

GLOSY

Dr Michał P. Ziemiak

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ORCID: 0000-0001-8543-9458

e-mail: mpz@umk.pl

Glosa aprobowująca do wyroku TSUE z 29.09.2022 r. w sprawie C-633/20. Ubezpieczający a pośrednik ubezpieczeniowy

Approval commentary on the judgment of the CJEU of 29 September 2022
in case C-633/20. Policyholder and insurance intermediary

Streszczenie

W głosowanym wyroku z 29.09.2022 r. (sprawa C-633/20 Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundesverband eV przeciwko TC Medical Air Ambulance Agency GmbH – ECLI:EU:C:2022:733) TSUE uznał, że w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń osoba prawna, której działalność polega na oferowaniu swoim klientom dobrowolnego przystąpienia – za wynagrodzeniem – do umowy ubezpieczenia grupowego, jest pośrednikiem, a więc i dystrybutorem ubezpieczeń. TSUE przyjął, że potrzeba ochrony konsumentów jest równie istotna w odniesieniu do osoby prawnej, zachęcającej konsumentów do przystąpienia do umowy ubezpieczenia grupowego, którą z kolei zawarła z ubezpieczycielem, jak wobec pośrednika ubezpieczeniowego (dystrybutora ubezpieczeń), którego działalność zarobkowa ma na celu bezpośrednie zawieranie umów ubezpieczenia przez takich konsumentów. W ocenie autora tezy ujęte w głosowanym wyroku wymagają pogłębionej refleksji. Celem glosy jest więc ustalenie praktycznego znaczenia orzeczenia TSUE w kontekście polskiego prawa ubezpieczeniowego, które zawiera pewne uregulowania dotyczące możliwości przystąpienia do umowy ubezpieczenia grupowego (m.in. art. 18 u.d.u.r.).

Słowa kluczowe: pośrednik ubezpieczeniowy, dystrybutor ubezpieczeń, ubezpieczenia grupowe, ubezpieczający

JEL: K12, K15, K22

Teza

Artykuł 2 pkt 3 i 5 dyrektywy 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 9.12.2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, zmienionej dyrektywą Parlamentu Euro-

Abstract

The subject of the commentary is an approving analysis of the CJEU judgment of 29 September 2022 in case C-633/20. In the judgment, the CJEU found that in the light of the Insurance Distribution Directive, a legal person which its customers voluntary accession – for certain remuneration – to a group insurance contract is an insurance intermediary, and thus an insurance distributor. The CJEU accepted that the need to protect consumers is equally important in relation to a legal person that encourages customers to join a group insurance contract, which it has concluded with an insurer, and to an insurance intermediary (insurance distributor) whose profit-making activity is aimed at directly concluding insurance contracts. In the author's opinion, the theses included in the judgment require in-depth reflection. The purpose of the gloss is therefore to determine the practical significance of the CJEU ruling in the context of Polish insurance law, which contains certain regulations regarding the possibility of joining a group insurance contract (including article 18 of the Act on Insurance and Reinsurance Activity).

Keywords: insurance intermediary, insurance distributor, group insurance, policyholder

pejskiego i Rady 2014/65/UE z 15.05.2014 r. oraz art. 2 ust. 1 pkt 1, 3 i 8 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20.01.2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, zmienionej dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/411 z 14.03.2018 r. należy interpretować w ten

sposób, że: pojęcie „pośrednika ubezpieczeniowego”, a tym samym pojęcie „dystrybutora ubezpieczeń” w rozumieniu tych przepisów obejmuje osobę prawną, której działalność polega na oferowaniu swoim klientom dobrowolnego przystąpienia, za wynagrodzeniem, które od nich otrzymuje, do umowy ubezpieczenia grupowego, którą wcześniej zawarła z zakładem ubezpieczeniowym, przy czym przystąpienie to uprawnia tych klientów do korzystania ze świadczeń ubezpieczeniowych, w szczególności w przypadku choroby lub wypadku za granicą.

Problem prawny i węzłowe tezy głosowanego wyroku

Wyrok TSUE zapadł na kanwie następującego pytania prejudycjalnego niemieckiego Federalnego Trybunału Sprawiedliwości (Bundesgerichtshof): „Czy przedsiębiorstwo, które w charakterze ubezpieczającego w ramach ubezpieczenia grupowego ubezpiecza swoich klientów od ryzyka choroby lub wypadku podczas podróży zagranicznej oraz od poniesienia kosztów krajowego i międzynarodowego transportu do miejsca zamieszkania, przyznaje konsumentom uprawnienia do korzystania ze świadczeń ubezpieczeniowych w przypadku choroby lub wypadku za granicą, i od pozyskanych członków otrzymuje wynagrodzenie za uzyskaną ochronę ubezpieczeniową, jest pośrednikiem ubezpieczeniowym w rozumieniu art. 2 pkt 3 i 5 dyrektywy 2002/92 i art. 2 ust. 1 pkt 1, 3 i 8 dyrektywy 2016/97?”

Pozwana w postępowaniu głównym zlecała przedsiębiorstwu świadczącemu usługi reklamowe oferowanie konsumentom, w drodze reklamy domokrajnej, możliwości odpłatnego przystąpienia do systemu ubezpieczeń grupowych. W tym celu zawarła umowę ubezpieczenia grupowego obejmującą ochronę w ramach ubezpieczenia od ryzyka choroby lub wypadku podczas podróży zagranicznej oraz ubezpieczenie kosztów krajowego i międzynarodowego transportu do miejsca zamieszkania. Pozwana działała jako ubezpieczający, płacąc składki zakładowi ubezpieczeń. Klienci pozwanej, którzy przystąpili do wykupionego przez nią ubezpieczenia grupowego, uiszczali na jej rzecz wynagrodzenie i w zamian otrzymywali prawo do różnych świadczeń w przypadku choroby lub wypadku za granicą (obejmujących m.in. zwrot kosztów związanych z opieką medyczną, transportem ratowniczym itp.). Działalność pozwanej w postępowaniu głównym nie miała na celu zawarcia umowy ubezpieczenia, lecz umożliwienie konsumentom przystąpienia do ubezpieczenia grupowego, w którym pozwana była ubezpieczającym (stroną umowy ubezpieczenia) oraz zapewnienie im możliwości korzystania ze świadczeń objętych tym ubezpieczeniem. Ani pozwana, ani przedsiębiorstwa świadczące usługi reklamowe, z których ona korzysta, nie posiadały przewidzianego w prawie krajowym zezwolenia na wykonywanie działalności polegającej na pośrednictwie ubezpieczeniowym¹.

Wydając głosowane orzeczenie, TSUE odnosił się zarówno do nieobowiązującej już dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD)², jak i dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń (IDD)³. Pojęcie działalności polegającej na „pośrednictwie

ubebezpieczeniowym” zostało zdefiniowane w IMD jako działalność polegająca na wprowadzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniu takich umów, lub udzielaniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności w przypadku roszczenia. Wspomniane wynagrodzenie może mieć charakter świadczeń pieniężnych lub przybierać inne formy uzgodnionych korzyści ekonomicznych⁴. Pojęcie „dystrybucji ubezpieczeń” w IDD zdefiniowano jako działalność polegającą na doradzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia, na zawieraniu takich umów lub udzielaniu pomocy w administrowaniu takimi umowami i wykonywaniu ich, w szczególności w przypadku roszczenia. Zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 3 IDD „pośrednikiem ubezpieczeniowym” jest każda osoba fizyczna lub prawna, inna niż przedsiębiorstwo świadczące usługi reklamowe lub reasekuracji albo jego pracowników i inna niż pośrednik oferujący ubezpieczenia uzupełniające, która podejmuje lub prowadzi działalność z zakresu dystrybucji ubezpieczeń za wynagrodzeniem. Każdy pośrednik jest z kolei dystrybutorem ubezpieczeń.

Jeśli zaś chodzi o pojęcie „wynagrodzenia”, to zostało ono zdefiniowane w IDD jako odnoszące się do każdej prowizji, honorarium, opłaty lub innej płatności, w tym korzyści ekonomicznej jakiegokolwiek rodzaju lub każdej innej korzyści lub zachęty finansowej lub niefinansowej, oferowanych lub przekazywanych w związku z działalnością w zakresie dystrybucji ubezpieczeń. Ostatecznie, zdaniem TSUE, należy zauważyć, po pierwsze, że pośrednik ubezpieczeniowy jest zdefiniowany jako osoba, która „za wynagrodzeniem” podejmuje lub prowadzi działalność z zakresu dystrybucji ubezpieczeń lub ją wykonuje, a po drugie, że pojęcie działalności „pośrednictwa ubezpieczeniowego” jest zdefiniowane poprzez odniesienie do działalności w zakresie, odpowiednio, pośrednictwa ubezpieczeniowego i dystrybucji ubezpieczeń, określonych w IDD.

Wreszcie, z motywu 9 IMD i z motywu 5 IDD wynika, że dystrybucję produktów ubezpieczeniowych mogą prowadzić różne rodzaje osób lub instytucji oraz że w celu zagwarantowania równego traktowania podmiotów gospodarczych i ochrony konsumentów niezbędne jest, aby wszystkie te osoby lub podmioty były objęte tymi dyrektywami. Oznacza to, że obowiązki uzyskania zezwolenia i rejestracji przewidziane w IMD oraz IDD, które mają na celu w szczególności zagwarantowanie, że pośrednicy ubezpieczeniowi będą wiarygodni oraz że będą dysponować niezbędną wiedzą w dziedzinie pośrednictwa i doradztwa ubezpieczeniowego, powinny być stosowane w ten sam sposób do podmiotów gospodarczych prowadzących tę działalność.

Podzielając opinię rzecznika generalnego, TSUE wskazał, że pośrednik ubezpieczeniowy jest zobowiązany, zgodnie ze wspomnianymi dyrektywami, do przestrzegania w szczególności wszystkich wymogów o charakterze zawodowym, finansowym i organizacyjnym oraz zasad dotyczących prowadzenia działalności, takich jak te mające na celu zapobieżenie ryzyku konfliktu interesów wynikającemu z ewentualnych powiązań między tym pośrednikiem a danym ubezpieczycielem, oraz obowiązków w zakresie udzielania informacji i doradz-

stwa względem tych konsumentów. Owa potrzeba ochrony konsumentów jest równie istotna w odniesieniu do osoby prawnej, która za pomocą modelu gospodarczego takiego jak rozpatrywany w postępowaniu głównym zachęca konsumentów do przystąpienia do umowy ubezpieczenia grupowego, którą zawarła ona z ubezpieczycielem, jak wobec pośrednika ubezpieczeniowego lub dystrybutora ubezpieczeń, których działalność zarobkowa ma na celu bezpośrednie zawieranie umów ubezpieczenia przez takich konsumentów.

Powyższe doprowadziło Trybunał do wniosku, że w sytuacji takiej jak rozpatrywana w postępowaniu głównym warunek dotyczący istnienia wynagrodzenia należy uznać za spełniony. Każde bowiem przystąpienie klienta osoby prawnej, która zawarła umowę ubezpieczenia grupowego z zakładem ubezpieczeń i która uiszcza na tej podstawie składki ubezpieczeniowe na rzecz tego zakładu ubezpieczeń, powoduje dokonanie płatności na rzecz owej osoby prawnej. W niniejszej sprawie pozwana w postępowaniu głównym w zamian za takie wynagrodzenie przyczynia się do uzyskania przez osoby trzecie, czyli jej klientów, ochrony ubezpieczeniowej przewidzianej w umowie zawartej przez nią z zakładem ubezpieczeń. Perspektywa tego wynagrodzenia dla osoby prawnej takiej jak pozwana w postępowaniu głównym stanowi własny interes gospodarczy, odrębny od interesu przystępujących członków w uzyskaniu ochrony ubezpieczeniowej wynikającej ze spornej umowy. TSUE, uwzględniając szerokie rozumienie pojęcia „wynagrodzenia”, wynikające zarówno IMD, jak i IDD, przyjął więc, że bez znaczenia jest to, że jego zapłata była dokonywana przez przystępujących do ubezpieczenia członków, a nie przez ubezpieczyciela, na przykład w formie prowizji.

Trybunał przypominał też, że działalność „pośrednictwa ubezpieczeniowego” określona została w analizowanych dyrektywach w sposób szeroki. Polega ona nie tylko na przedstawianiu i proponowaniu umów ubezpieczenia, lecz także na przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia tych umów, przy czym charakter wskazanych prac przygotowawczych nie jest w żaden sposób ograniczony⁵. Inaczej mówiąc, mimo że IMD i IDD nie wymieniają wyraźnie działalności takiej jak wskazana pytaniu prejudycjalnym, to definicje „pośrednictwa ubezpieczeniowego” należy rozumieć jako obejmujące taką działalność. Działalność taka jest bowiem porównywalna z odpłatną działalnością pośrednika ubezpieczeniowego lub dystrybutora ubezpieczeń. Co więcej, konsumenci powinni korzystać z ochrony na jednakowym poziomie niezależnie od różnic między kanałami dystrybucji, o czym świadczy m.in. motyw 16 IDD. Ostatecznie, włączenie do zakresu stosowania tych dyrektyw osób prowadzących działalność na rynku ubezpieczeń na podstawie modelu gospodarczego takiego jak ten, którego dotyczy pytanie prejudycjalne, może – zdaniem Trybunału – sprzyjać realizacji następujących dwóch celów:

- pozwala uniknąć naruszenia celu polegającego na zapewnieniu równego traktowania wszystkich kategorii osób trudniących się pośrednictwem i dystrybutorów ubezpieczeń;
- objęcie zakresem stosowania IMD oraz IDD osób prawnych, których działalność odpowiada przedstawionej powyżej charakterystyce, poprzez nałożenie na nie obowiązku prze-

strzegania zasad przewidzianych w tych dyrektywach, przyczynia się do poprawy ochrony konsumentów w dziedzinie ubezpieczeń.

Z powyższych względów TSUE przyjął, że pojęcie „pośrednika ubezpieczeniowego”, a tym samym pojęcie „dystrybutora ubezpieczeń” w rozumieniu przepisów obejmuje osobę prawną, której działalność polega na oferowaniu swoim klientom dobrowolnego przystąpienia, za wynagrodzeniem, które od nich otrzymuje, do umowy ubezpieczenia grupowego, którą wcześniej zawarła z zakładem ubezpieczeń, przy czym przystąpienie to uprawnia tych klientów do korzystania ze świadczeń ubezpieczeniowych, w szczególności w przypadku choroby lub wypadku za granicą.

Znaczenie głosowanego orzeczenia dla prawa polskiego – ubezpieczający a pośrednik

Płynące z głosowanego orzeczenia – i zasługujące na pełną aprobatę – wnioski mają charakter uniwersalny dla państw członkowskich UE. Dotyczą one bowiem pojęć funkcjonujących także w Polsce na skutek implementacji IMD, a potem IDD. Z tych względów pojęcia takowe powinny być interpretowane zgodnie z zasadami wykładni prounijnej (nakazującej wykładnię prawa krajowego zgodnie z prawem UE, jego treścią i celem⁶), gwarantując jednocześnie efektywne osiągnięcie rezultatu zakładanego przez ustawodawcę unijnego (*effet utile*). Ostatecznie więc tezy ujęte w głosowanym wyroku wymagają pogłębionej refleksji w kontekście polskiego prawa ubezpieczeniowego.

Przede wszystkim problem uzyskiwania przez ubezpieczającego wynagrodzenia (w umowie ubezpieczenia na cudzy rachunek, w szczególności ubezpieczenia grupowego) doczekał się regulacji ustawowej. Chodzi tu dokładnie o art. 18 ustawy z 11.09.2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁷, który zakazuje, z pewnymi wyjątkami (o czym więcej w dalszej części glosy), uzyskiwania przez ubezpieczającego, jako strony umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek, wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Po wejściu w życie, art. 18 u.d.u.r. interpretowany był w doktrynie rozbieżnie, m.in. w kontekście podmiotu wynagradzającego czy udziału ubezpieczającego w zysku wypracowanym w ramach umowy ubezpieczenia (zamiast wielu zob. Krajewski, 2017, komentarz do art. 18 i powołana tam literatura). Niemniej ostatecznie należy stanąć na stanowisku, że wskazany zakaz ujęto szeroko, co z kolei pozwala przyjąć, że dotyczy on otrzymywania „wynagrodzenia lub innych korzyści” zarówno od dystrybutorów ubezpieczeń (w szczególności zakładów ubezpieczeń, agentów oraz brokerów ubezpieczeniowych), jak i innych podmiotów, w tym ubezpieczonych zainteresowanych pozyskaniem ochrony ubezpieczeniowej (Kowalewski & Ziemiak, 2018, s. 63; Krajewski, 2017, komentarz do art. 18, pkt. 3; Orlicki, 2016, s. 17). Owa szeroka formuła ma kompleksowo blokować możliwość naruszania przepisów, a przede wszystkim naruszenia interesów ubezpieczonych

(Kowalewski & Ziemiak, 2018, s. 63). Jak trafnie wskazuje M. Krajewski, ubezpieczający, którzy uzyskiwaliby korzyści w wyniku objęcia ubezpieczeniem jak największej liczby ubezpieczonych, byłoby bardziej skłonni do zachowania lojalności wobec ubezpieczyciela, który na ogół korzyści tych udzielał, niż wobec ubezpieczonego (Krajewski, 2017, komentarz do art. 18, pkt. 2). Również w orzecznictwie przyjmuje się, że fakt otrzymywania przez ubezpieczającego wynagrodzenia od ubezpieczyciela nie jest typowy dla umowy ubezpieczenia, w tym umowy ubezpieczenia zawartej na cudzy rachunek⁸. Wręcz przeciwnie, taka konstrukcja jest charakterystyczna dla stosunków pośrednictwa ubezpieczeniowego, mając zwłaszcza na uwadze to, że art. 808 Kodeksu cywilnego⁹, regulujący kwestię ubezpieczeń na cudzy rachunek, nie przewiduje jakiegokolwiek świadczenia ubezpieczonego na rzecz ubezpieczyciela lub ubezpieczającego (z wyjątkiem możliwości ponoszenia ciężaru finansowania składki ubezpieczeniowej (zob. więcej Krajewski, 2016, s. 137). Co więcej, żadne inne przepisy nie przewidują możliwości uzyskania wynagrodzenia przez ubezpieczającego, w przeciwieństwie do pośrednika ubezpieczeniowego. Dlatego odpłatne zawieranie umów ubezpieczenia na cudzy rachunek (lub odpłatne umożliwianie przystępowania do umów ubezpieczenia grupowego) można uznać za sprzeczne z ustawą i pozwalające przyjąć, że w takim przypadku ubezpieczający działa jako pośrednik ubezpieczeniowy, do czego zazwyczaj nie ma uprawnień lub nie spełnia stosownych wymogów¹⁰. Rzeczona sprzeczność z ustawą, w szczególności z k.c., jest szczególnie dobrze widoczna w przypadku pobierania przez ubezpieczającego prowizji z tytułu zawieranej przez siebie umowy, ale naliczanej od finansowanej przez ubezpieczonego składki – nie można być uprawnionym do prowizji od świadczenia, do którego zapłacenia jest się zobowiązanym z mocy art. 808 k.c. (Maśniak, 2016, s. 290). Jednocześnie należy zauważyć, że choć w Polsce wynagrodzenie pośrednika ubezpieczeniowego jest płacone przeważnie przez ubezpieczyciela (w formie prowizji agencyjnej lub kurtażu brokerskiego), to art. 22 ust. 1 pkt 5) lit. a), a także art. 32 ust. 1 pkt 6) lit. a) ustawy z 17.12.2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń¹¹ przewidują możliwość uzyskania honorarium bezpośrednio od klienta¹².

Idąc dalej, **w orzecznictwie słusznie podnosi się, że istnieją dwa kryteria rozróżnienia między ubezpieczającym a pośrednikiem ubezpieczeniowym. Po pierwsze, ubezpieczający działa na własny rachunek, a nie jako pełnomocnik ubezpieczyciela (jest zastępcą pośrednim). Po drugie, ubezpieczający działa bez wynagrodzenia, podczas gdy wykonywanie działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego ma charakter odpłatny.** Kolejne kryterium wiąże się z wykluczeniem możliwości obchodzenia przepisów o pośrednictwie ubezpieczeniowym przez samowolne zawieranie umów ubezpieczenia na rzecz osób trzecich odpłatnie, co dodatkowo wyklucza art. 18 u.d.u.r. Zatem, *a contrario*, jeżeli ubezpieczający przyjmuje wynagrodzenie, to trzeba uznać, że prowadzi działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego. Co więcej, w judykaturze wyrażono pogląd, że chociaż w nieobowiązującej już ustawie z 22.05.2003 r. o działalności ubezpieczeniowej¹³ nie było odpowiednika art. 18 u.d.u.r., to wspomniana konkluzja

dotycząca rozróżnienia statusu prawnego ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego niewątpliwie odnosi się także do dawnego stanu prawnego. O prowadzeniu działalności mającej charakter pośrednictwa ubezpieczeniowego świadczy zatem uzyskiwanie za tę działalność wynagrodzenia¹⁴.

Ostatecznie należy więc za TSUE przyjąć, że również w świetle prawa polskiego – z zastrzeżeniem jednak omówionego poniżej wyjątku wynikającego z art. 18 ust. 3 u.d.u.r. – pobieranie wynagrodzenia za umożliwienie przystąpienia do umowy ubezpieczenia grupowego czyni z podmiotu takie wynagrodzenie pobierającego *de facto* pośrednika ubezpieczeniowego w rozumieniu u.d.u. Tym samym, głosowany wyrok bezpośrednio przekłada się na sposób wykładni art. 18 u.d.u.r. Otóż uzyskanie wynagrodzenia lub korzyści przez ubezpieczającego wbrew dyspozycji tego przepisu może skutkować uznaniem ubezpieczającego za pośrednika, co stanowi *sui generis* dodatkową sankcję za działanie sprzeczne z prawem. Wiąże się z tym szereg konsekwencji, w szczególności penalizacja takiej działalności¹⁵ czy też możliwość wpisu na listę ostrzeżeń publicznych Komisji Nadzoru Finansowego. Wreszcie, w świetle zarówno art. 758 § 1 k.c. (umowa agencyjna), jak i art. 13 u.d.u., usługi pośredników ubezpieczeniowych mogą być świadczone wyłącznie w ramach prowadzonej działalności gospodarczej (Zieleniecki, 2010). Jeżeli więc podmiot otrzymujący wynagrodzenie nie prowadzi działalności gospodarczej, uznanie go za pośrednika będzie równoznaczne z koniecznością wypełnienia przezeń wymogów ustawy z 6.03.2018 r. – Prawo przedsiębiorców¹⁶ oraz uiszczenia należnych zobowiązań publiczno-prawnych (w tym składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz podatków).

Trzeba jednak pamiętać, że zarówno w głosowanym wyroku, jak i we wcześniejszych orzeczeniach TSUE¹⁷ przyjął, że status dystrybutora ubezpieczeń (w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 8 IDD) nie jest sam w sobie niezgodny ze statusem ubezpieczającego. TSUE stoi na stanowisku, że ubezpieczający przedsiębiorca, który – jak miało to miejsce w sprawach C-143/20 i C-213/20 – wykonuje zarazem za wynagrodzeniem działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego, polegającą na oferowaniu konsumentom przystąpienia do grupowej umowy *unit-linked* i zawarcia w ten sposób umowy ubezpieczenia na życie z zakładem ubezpieczeń. Należałoby ostatecznie przyjąć, że Trybunał dopuszcza wskazane „łączenie ról” pod warunkiem wszakże spełnienia wymogów publiczno-prawnych stawianych pośrednikom (zob. podobnie w kontekście prawa niemieckiego Fras & Zgoninia, 2023).

Należy jednak pamiętać, że zgodnie ze wspomnianym art. 18 ust. 3 u.d.u.r. omówiony powyżej zakaz nie dotyczy umów ubezpieczenia grupowego, zawartych na rachunek pracowników lub osób wykonujących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych oraz członków ich rodzin, a także umów zawartych na rachunek członków stowarzyszeń, samorządów zawodowych lub związków zawodowych. W tych przypadkach ubezpieczający może więc pobierać wynagrodzenie. W doktrynie (zob. Pokrzywniak, 2016, s. 50–51; Orlicki, 2019, pkt 3) wyrażono pogląd, że po wejściu w życie IDD oraz u.d.u. ubezpieczający – bez względu na to, jakiego rodzaju czynności wykonuje i czy jest za to wynagradzany – nie może być uznany

za dystrybutora ubezpieczeń, gdyż dystrybutorem w świetle art. 3 ust 1 pkt 8 u.d.u. jest wyłącznie zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy, agent ubezpieczeniowy oraz agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające. Czy głosowane orzeczenie zmienia sposób interpretacji art. 18 ust. 3 u.d.u.r.? Wydaje się, że nie. Po pierwsze, mamy do czynienia z wyraźną regulacją ustawową, ustalającą wyjątek od ogólnej reguły zakazu wynagradzania ubezpieczającego. Po drugie, we wskazanym przepisie ubezpieczonymi są wymienione w nim grupy osób, a ubezpieczającym jest podmiot złączony z nimi stosunkiem decydującym o zaliczeniu do tej grupy osób (Krajewski, 2017, komentarz do art. 18, pkt. 7). Chodzi więc o zaspokajanie szczególnych i konkretnych potrzeb ubezpieczeniowych, konkretnych grup ubezpieczonych. Po trzecie, ustawodawca nałożył na ubezpieczających pewne obowiązki informacyjne¹⁸ oraz – poprzez odesłanie do odpowiedniego stosowania art. 7 u.d.u. – zobowiązał do postępowania uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów (przez pojęcie to rozumieć należy ubezpieczonych). Dotyczy to przede wszystkim sposobu wynagradzania ubezpieczającego, który nie może być sprzeczny z obowiązkiem działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem ubezpieczonych. Rzeczne obowiązki mają tu fundamentalne znaczenie. Otóż ustawodawca przewidział wymogi o charakterze wybitnie lojalnościowym, których celem jest ograniczenie ryzyka występowania nieuczciwych praktyk po stronie ubezpieczających, wynagradzanych za wykonywanie czynności (zob. też Fras & Zgoninia, 2023). Takowe wynagrodzenie ujęte zostało w wyrażne, normatywne granice, zapobiegające chociażby zjawisku missellingu. Co więcej, ubezpieczający musi o charakterze wynagrodzenia poinformować ubezpieczonego jeszcze przed przystąpieniem do umowy ubezpieczenia grupowego. Tym samym ubezpieczony jest świadomy, że ubezpieczający otrzymuje gratyfikacje od ubezpieczyciela. Analogicznych wymogów nie sposób z kolei znaleźć w przypadku ubezpieczających niezwołanych z zakazu pobierania wynagrodzenia. Podmioty wskazane w art. 18 ust. 3 u.d.u.r. należy więc uznać za szczególną kategorię ubezpieczających, których możemy określić także jako quasi-pośredników. Ostatecznie uregulowania art. 18 ust. 4 i 5 u.d.u.r., niezależnie od wniosków płynących z głosowanego wyroku TSUE, zabezpieczają interesy ubezpieczonych.

Znaczenie głosowanego orzeczenia dla prawa polskiego – wpływ na stosunki ubezpieczeniowe

Do rozważenia pozostaje jeszcze kwestia nieporuszona co prawda wprost w głosowanym orzeczeniu, niemniej pozostająca w nim ścisłym związku, a mianowicie ważności umowy ubezpieczenia, do której za wynagrodzeniem przystępowali ubezpieczeni (i wynikających z tejże umowy stosunków ubezpieczenia). W literaturze (Krajewski, 2017, komentarz do art. 18, pkt 8) wyrażono pogląd, zgodnie z którym zawarcie umowy pozostającej w sprzeczności z art. 18 u.d.u.r. powoduje jej nieważność na podstawie art. 58 § 1 k.c. jako czynności prawnej sprzecznej z ustawą (jeżeli zaś postano-

wienie zapewniające uzyskiwanie przez ubezpieczającego nieuprawnionej korzyści jest jedynie elementem czynności prawnej wywołującej dalej idące skutki, zastosowanie znajdzie art. 58 § 3 k.c.). Tymczasem analiza wyroku TSUE pozwala przyjąć, że jednym z motywów rozstrzygnięcia było zapewnienie klientom (w tym przypadku ubezpieczonym) ochrony ich interesów na warunkach IDD. Interesem klientów będzie tu przede wszystkim uzyskanie stosownej ochrony ubezpieczeniowej (Ziemiak, 2017, s. 337). Czy więc mimo wadliwej figury prawnej dystrybucji (ubezpieczający zamiast pośrednika) zawarta przez ubezpieczającego umowa i wynikające z niej pojedyncze stosunki ubezpieczenia pozostają ważne? Postanowienia dotyczące wynagradzania ubezpieczającego mogą zostać zawarte zarówno w umowie ubezpieczenia, jak i poza nią (np. w odrębnych porozumieniach). W pierwszym przypadku nieważność takich postanowień nie powinna prowadzić do nieważności całej umowy, o ile w pozostałym zakresie umowa ubezpieczenia określa jej *essentialia negotii* i nie jest sprzeczna z prawem (art. 807 § 1 k.c.). W drugim zaś nieważność całego porozumienia o wynagradzaniu ubezpieczającego – jako odrębne zobowiązanie – nie powinna wpływać na ważność samej umowy ubezpieczenia. Jeżeli jednak ubezpieczający jest *de facto* pośrednikiem, powstaje wątpliwość, czy wciąż mamy do czynienia z ubezpieczeniem grupowym (lub szerzej – na cudzy rachunek), czy z szeregiem indywidualnych umów ubezpieczenia, gdzie ubezpieczeni są także ubezpieczającymi? Wydaje się, że przyjęcie drugiego rozwiązania byłoby dla ubezpieczonych niekorzystne, a wręcz mogłoby prowadzić do naruszenia ich interesów¹⁹. Należałoby więc uznać, iż umowa ubezpieczenia grupowego pozostaje ważna. **Inaczej mówiąc, chodzi tu o „napiętnowanie” nieuczciwych ubezpieczających, nie zaś pozbawianie ubezpieczonych ochrony ubezpieczeniowej, co zresztą było elementem stanu faktycznego w głosowanym orzeczeniu**²⁰. Wreszcie, o czym była już mowa, TSUE nie wyklucza statusu ubezpieczającego także jako pośrednika ubezpieczeniowego – na pierwszy plan wysuwają się tu wymogi publicznoprawne, nie zaś chęć ingerencji w istniejące już umowy czy stosunki ubezpieczenia. Wnioski płynące z tegoż orzeczenia powinny więc wpływać na podejmowanie przewidzianych prawem działań organów takich jak KNF czy np. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), przy zachowaniu możliwości korzystania przez ubezpieczonych z zawartej na ich rachunek umowy ubezpieczenia.

Wnioski końcowe

Analiza wyroku TSUE z 29.09.2022 r. w sprawie C-633/20 prowadzi do następujących wniosków. Po pierwsze, otrzymywanie wynagrodzenia przez ubezpieczającego – niezależnie od tego, kto owo wygrodenia uiszcza – może prowadzić do uznania takiego ubezpieczającego za pośrednika ubezpieczeniowego, z uwzględnieniem szczególnego statusu podmiotów, o których mowa w art. 18 ust. 3 u.d.u.r. Po drugie, uznanie ubezpieczającego za *de facto* pośrednika ubezpieczeniowego powinno skutkować podjęciem przez właściwe organy

(takie jak np. KNF czy prokuratura) czynności przewidzianych prawem, a mających na celu usunięcie nieprawidłowości czy publiczne poinformowanie o stwierdzonych nieprawidłowościach (choćby poprzez wpis na listę ostrzeżeń publicznych). Po trzecie, powyższe „przekwalifikowanie” ubezpieczającego na pośrednika stanowi niejako dodatkową sankcję za naruszenie art. 18 u.d.u.r. (poza nieważnością ustaleń dotyczących wypłaty ubezpieczającemu wynagrodzenia, ale nie samej umowy ubezpieczenia), która nie zaistniałaby, gdyby

ubezpieczający spełnił wymogi publicznoprawne stawiane pośrednikom ubezpieczeniowym. Wreszcie, po czwarte, ubezpieczeni którzy skorzystali z możliwości przystąpienia do umowy ubezpieczenia zawartej na ich rachunek (w szczególności ubezpieczenia grupowego), nie powinni z powodu nieuczciwego postępowania ubezpieczającego być pozbawiani ochrony ubezpieczeniowej.

Z powyższych względów głosowane orzeczenie zasługuje na pełną aprobatę.

Przypisy/Notes

¹ W przypadku prawa niemieckiego chodzi tu dokładnie o § 34d ust. 1 Gewerbeordnung (niemieckiej ustawy o prowadzeniu działalności gospodarczej z 21.06.1896 r., BGBl. 2023 I Nr 172 – GewO).

² Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 9.12.2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. Urz. L 9 z 15.01.2003, s. 3).

³ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20.01.2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz. Urz. L 26 z 2.02.2016, s. 19).

⁴ TSUE dokonał w głosowanym orzeczeniu przeglądu definicji pojęcia wynagrodzenia we wszystkich dyrektywach, potwierdzając konieczność szerokiej wykładni tego pojęcia, która pozwala na urzeczywistnienie celów stawianych zarówno IMD, jak i IDD.

⁵ Zob. m.in. wyrok TSUE z 31.05.2018 r., w sprawie Länsförsäkringar Sak Försäkringsaktiebolag i in., C-542/16, pkt 37, 53, ECLI:EU:C:2018:369.

⁶ Zob. wyrok Trybunału z 7.09.1989 r. w sprawie Criminal proceedings against H. F. M. Nijman, C-125/88, ECR 1989, s. I-3533.

⁷ T.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 2283, dalej jako u.d.u.r.

⁸ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 23.05.2019 r., VII AGa 684/18, Legalis nr 2241795.

⁹ Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 1360, dalej jako k.c.

¹⁰ Zob. m.in. postanowienie SN z 16.09.2019 r., III CZP 107/18, Legalis nr 1921266 czy wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 23.05.2019 r., V Ca 1540/18, Legalis nr 2438411.

¹¹ T.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 905 ze zm., dalej jako u.d.u.

¹² Gwoli ścisłości wskazać należy, że u.d.u. definiuje pośrednictwo ubezpieczeniowe jako wykonywanie dystrybucji ubezpieczeń lub dystrybucji reasekuracji przez pośredników ubezpieczeniowych, a więc przez agenta ubezpieczeniowego, agenta oferującego ubezpieczenia uzupełniające, brokera ubezpieczeniowego oraz brokera reasekuracyjnego, którzy wykonują dystrybucję ubezpieczeń albo dystrybucję reasekuracji za wynagrodzeniem.

¹³ T.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 1206 ze zm.

¹⁴ Postanowienie SN z 16.09.2019 r., III CZP 107/18, Legalis nr 1921266.

¹⁵ Zgodnie z art. 89 ust. 1 u.d.u. kto wykonuje działalność agencyjną z naruszeniem wymogów w zakresie podejmowania tej działalności określonych w ustawie, czynności agencyjne, nie będąc do tego upoważnionym, działalność brokerską w zakresie ubezpieczeń lub w zakresie reasekuracji bez wymaganego zezwolenia, bądź czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń lub reasekuracji, nie będąc do tego upoważnionym, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo karze pozbawienia wolności do lat 2.

¹⁶ T.j. Dz.U. z 2023 r. poz. 221.

¹⁷ Zob. wyrok z 24.02.2022 r. w sprawach połączonych C-143/20 i C-213/20 A przeciwko O oraz G. W., E. S. przeciwko A. Towarzystwu Ubezpieczeń Życie S.A., ECLI:EU:C:2022:118.

¹⁸ Zgodnie z art. 18 ust. 4 u.d.u.r., przed przystąpieniem do umowy ubezpieczenia grupowego ubezpieczający przekazuje osobie zainteresowanej przystąpieniem do takiej umowy informacje o: 1) firmie zakładu ubezpieczeń oraz adresie jego siedziby; 2) charakterze wynagrodzenia w rozumieniu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, otrzymywanego w związku z proponowanym przystąpieniem do umowy ubezpieczenia grupowego; 3) możliwości złożenia reklamacji, wniesienia skargi oraz pozasądowego rozwiązywania sporów.

¹⁹ Chociażby w kontekście braku umocowania ubezpieczającego będącego de facto pośrednikiem – zgodnie z u.d.u. zarówno broker, jak i agent ubezpieczeniowy działają na podstawie stosownego pełnomocnictwa, którego nie udziela się z kolei ubezpieczającemu. Jeżeli więc uznamy ubezpieczającego za agenta ubezpieczeniowego (a tak zapewne będzie w większości przypadków podobnych do tego z głosowanego orzeczenia), to w grę wchodzi przepisy o *falsus procurator* (art. 103 k.c.), ergo konieczność potwierdzenia ważności indywidualnych umów ubezpieczenia przez zakład ubezpieczeń.

²⁰ Gdzie organizacja Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände, uznawszy, że działalność ubezpieczającego odpowiada działalności pośrednika ubezpieczeniowego i z tego tytułu może być wykonywana po uzyskaniu takiego zezwolenia, wniosła do Landgericht Koblenz (sądu krajowego w Koblencku, Niemcy) powództwo z żądaniem nakazania pozwanej zaniechania wykonywania tej działalności.

Bibliografia/References

Literatura/Literature

Fras, M., & Zgonina, O. (2023). ECJ – Group organizer as a distributor by the terms of IDD Commentary Judgement of the Court (First Chamber) of 29 September 2022 in case C-633/20, Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundesverband eV v. TC Medical Air Ambulance Agency GmbH, ECLI:EU:C:2022:733. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (1), 97–113. <https://doi.org/10.33995/wu2023.1.6>

Kowalewski, E., & Ziemiak, M. P. (2016). Problem wynagradzania ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia na cudzy rachunek z pozycji agenta ubezpieczeniowego. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), 55–66. <https://doi.org/10.33995/wu2019.3.5>

Krajewski, M. (2016). *Umowa ubezpieczenia. Art. 805–834 k.c. Komentarz*. C.H.Beck.

Krajewski, M. (2017). Komentarz do art.18. W: M. Szczepańska, & P. Wajda (Red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*. Lex.

Maśniak, D. (2016). Specyfika ubezpieczeń grupowych w świetle ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej i kodeksu cywilnego. *Gdańskie Studia Prawnicze*, (2), 281–294.

Orlicki, M. (2016). Kilka uwag o przepisach dotyczących ubezpieczeń na cudzy rachunek w nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. *Prawo Asekuracyjne*, (1), 13–23.

Orlicki, M. (2019). Ubezpieczenia grupowe po wejściu w życie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. *Prawo Asekuracyjne*, (1).

Pokrzywniak, J. (2016). Zakaz otrzymywania przez ubezpieczającego oraz osoby reprezentujące ubezpieczającego wynagrodzenia lub innych korzyści w ubezpieczeniu na cudzy rachunek. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), s. 31–43.

Zieleniecki, M. (2010). Głosa do wyroku SN z dnia 12 listopada 2008 r., I UK 87/08. *Orzecznictwo Sądów Polskich*, (11), poz. 117.

Ziemiak, M. P. (2017). *Postanowienia niedozwolone na tle umów ubezpieczenia. Studium cywilnoprawne*. TNOiK.

Akty prawne/Legal acts

Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 9.12.2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (Dz. Urz. L 9 z 15.01.2003, s. 3).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20.01.2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz. Urz. L 26 z 2.02.2016, s. 19).

Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 1360).

Ustawa z 22.05.2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 1206 ze zm.).

Ustawa z 11.09.2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. z 2022 r., poz. 2283).

Ustawa z 17.12.2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz. U. z 2022 r., poz. 905 ze zm.).

Ustawa z 6.03.2018 r. – Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz.U. z 2023 r., poz. 221).

Orzeczenia/Judgments

Postanowienie SN z 16.09.2019 r., III CZP 107/18, Legalis nr 1921266.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 23.05.2019 r., VII AGa 684/18, Legalis nr 2241795.

Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 23.05.2019 r., V Ca 1540/18, Legalis nr 2438411.

Wyrok Trybunału z 7.09.1989 r. w sprawie Criminal proceedings against H. F. M. Nijman, C-125/88, ECR 1989, s. I-3533.

Wyrok TSUE z 31.05.2018 r., w sprawie Länsförsäkringar Sak Försäkringsaktiebolag i in., C-542/16, ECLI:EU:C:2018:369.

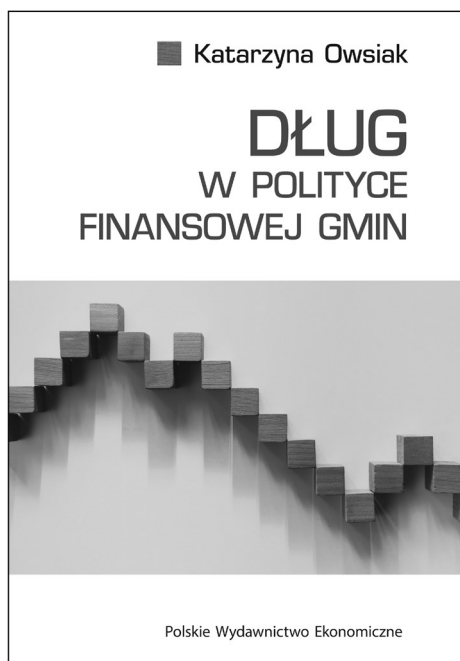
Wyrok TSUE z 24.02.2022 r. w sprawach połączonych C-143/20 i C-213/20 A przeciwko O oraz G.W., E.S. przeciwko A. Towarzystwu Ubezpieczeń Życie S.A., ECLI:EU:C:2022:118.

Dr Michał P. Ziemiak

Adiunkt w Katedrze Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego UMK w Toruniu, radca prawny przy OIRP w Toruniu.

Dr Michał P. Ziemiak

Assistant Professor in the Department of Insurance and Medical Law at the NCU in Toruń and attorney-at-law.



== **NOWOŚĆ** ==

Katarzyna Owsiak

DŁUG W POLITYCE FINANSOWEJ GMIN

Publikacja składa się z dwóch części. Pierwsza poświęcona jest problematyce długu publicznego powstającego na szczeblu zarówno centralnym, jak i samorządowym – przede wszystkim lokalnym. Drugą część stanowi prezentacja wyników badań skoncentrowanych właśnie na długu lokalnym. (...) Książka wypełnia lukę w obszarze publikacji poświęconych finansom, gdyż prezentuje wyniki badań prowadzonych przez autorkę, dotyczących długu lokalnego w odniesieniu do gmin w ujęciu globalnym, w wyodrębnionym regionie i w wybranych pojedynczych gminach. Szczególnym walorem tej części opracowania są metody zastosowane do analizy zebranych materiałów. (...) Wysoko oceniam zawartość książki, która będzie stanowić unikalną pozycję wśród opracowań poświęconych finansom jednostek samorządu terytorialnego, szczególnie instrumentom dłużnym.

Z recenzji prof. dr hab. Krystyny Piotrowskiej-Marczak

pośrednio dotyczą prezentowanych treści. Jednocześnie autorka starała się powiązać problematykę zadłużenia gmin oraz powodów wykorzystywania instrumentów dłużnych w finansowaniu zadań JST z elementami rozwoju w ujęciu ogólnym. (...) Wybór tematyki należy uznać za interesujący, gminy zostały bowiem zaprezentowane jako podmioty wykorzystujące instrumenty dłużne w finansowaniu działań prorozwojowych.

Z recenzji dr. hab. Marka Dylewskiego, prof. WSB