach lub stratach z prowadzonego przedsięwzięcia.

Zatem, w świetle powyższego stanowiska, ani rachunkowa alokacja przychodów pomiędzy partnerów, dokonywana przez lidera, ani sam przepływ gotówki pomiędzy liderem a partnerami, wynikający z ustalonego w umowie o wspólne przedsięwzięcie podziału wyniku finansowego, nie może zostać uznany za „świadczenie usługi” w rozumieniu ustawy o VAT. Tym samym, nie podlega on podatkowi VAT (ani zwolnieniu z tego podatku) i nie powinien być dokumentowany fakturą VAT, ale innym dokumentem księgowym zawierającym informacje wymagane do celów rachunkowych.

Ta linia interpretacyjna znajduje potwierdzenie w jednym z wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: Trybunał)¹⁰, w których wskazało, że *„wykonywane przez członków konsorcjum czynności korespondujące z posiadanymi przez nich, zgodnie z postanowieniami umowy, udziałami, nie stanowią czynności odpłatnych. W odniesieniu zatem do takich działań nie można mówić o transakcjach podlegających opodatkowaniu. Tylko wówczas, jeżeli działania członków konsorcjum, dotyczące czynności wykraczających poza wynikający z umowy ich udział w konsorcjum, obejmują z tego tytułu zapłatę od innych członków konsorcjum, takie działania stanowią dostawę towarów lub usług «świadczonych odpłatnie» w rozumieniu tego przepisu”*.

Warto podkreślić, że zastosowanie powyższej wykładni w żaden sposób nie uszczupla wartości podatku VAT odprowadzanego do budżetu państwa ani nie zaburza „ekonomiki rozliczeń” z tytułu tego podatku. Gdyby podatek VAT był należny z tytułu czynności realizowanych przez partnerów wspólnego przedsięwzięcia na rzecz zakładu ubezpieczeń, to zostałby on w całości wykazany na fakturach wystawianych przez lidera i odprowadzony przez lidera do urzędu skarbowego. Jeśli zaś usługa realizowana na rzecz klienta korzysta ze zwolnienia

¹⁰ Wyrok z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie C-77/01 Empresa de Desenvolvimento Mineiro SGPS SA (EDM) vs. Fazenda Pública – opubl. www.curia.europa.eu

z podatku VAT, to również całkowita podstawa do takiego zwolnienia wykazywana jest przez lidera.

Powyższy sposób wykładni przepisów o VAT znajduje potwierdzenie w bogatej, choć raczej starszej praktyce organów podatkowych, jednak spotykany jest także w najnowszych interpretacjach i wyrokach sądów administracyjnych¹¹.

4.3. Rozliczenie partnerów wspólnego przedsięwzięcia jako czynność opodatkowana VAT

Drugi sposób wykładni odwołuje się do brzmienia art. 15 ust. 1 ustawy o VAT, który zawiera listę podmiotów będących podatnikami. Lista ta obejmuje osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą. Z powyższego wynika, że każdy z partnerów jest (i pozostaje) odrębnym podatnikiem VAT – natomiast powołanie wspólnego przedsięwzięcia w opisanej tu formule nie prowadzi do powstania nowego (odrębnego) podatnika. W konsekwencji, także podatek VAT należny z tytułu czynności wykonywanych przez partnerów powinien być przez nich rozliczany odrębnie.

Wskazuje się ponadto, że zgodnie z art. 8 ustawy o VAT, pojęcie „świadczenie usług” ma bardzo szeroki zakres. Przepisom tej ustawy podlegają czynności odpłatne (świadczenia wzajemne) – są one opodatkowane zawsze wówczas, gdy można wyodrębnić dwie strony transakcji: świadczeniodawcę (który występuje w charakterze podatnika podatku VAT) i beneficjenta. Nie można tu pomijać brzmienia art. 29a ust. 1 ustawy o VAT, zgodnie z którym: „*Podstawą opodatkowania [...] jest wszystko, co stanowi zapłatę, którą dokonujący dostawy towarów lub usługodawca otrzymał lub ma otrzymać z tytułu sprzedaży od nabywcy, usługobiorcy lub osoby trzeciej, [...]*”. W świetle tego przepisu, dla opodatkowania nie jest niezbędne, aby wynagrodzenie było otrzymywane od beneficjenta usługi; opodatkowaniu z tytułu świadczonej usługi podlega także wynagrodzenie otrzymane od osoby trzeciej.

Z powyższego wynika, że rozliczenia dokonywane pomiędzy partnerami, będącymi podatnikami podatku VAT, stanowią kwoty należne z tytułu czynności opodatkowanych wykonywanych w ramach zawartej umowy, przez co mieszczą się w zakresie art. 5 ust. 1 ustawy o VAT. Zatem partnerzy działający w ramach wspólnego przedsięwzięcia powinni do wzajemnych rozliczeń oraz do rozliczeń z klientem stosować ogólne zasady dotyczące wystawiania faktur VAT dokumentujących wykonywane usługi.

¹¹ Na przykład wyroki: NSA z 10 października 2014 r. (I FSK 1493/13); WSA w Poznaniu z 23 kwietnia 2012 r. (I SA/Po 880/11); NSA z 12 czerwca 2013 r. (I FSK 1128/12) – opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl; interpretacje: z 14 stycznia 2014 r. (ITPP2/443-1120/13/AP) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy; z 29 listopada 2013 r. (ILPP2/443-885/11/13-S/EN) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu; z 22 czerwca 2010 r. (IPPP3/443-292/10-2/Me) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 15 kwietnia 2009 r. (IBPP1/443-97/09/AS) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach – opubl. www.sip.mf.gov.pl

Przedstawiony sposób wykładni przepisów o podatku VAT w kontekście rozliczania wspólnego przedsięwzięcia jest coraz powszechniejszy w nowszej praktyce organów podatkowych¹², jakkolwiek nie jest tak chętnie akceptowany przez sądy.

Zważywszy na wyraźnie niejednorodną praktykę organów podatkowych w kwestii opodatkowania oraz dokumentowania rozliczeń pomiędzy partnerami umowy o wspólne przedsięwzięcia, a przede wszystkim brak szczegółowych regulacji podatkowych rozstrzygających prawidłowy sposób kwalifikacji takich rozliczeń do celów podatku VAT, w przypadku zamiaru wdrożenia opisywanego tu modelu rekomendowane jest uzyskanie przez każdego z partnerów indywidualnej interpretacji podatkowej potwierdzającej, że dokonywane przez niego rozliczenia nie dotyczą żadnej z czynności opodatkowanych wskazanych w art. 5 ust. 1 ustawy o VAT. Gdyby zaś, w opinii organu podatkowego, powyższe stanowisko było błędne, wskazane będzie potwierdzenie, że zidentyfikowane przez organ podatkowy „usługi” mają charakter usług pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych i jako takie korzystają ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT.

5. Usługi pośrednictwa świadczone „przez wspólne przedsięwzięcie” na rzecz zakładu ubezpieczeń – przesłanki dla zwolnienia z podatku VAT

5. 1. Warunki zwolnienia

Nie jest celem niniejszego artykułu omawianie szczegółowych przesłanek dla zwolnienia usług pośrednictwa ubezpieczeniowego z podatku VAT. Zważywszy jednak na podstawowe znaczenie tego zagadnienia, warto skrótowo przypomnieć, że zwolnienie to zostało wprowadzone przepisem art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT, w świetle którego od podatku zwolnione 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 reasekuracji*”. Powołany przepis implementuje do polskiej ustawy o VAT regulację art. 135 pkt 1 dyrektywy 2006/112/WE Rady¹³, zgodnie z którym państwa członkowskie zwalniają z podatku VAT „*transakcje ubezpieczeniowe i reasekuracyjne wraz z usługami*

¹² Na przykład interpretacje: z 4 września 2014 r. (IPPP1/443-841/14-2/Igo) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 28 sierpnia 2014 r. (ITPP2/443-705/14/AK) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy; z 26 czerwca 2014 r. (IPPP3/443-310/14-2/KT) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 14 lutego 2014 r. (ILPP1/443-1047/13-2/JSK) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu; z 4 sierpnia 2014 r. (IBPP2/443-446/13/WN) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach – opubl. www.sip.mf.gov.pl

¹³ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE L 347/1 z 11 grudnia 2006 r., z późn. zm.).

pokrewnymi świadczonymi przez brokerów ubezpieczeniowych oraz agentów ubezpieczeniowych”.

W polskiej praktyce podatkowej wskazuje się na konieczność uwzględnienia szeregów zasad czy wskazówek warunkujących możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 37 ust. 1 pkt 43 ustawy o VAT:

- podkreśla się, że pojęcia używane do określenia zwolnień, w tym zwolnień zawartych w art. 43 ustawy o VAT, powinny być interpretowane w sposób ścisły, ponieważ zwolnienia te stanowią odstępstwa od ogólnej zasady opodatkowania usług podatkiem VAT¹⁴;
- przywołuje się zasadę autonomii prawa podatkowego, zgodnie z którą przepisy prawa podatkowego stanowią niezależną całość, w stosunku do której inne regulacje mogą być traktowane jako przepisy szczególne tylko wówczas, gdy prawo podatkowe tak stanowi; jakkolwiek zakres zastosowania tej zasady w praktyce jest przedmiotem kontrowersji, to jednak stanowi ona istotny punkt odniesienia dla znaczącej części praktyki podatkowej¹⁵;
- wskazuje się na zasadę prymatu wykładni językowej, wielokrotnie podkreślaną przez Naczelny Sąd Administracyjny (NSA)¹⁶, która, w uproszczeniu, oznacza konieczność interpretowania pojęć zawartych w prawie podatkowym zgodnie z ich rozumieniem w języku potocznym. W praktyce, wykładnia ta opiera się na definicjach słownikowych, w świetle których przez „pośrednictwo” należy rozumieć działalność osoby trzeciej, mającą na celu porozumienie się między stronami lub załatwienie jakichś spraw dotyczących obu stron, kojarzenie kontrahentów w transakcjach handlowych¹⁷. Zasadę tę stosują powszechnie polskie sądy administracyjne¹⁸ i organy podatkowe¹⁹, jak również Trybunał²⁰. Co istotne dla zakresu zwolnienia z podatku VAT, językowa wykładnia pojęcia pośrednictwa prowadzi do zawężonego rozumienia tego pojęcia w stosunku do definicji zawartej w ustawie o pośrednic-

¹⁴ Powyższe stanowisko było wielokrotnie powtarzane przez polskie organy podatkowe, np. w interpretacji z 2 sierpnia 2013 r. (IPPP2/443-381/13-4/RR) wydanej przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie – opubl. www.sip.mf.gov.pl

¹⁵ W świetle uchwały NSA z 29 listopada 1999 r. (FPK 3/99, opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl) milczenie ustawodawcy w zakresie wyraźnego odesłania do definicji jakiegoś pojęcia zawartej w innym akcie prawnym oznacza zakaz sięgania po definicje spoza autonomicznego pojęciowo prawa podatkowego.

¹⁶ Na przykład, w uzasadnieniu do wyroku z 8 kwietnia 1997 r. (SA/Ka 2976/95, opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl) NSA wskazał: „Wykładnia językowa jest pierwszą i podstawową wykładnią w prawie podatkowym i z tego względu ma priorytet przy stosowaniu”.

¹⁷ Tak: internetowy Słownik języka polskiego, www.sjp.pwn.pl

¹⁸ Tak np. wyrok WSA w Warszawie z 2 października 2012 r. (III SA/Wa 3483/11) – opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl

¹⁹ Na przykład interpretacje: z 10 grudnia 2014 r. (ITPP2/443-976/13/AW) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy; z 11 lutego 2014 r. (IPPP2/443-1225/13-2/MM) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie; z 4 grudnia 2013 r. (IBPP2/443-765/13/IK) wydana przez dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach – opubl. www.sip.mf.gov.pl

²⁰ Tak np. wyroki: z 3 grudnia 2001 r. w sprawie C-235/00 CSC Financial Services; z 3 marca 2005 r. w sprawie C-472/03 Staatssecretaris van Financiën v. Arthur Andersen & Co. Accountants c.s.; z 21 czerwca 2007 r. w sprawie C-453/05 Volker Ludwig v. Finanzamt Luckenwalde – opubl. www.curia.europa.eu

twie ubezpieczeniowym, poprzez ograniczenie jego zakresu do „*dokonywania w imieniu ubezpieczyciela lub też w imieniu osoby poszukującej ochrony ubezpieczeniowej wszelkich niezbędnych czynności, które umożliwiłyby zawarcie przez obie strony umowy ubezpieczenia*”²¹. Zatem z podatkowego punktu widzenia, dla kwalifikacji danej czynności jako pośrednictwa ubezpieczeniowego decydujące są te działania, których celem jest „*skojarzenie stron przyszłej umowy ubezpieczenia*”, „*wyszukiwanie klientów ubezpieczeniowych i kontaktowanie ich z ubezpieczycielem*”, „*pozyskiwanie klientów*”, „*wykonywanie czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia*”.

5.2. Zwolnienie z podatku VAT a świadczenie usług pośrednictwa ubezpieczeniowego w ramach wspólnego przedsięwzięcia

Powstaje pytanie, czy w przypadku prowadzenia działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego przez kilku agentów działających w ramach wspólnego przedsięwzięcia, ocena dostępności zwolnienia z podatku VAT przewidzianego w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT powinna zostać dokonana odrębnie – z punktu widzenia każdego z zaangażowanych agentów, czy też łącznie – z punktu widzenia całości realizowanego przez nich przedsięwzięcia składającego się na zleconą przez zakład ubezpieczeń kompleksową usługę pośrednictwa.

Wydaje się, że świadczenie usługi pośrednictwa w modelu umowy o wspólne przedsięwzięcie dostarcza istotnych argumentów za tym drugim stanowiskiem. Innymi słowy, można twierdzić, że jakkolwiek w modelu wspólnego przedsięwzięcia nie powstaje nowy podmiot występujący jako samodzielny (odrębny) usługodawca, to jednak wspólne działanie partnerów można z ekonomicznego punktu widzenia kwalifikować w podobny sposób, tj. jako działanie „nowego/odrębnego” usługodawcy.

Partnerzy występują w ramach zawieranej z zakładem ubezpieczeń umowy wspólnie i razem podejmują zobowiązanie do wykonywania czynności agencyjnych w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń. Każdy z partnerów wspólnego przedsięwzięcia otrzymuje od zakładu ubezpieczeń pełnomocnictwo do wykonywania w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń szeregu działań „pożądanych” z punktu widzenia „podatkowej” definicji pośrednictwa ubezpieczeniowego, takich jak pozyskiwanie klientów, wykonywanie czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia czy zawieranie umów ubezpieczenia.

Co istotne, zobowiązanie do wykonywania powyższych czynności podejmowane jest łącznie przez wszystkich partnerów (agentów ubezpieczeniowych) działających w ramach wspólnego przedsięwzięcia, jakkolwiek ze względów

²¹ Tak np. wyroki: NSA z 26 czerwca 2013 r. (I FSK 922/12); NSA z 21 lutego 2013 r. (I FSK 664/12); WSA w Poznaniu z 3 kwietnia 2012 r. (I SA/Po 4/12); WSA w Warszawie z 24 lutego 2012 r. (III SA/Wa 1845/11) – opubl. www.orzeczenia.nsa.gov.pl

formalnych, każdy z partnerów odrębnie wchodzi w relację umowną z zakładem ubezpieczeń. Niejednokrotnie szczegółowy podział czynności i obowiązków pomiędzy partnerów dokonywany jest dopiero w ramach ich wewnętrznych uzgodnień, zaś zakład ubezpieczeń jest jedynie informowany o ustaleniach partnerów w tym zakresie. Co jednak kluczowe z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń, realizowane przez wspólne przedsięwzięcie czynności mają sens gospodarczy jedynie wówczas, gdy wykonywane są łącznie przez wszystkich partnerów, przy uwzględnieniu odpowiedniego wkładu merytorycznego każdego z nich oraz efektu synergii uzyskanego dzięki ich zgodnemu współdziałaniu.

Wszystko to sprawia, że opisany tu model świadczenia usług pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz zakładu ubezpieczeń przez partnerów działających łącznie w ramach zawiązanego przez nich wspólnego przedsięwzięcia dostarcza argumentów za uznaniem czynności realizowanych przez każdego z partnerów za czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. Dotyczy to również takiej sytuacji, w której indywidualnie analizowany zakres czynności wykonywanych przez danego agenta nie wypełnia przesłanek wynikających z językowej definicji pośrednictwa (a więc np. wówczas, gdy jeden z partnerów angażuje się w pozyskanie klientów i doprowadza do zawarcia z nimi umów ubezpieczenia, drugi zaś skupia się na obsłudze już zawartych umów). Argumenty te wynikają zarówno z ekonomicznej natury umowy o wspólne przedsięwzięcie, jak i relacji, jaka istnieje pomiędzy partnerami zawierającymi taką umowę a zakładem ubezpieczeń jako ich klientem.

W konsekwencji, opisany tu model umowy wielostronnej pozwala na większą elastyczność w ułożeniu przez partnerów wzajemnych relacji, z uwzględnieniem takiego podziału ich obowiązków, który najlepiej odzwierciedla posiadane kompetencje i możliwości. Służy to realizacji nadrzędnego celu współpracy partnerów, jakim jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb zakładu ubezpieczeń jako klienta. Wspomniana elastyczność przejawia się w szczególności w możliwości ograniczenia udziału danego partnera lub partnerów w procesie zawierania umów, przy zachowaniu uprawnienia tego partnera (partnerów) do skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT przewidzianego dla usług pośrednictwa ubezpieczeniowego.

Powyższy wniosek znajduje pośrednio uzasadnienie w praktyce Trybunału, która powołuje się²² na zasadę neutralności podatku VAT i podkreśla, 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 dokonania takiego wyboru wykonywane przez nie czynności nie będą zwolnione z opodatkowania.

²² Tak m.in. wyroki: z 3 kwietnia 2008 r. w sprawie C-124/07 J.C.M. Beheer BV vs. Staatssecretaris van Financiën; z 4 maja 2006 r. w sprawie C-169/04 Abbey National plc, Inscape Investment Fund vs Commissioners of Customs & Excise – opubl. www.curia.europa.eu

6. Podsumowanie

Niezależnie od powyższych argumentów, wskazujących na możliwość wykorzystania modelu wspólnego przedsięwzięcia dla optymalizacji w zakresie podatku VAT, należy uwzględnić okoliczność, że dystrybucja umów ubezpieczeń w opisanym modelu nadal stanowi *novum* na polskim rynku, zaś praktyka interpretacyjna i orzecznicza dotycząca kwalifikacji podatkowej rozliczeń realizowanych w ramach takiego modelu dystrybucji pozostaje niejednorodna i niespójna. Z tego względu, bezpieczne wdrożenie przedmiotowego modelu powinno zostać poprzedzone uzyskaniem indywidualnej interpretacji podatkowej, potwierdzającej prawo do zastosowania zwolnienia, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT, dla usług świadczonych na rzecz zakładu ubezpieczeń „przez wspólne przedsięwzięcie”.

Dorota Walerjan

doradca podatkowy, counsel, Kancelaria Hogan Lovells, Warszawa

Joint Insurance Mediation Services for an Insurance Undertaking by Two or More Insurance Agents in the Light of the VAT Act

The article discusses selected VAT issues arising from the joint venture agreements, concluded by the insurance agents to provide mediation services for insurance undertakings.

Undoubtedly, the formula of cooperation between the insurer and agents acting within the framework of a joint venture is getting more and more popular. Such a popularity results from both legal premises (regulated nature of the market, planned revision of the law related to the pursuit of insurance activity) and the tax optimisation model, with a more flexible application of the VAT exemption.

Although from the legal point of view there is no impediment to the distribution of insurance contracts in the described model of cooperation, it should be emphasized that it is a novelty on the Polish market. Hence, its implementation should always be preceded by an appropriate legal inquiry together with a detailed tax analysis and planning, which will allow to eliminate potential risks, as well as fully benefit from the available optimisation opportunities.

Keywords: VAT tax, VAT exemption, insurance mediation, insurance agent.