

JAKUB POKRZYWNIAK

Zakaz otrzymywania przez ubezpieczającego oraz osoby reprezentujące ubezpieczającego wynagrodzenia lub innych korzyści w ubezpieczeniu na cudzy rachunek¹

Przepis art. 18 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej wprowadził zakaz wynagradzania ubezpieczającego oraz osób reprezentujących ubezpieczającego w ubezpieczeniu na cudzy rachunek, w szczególności w ubezpieczeniu grupowym, w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umów ubezpieczenia. Przepis ten zrodził wiele wątpliwości w praktyce oraz stał się źródłem dyskusji w nauce prawa. Jego właściwa interpretacja wymaga uwzględnienia genezy tej regulacji prawnej, a w szczególności stanowisk prezentowanych przez Rzecznika Ubezpieczonych i Komisję Nadzoru Finansowego w okresie poprzedzającym uchwalenie wspomnianej ustawy, jak również przebiegu prac legislacyjnych. Dopiero przez przyzmat intencji leżących u podstaw tego przepisu możliwe jest dokonanie jego właściwej interpretacji. Celem deklarowanym przez prawodawcę było bowiem wyeliminowanie z praktyki obrotu rozwiązania polegającego na pobieraniu wynagrodzenia przez ubezpieczającego w sytuacji, w której faktyczna rola ubezpieczającego postrzegana mogłaby być jako zbliżona do roli pośrednika ubezpieczeniowego. Paradoksalnie jednak wprowadzenie w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej art. 18 pozwala stawiać tezę, że prawodawca przesądził, iż praktyka wynagradzania ubezpieczającego w ubezpieczeniu grupowym nie pozwala sama przez się na kwalifikowanie jego działalności jako pośrednictwa ubezpieczeniowego. Gdyby tak bowiem było, do zakwestionowania tej praktyki wystarczyłyby obowiązujące już przepisy ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym i nie byłaby potrzebna kolejna regulacja prawna powtarzająca zakaz wynikający ze wspomnianych przepisów.

Niniejszy artykuł stanowi również analizę kluczowych problemów interpretacyjnych powstających na gruncie art. 18, a w szczególności zagadnienia rozumienia „innych korzyści”, problemu związku „innych korzyści” z „czynnościami polegającymi na oferowaniu możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej

1. Autor dziękuje aplikantce radcowskiej Pani Aleksandrze Przybysz za pomoc w przygotowaniu niniejszego artykułu.

lub z wykonywaniem umowy ubezpieczenia”, dopuszczalnością wypłacania kurtażu z tytułu umów ubezpieczenia grupowego brokerom ubezpieczeniowym, którzy pośredniczyli przy ich zawarciu, a także interpretacji wyjątków od zakazu wynikającego z art. 18 ust. 1 i 2 przewidzianego w ust. 3 tego artykułu.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia grupowe, wynagrodzenie dla ubezpieczającego, pośrednictwo ubezpieczeniowe, konflikt interesów.

Wprowadzenie

Przedmiotem niniejszego opracowania jest zakaz otrzymywania przez ubezpieczającego lub osoby go reprezentujące wynagrodzenia lub innych korzyści, wynikający z art. 18 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej². Przywołany przepis ma istotne znaczenie dla funkcjonowania obrotu, a także wzbudził już żywe zainteresowanie przedstawicieli doktryny, wywołując przy tym liczne kontrowersje. Wymaga on zatem kompleksowej i pogłębionej analizy. W praktyce zakaz wynikający z art. 18 u.dz.u.r. dotyczy przede wszystkim ubezpieczeń grupowych, stąd też dalsze rozważania koncentrują się na tej postaci ubezpieczeń na cudzy rachunek.

1. Geneza art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej

Jak wiadomo, zapis art. 18 w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej był reakcją na coraz bardziej rozpowszechnioną praktykę wynagradzania ubezpieczających z tytułu oferowania ochrony ubezpieczeniowej w ramach ubezpieczeń grupowych oraz wykonywania tych umów. Praktyka ta intensywnie rozwijała się co najmniej od lat 90. ubiegłego stulecia, na co wpływ miał przede wszystkim wzrost znaczenia gospodarczego współpracy bankowo-ubezpieczeniowej (*bancassurance*). Najczęściej stosowanym rozwiązaniem było wypłacanie wynagrodzenia ubezpieczającemu przez ubezpieczyciela. Zdarzały się jednak również przypadki, kiedy to ubezpieczeni finansowali wynagrodzenie ubezpieczającego. Oba te rozwiązania zaczęły jednak budzić coraz większe wątpliwości doktryny prawa, a także organów i instytucji odpowiedzialnych za funkcjonowanie rynku ubezpieczeniowego.

Jak się wydaje, praktyka wynagradzania ubezpieczającego w ubezpieczeniu grupowym została po raz pierwszy zdecydowanie i jednoznacznie zakwestionowana w raporcie Rzecznika Ubezpieczonych pt. *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce* z dnia 13 grudnia 2007 r. Rzecznik Ubezpieczonych wyraził w nim następujący pogląd: „jeżeli bank jest ubezpieczającym, wówczas nie może on wykonywać na rzecz zakładu ubezpieczeń świadczeń akwizycyjnych, likwidacyjnych i innych podobnych dotyczących umów ubezpieczenia zawieranych przez bank. Bank wykonywałby je *de iure* wobec samego siebie, bowiem to on sam jest stroną umowy, która do jej zawarcia może być skłoniona (akwizycja) i która zgłasza roszczenia wobec ubezpieczyciela (tzw. likwidacja szkód). Ograniczenia te nie dotyczą natomiast sytuacji, w której bank występuje jako agent ubezpieczeniowy. W praktyce jednak przyjmowane są rozwiązania, w których bank jako ubezpieczający staje się zainteresowany w pozyskaniu jak największej liczby potencjalnych ubezpieczonych, gdy od tego zależy również wysokość jego przychodów. Wówczas *de facto* bank nieraz wykonuje swego rodzaju akwizycję ubezpieczeń

2. Dz. U. 2015, poz. 1844 z późn. zm., dalej także jako: u.dz.u.r.

dla zakładu ubezpieczeń. Podobnie w żadnym razie bank nie może podejmować wobec ubezpieczyciela zobowiązań dotyczących inkasa składki ubezpieczeniowej, bowiem to właśnie bank jako ubezpieczający zobowiązany jest do jej zapłacenia. Brak jest również podstawy prawnej, dla której bank otrzymywałby od zakładu ubezpieczeń prowizję lub inne wynagrodzenie za zawarcie umowy ubezpieczenia lub jej wykonywanie. W szczególności regulacje prawne nie przewidują konstrukcji, w której ubezpieczający dzieli się z zakładem ubezpieczeń składką ubezpieczeniową pochodzącą ze środków dostarczonych przez ubezpieczonych. W praktyce jednak tego typu rozwiązania występują, przy czym zdarza się nawet, że bank, jako ubezpieczający otrzymuje prowizję od ubezpieczyciela z tytułu składki, którą formalnie sam płaci, lecz która pochodzi z opłat wnoszonych przez ubezpieczonych klientów banku. Pobieranie przez bank, jako ubezpieczającego wynagrodzenia od zakładu ubezpieczeń stanowiącego część składki, która pochodzi ze środków ubezpieczonych klientów banku może być uznane w konkretnym przypadku za naruszenie interesów klientów, gdyby bank, zawierając umowę na rzecz klientów jednocześnie wynagradzany był przez drugą stronę umowy – ubezpieczyciela.³ W konkluzji powyższych rozważań Rzecznik Ubezpieczonych wyraził pogląd, zgodnie z którym postanowienia umowne zobowiązujące ubezpieczającego do dokonywania jakichkolwiek czynności akwizycyjnych, likwidacyjnych, inkasa składek etc. mogą wskazywać, że bank występuje jako *quasi*-pośrednik ubezpieczeniowy.⁴

Następnie należy odnotować stanowisko Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego, który w dniu 21 lutego 2012 r. wystosował do wszystkich prezesów zarządów banków i zakładów ubezpieczeń pismo, w którym również zakwestionował „faktyczne łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego”⁵. Przewodniczący KNF stwierdził, że „w praktyce obrotu zdarza się, że bank występuje jako strona umowy ubezpieczenia (ubezpieczający) i jednocześnie pobiera od zakładu ubezpieczeń prowizję, tak jak pośrednik ubezpieczeniowy. Podkreślenia wymaga tu zagadnienie konfliktu interesów: bank jako ubezpieczający jest stroną umowy o świadczenie usługi ubezpieczeniowej i reprezentując ubezpieczonych kredytobiorców, powinien być zainteresowany (podobnie jak kredytobiorca) w ustanowieniu realnej i korzystnej ochrony ubezpieczeniowej, gdyż jest jej – jako wierzyciel kredytobiorcy – beneficjentem. Jednocześnie – otrzymując od zakładu ubezpieczeń prowizję z tytułu pozyskania nowych ubezpieczonych – bank działa w interesie ubezpieczyciela, zwiększając przypis składki ubezpieczeniowej. [...] Ponadto samo pobieranie prowizji przez bank od zakładu ubezpieczeń z tytułu pozyskiwania klientów (ubezpieczonych) powinno być w świetle polskich i europejskich regulacji dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego zakwalifikowane jako działalność z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego.”⁶ Warto zauważyć, że z przytoczonej wypowiedzi zdaje się wynikać, że Przewodniczący KNF wręcz zakwalifikował praktykę pobierania prowizji przez bank w ubezpieczeniu grupowym jako pośrednictwo ubezpieczeniowe *sensu stricto*.

Ponieważ prawdopodobnie wspomniane pismo Przewodniczącego KNF nie odniosło oczekiwanego przezeń skutku, Komisja Nadzoru Finansowego zdecydowała się na sformułowanie

3. *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych* (13.12.2007), https://rf.gov.pl/files/108_40_Raport_bancassurance.pdf [dostęp: 3.12.2016], s. 14–15.

4. *Ibidem*, s. 15–16.

5. Nr DLU/606/33/1/2012, s. 1, https://www.knf.gov.pl/Images/bancassurance_banki_zu_tcm75-29294.pdf [dostęp: 3.12.2016].

6. *Ibidem*, s. 1–2.

wskazówek dotyczących funkcjonowania ubezpieczeń grupowych w sektorze bankowym – zwłaszcza w aspekcie wynagradzania ubezpieczającego – wydając w czerwcu 2014 r. Rekomendację U, dotyczącą dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*⁷. Zwrócić należy uwagę w szczególności na rekomendację 7, zgodnie z którą „bank powinien prowadzić działalność w sposób niepowodujący wystąpienia konfliktu interesów, w szczególności bank powinien zapewnić, że nie będzie dochodziło do jednoczesnego, w tym faktycznego, występowania banku jako ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego.” Zgodnie z punktem 7.1, „bank jako ubezpieczający w danej umowie ubezpieczenia nie powinien jednocześnie – przy tej samej umowie – występować jako pośrednik ubezpieczeniowy. Jednoczesne, nawet faktyczne, występowanie banku jako ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego w ujęciu przedmiotowym należy uznać za niedopuszczalne.” Natomiast zgodnie z punktem 7.3. „w sytuacji, gdy bank występuje jako pośrednik ubezpieczeniowy, otrzymuje wynagrodzenie od zakładu ubezpieczeń.” Dalej natomiast, w myśl punktu 7.4. „w sytuacji, gdy bank występuje jako ubezpieczający, może otrzymywać wyłącznie ekwiwalent za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia na zasadach określonych w rekomendacji 17”. Rekomendacja 17, do której nawiązuje punkt 7.4., stanowi zaś, że „bank będący ubezpieczającym może otrzymywać od klienta wyłącznie zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia.” Rozwinięcie tych zasad znajduje się m.in. w punkcie 17.1., który stanowi „w sytuacji, kiedy bank występuje jako ubezpieczający, bank może otrzymywać zwrot kosztów czynności związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia wyłącznie w zakresie odpowiadającym ponoszonym kosztom z tego tytułu. Ekwiwalent ten może być opłacany wyłącznie przez klienta. W takim przypadku bank powinien dokonać stosownych ustaleń w bezpośredniej relacji pomiędzy nim a klientem banku (ubezpieczonym), np. poprzez zawarcie ponoszonych przez klienta kosztów z tego tytułu, w marży umowy kredytu lub w drodze odrębnej umowy o objęcie klienta ochroną ubezpieczeniową w ramach umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek.” Analogiczne wskazówki znalazły się w Wytycznych dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń upublicznionych przez Komisję Nadzoru Finansowego w czerwcu 2014 r.⁸ Należy w szczególności zwrócić uwagę na punkt 5.2., zgodnie z którym „Zakład ubezpieczeń powinien stosować dostępne mu mechanizmy zapewniające, że ubezpieczający w danej umowie ubezpieczenia nie będzie jednocześnie – przy tej samej umowie – występować jako pośrednik ubezpieczeniowy [ujęcie przedmiotowe]. Jednoczesne, nawet faktyczne występowanie tego samego podmiotu jako ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego w ujęciu przedmiotowym należy uznać za niedopuszczalne”. Warto także przywołać punkt 6, który stanowi, że „zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać ubezpieczającemu wynagrodzenia”. Należy zwrócić uwagę, że w tych dokumentach Komisja kwalifikuje pobieranie wynagrodzenia przez ubezpieczającego jako „faktyczne” występowanie przezeń w roli pośrednika ubezpieczeniowego.

Opisane powyżej działania Rzecznika Ubezpieczonych oraz Komisji Nadzoru Finansowego spotkały się z aprobatą części doktryny. W szczególności trzeba zwrócić uwagę na wypowiedzi Marcina Orlickiego, który wyraził następujący pogląd: „Stosowana od dawna i ciesząca się dużą popularnością forma ubezpieczeń grupowych, w których jeden ubezpieczający zawierał umowę na rachunek wielu ubezpieczonych, została w ramach *bancassurance* użyta w zupełnie nowym

7. http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf [dostęp: 3.12.2016].

8. http://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_dystrybucja_ubezpieczen_24-06-14_tcm75-38337.pdf [dostęp: 3.12.2016].

celu. Podstawowym założeniem ubezpieczenia grupowego przestało być zapewnienie szerokiej i zarazem taniej ochrony ubezpieczeniowej dla grupy osób związanych z ubezpieczającym (jak to miało miejsce przez lata w grupowych ubezpieczeniach pracowniczych), lecz [zaczął być] łatwy zarobek ubezpieczającego, który przejmował funkcję swego, nieoficjalnego pośrednika ubezpieczeniowego. Ubezpieczenia grupowe stały się doskonałym pretekstem do uzyskiwania dodatkowych dochodów przez podmioty mające dostęp do szerokiej bazy potencjalnych klientów.⁹ Dalej autor zauważa, że „łączenie pozycji prawnej ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego, które przez lata praktykowane było przez banki, zachęciło inne podmioty do osiągania dochodów w podobny sposób. Pojawił się proceder organizowania tzw. grup otwartych. Organizatorzy takich «grup» byli ubezpieczającymi, a pobierali (podobnie jak banki) od ubezpieczycieli prowizję od finansowanej przez ubezpieczonych składki.”¹⁰

2. Ewolucja art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej w toku prac legislacyjnych

Niezależnie od przedstawionych powyżej działań nadzorczych, prawodawca uznał, że celowym jest unormowanie kwestii wynagrodzenia ubezpieczającego w ubezpieczeniach grupowych w nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Wyrazem tego przekonania stał się – jak wiadomo – art. 18 wspomnianej ustawy. Poniżej została pokrótce zarysowana ewolucja tego przepisu w trakcie prac legislacyjnych.

Początkowo ograniczony był on do jednego ustępu. W projekcie z dnia 16 lutego 2015 r. przepis ten stanowił: „W ubezpieczeniach na cudzy rachunek, w szczególności w ubezpieczeniach grupowych, ubezpieczający nie może otrzymywać wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Nie wyklucza to możliwości zobowiązania się przez ubezpieczonego wobec ubezpieczającego do finansowania kosztu składki ubezpieczeniowej lub innych kosztów związanych z objęciem ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową.”¹¹ W uzasadnieniu projektu wskazano, iż „w zakresie ubezpieczeń grupowych źródłem znacznej części problemów na rynku jest sytuacja, w której ubezpieczający jest lojalny raczej wobec ubezpieczyciela niż ubezpieczonego. Jest to tymczasem kompletne odwrócenie założenia, jakie leżało u podstaw tradycyjnego rozumienia umowy na cudzy rachunek (ubezpieczenia grupowego), stanowiącej pewnego rodzaju dobrodziejstwo wyświadczane ubezpieczonemu przez ubezpieczającego, zakładającej wspólność interesów ubezpieczającego i ubezpieczonego oraz lojalność między tymi podmiotami. Natomiast aktualna praktyka rynkowa, oparta na nadużyciu konstrukcji umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek, wiąże się z uzyskiwaniem przez ubezpieczającego korzyści (najczęściej finansowych) kosztem ubezpieczającego. Proponowany zakaz pobierania przez ubezpieczającego wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem produktów ubezpieczeniowych powinien doprowadzić do zmiany praktyki rynkowej i wyeliminowania godzących

9. M. Orlicki, *Rekomendacja U, wytyczne dystrybucyjne, projekt ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – szansa na zmianę praktyki zawierania i wykonywania ubezpieczeń grupowych*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 1, s. 17–18.

10. *Ibidem*, s. 19.

11. <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12269454/12276884/12276885/dokument150673.pdf> [dostęp: 3.12.2016].

w interesy klientów praktyk.”¹² Projekt tej regulacji spotkał się również z aprobatą części przedstawicieli nauki prawa. Jak zauważył M. Orlicki, „jeżeli projektowane przepisy wejdą w życie, będzie to z pewnością krok we właściwym kierunku i częściowe wypełnienie założeń reformy ubezpieczeń na cudzy rachunek. Choć projektowana regulacja jest fragmentaryczna, to jednak jednoznacznie rozstrzyga kwestię najistotniejszą – ustanawia zakaz łączenia roli ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego (bo do tego sprowadza się zakaz wynagradzania ubezpieczającego przez ubezpieczyciela).”¹³

Przepis ten został rozbudowany w projekcie z dnia 17 marca 2015 r. Z jednej bowiem strony w ust. 1 projektodawca zdecydował się na pominięcie w drugim jego zdaniu fragmentu „lub innych kosztów związanych z objęciem ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową”, z drugiej zaś dodano ust. 2, zgodnie z którym „zakaz otrzymywania wynagrodzenia lub innych korzyści, o którym mowa w ust. 1, obejmuje również osoby działające na rzecz lub w imieniu ubezpieczającego.”¹⁴ Nastąpiło zatem zaostrenie projektowanej regulacji.

Następnie, już w toku prac sejmowych, przepis ów został uzupełniony o ust. 3 i uzyskał następujące brzmienie:

„Art. 18.1. W ubezpieczeniu na cudzy rachunek, w szczególności w ubezpieczeniu grupowym, ubezpieczający nie może otrzymywać wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Nie wyklucza to możliwości zobowiązania się przez ubezpieczonego wobec ubezpieczającego do finansowania kosztu składki ubezpieczeniowej.

2. Zakaz otrzymywania wynagrodzenia lub innych korzyści, o którym mowa w ust. 1, obejmuje również osoby działające na rzecz lub w imieniu ubezpieczającego.

3. Przepisy ust. 1 zdanie pierwsze oraz ust. 2 nie dotyczą 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.”

3. Kluczowe wątpliwości powstające na gruncie art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej

Jak już zasygnalizowano, art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej zrodził wiele problemów praktycznych i wzbudził szereg wątpliwości dotyczących jego stosowania.

Pierwszym problematycznym zagadnieniem jest sposób rozumienia pojęcia innych korzyści otrzymywanych przez ubezpieczającego w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. I tak, Piotr Czublun słusznie zwrócił uwagę na wątpliwość, czy pojęcie to obejmuje zwrot kosztów innych niż koszt samej składki, ponoszonych przez ubezpieczającego w związku z oferowaniem ochrony ubezpieczeniowej i wykonywaniem umowy ubezpieczenia¹⁵. W moim przekonaniu samo pojęcie korzyści zdaje się przemawiać za tezą, że zwrot kosztów ponoszonych przez ubez-

12. <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12269454/12276884/12276885/dokument150675.pdf> [dostęp: 3.12.2016].

13. M. Orlicki, *Rekomendacja...*, s. 24.

14. <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12269454/12276906/12276907/dokument156119.pdf> [dostęp: 3.12.2016].

15. Zob. P. Czublun, *Grupowe po nowemu*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2016 nr 2, s. 17.

pieczającego (również innych niż koszt samej składki) nie jest objęty wspomnianym zakazem. Zarazem jednak należy pamiętać, że do kosztów tych nie można zaliczyć kosztów wynagrodzeń osób zatrudnionych przez ubezpieczającego w celu „obsługi” umowy ubezpieczenia grupowego, a to z uwagi na art. 18 ust. 2 ustawy. Zakres kosztów, które mogą być refundowane ubezpieczającemu, jest zatem w praktyce bardzo ograniczony. Godzi się zarazem wskazać, że dopuszczalne jest także bardziej rygorystyczne stanowisko w omawianej kwestii, z uwagi na możliwość wnioskowania *a contrario*: skoro ustawodawca wprost dopuścił refundowanie ubezpieczającemu kosztu składki ubezpieczeniowej (która jest niewątpliwie kluczowym kosztem związanym z realizacją umowy ubezpieczenia grupowego), to nie zezwolił na otrzymywanie przezeń zwrotu żadnych innych kosztów powstających w związku z realizacją tej umowy¹⁶. Za rygorystyczną interpretacją art. 18 może przemawiać też przebieg prac legislacyjnych (jak już wspomniano, w projekcie z dnia 17 marca 2015 r. usunięto z ust. 1 fragment „lub innych kosztów związanych z objęciem ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową”).

Kolejny dylemat dotyczy tego, jak należy rozumieć związek wynagrodzenia lub innych korzyści z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia.¹⁷ W moim przekonaniu nie da się na to pytanie odpowiedzieć w sposób abstrakcyjny, a ocena musi być dokonywana *in casu*. W szczególności trzeba pamiętać, że sam tytuł płatności uzgodniony przez strony nie musi mieć decydującego znaczenia, natomiast istotne jest każdorazowe przesądzenie, czy faktycznie płatność ta następuje w związku z zawarciem lub „obsługą” umowy ubezpieczenia grupowego, czy też realizuje inne cele (np. finansowanie działań prewencyjnych podejmowanych przez ubezpieczającego).

Dalsze wątpliwości związane są z możliwością wynagradzania brokera ubezpieczeniowego reprezentującego ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia grupowego. Przeważa pogląd, zgodnie z którym art. 18 ust. 2 ustawy nie statuuje zakazu wynagradzania brokera ubezpieczeniowego. Prezentowali go sami twórcy analizowanego przepisu, a także przedstawiciele Komisji Nadzoru Finansowego. W szczególności należy odnotować, że przedstawiciel Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego wskazał w toku obrad senackiej Komisji Budżetu i Finansów Publicznych, iż ze względu na treść art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym¹⁸ KNF nie oczekuje zaprzestania wypłacania prowizji brokerskich przez zakłady ubezpieczeń. W toku obrad stanowisko w tej sprawie przedstawił również M. Chmaj, który stwierdził, iż skoro kwestia odpłatności wykonywania czynności przez brokerów została uregulowana w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym, to w praktyce nie powinno być żadnych wątpliwości, że kwestii tej nie reguluje art. 18 ust. 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.¹⁹ Moim zdaniem pogląd ten jest trafny. Przepis artykułu 18 ust. 2 u.dz.u.r. ma szeroki zakres zastosowania i czytany literalnie dotyczy pobierania wynagrodzenia przez wszystkie osoby działające w imieniu ubezpieczającego.

16. Tak: M. Orlicki, *Kilka uwag o przepisach dotyczących ubezpieczeń na cudzy rachunek*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 1, s. 16–17.

17. W tym kontekście postawiono na przykład pytanie, czy zakaz z art. 18 obejmuje tzw. *profit share* (zob. E. Bukowska [w:] *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, red. P. Czublun, CH Beck, Warszawa 2016), s. 73.

18. Dz. U. 2014, poz. 1450 z późn. zm.

19. Zob. zapis stenograficzny 257. posiedzenia Komisji Budżetu i Finansów Publicznych w dniu 23 września 2015 r., s. 21, http://www.senat.gov.pl/download/gfx/senat/pl/senatkomisjeposiedzenia/6118/stenogram/257bfp_egz_2.pdf [dostęp: 3.12.2016].

Przepis ten, interpretowany wyłącznie za pomocą językowych metod wykładni, obejmuje nie tylko pośredników ubezpieczeniowych, ale również inne osoby działające na zlecenie ubezpieczającego. Przepisy ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, w tym art. 4 pkt 2 i art. 24 ust. 2 pkt 1 *in fine* dotyczą zaś wyłącznie brokerów ubezpieczeniowych. W związku z powyższym w aspekcie podmiotowym zakres zastosowania przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym jest węższy niż zakres zastosowania art. 18 ust. 2 u.dz.u.r. Można zatem twierdzić, że art. 18 ust. 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej ma charakter przepisu ogólnego, natomiast art. 4 pkt 2 oraz art. 24 ust. 2 pkt 1 *in fine* ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym mają charakter szczególny. Innymi słowy: istnieją silne argumenty za przyjęciem tezy, zgodnie z którą w niniejszej sprawie znajduje zastosowanie zasada *lex specialis derogat legi generali*. Przemawia za nią także wykładnia funkcjonalna art. 18 ust. 2 u.dz.u.r. Jak podkreśla się w doktrynie „odstąpienia od ścisłej wykładni językowej (i) posłużenie się wykładnią funkcjonalną jest nieodzowne, gdy ustalenie znaczenia przepisu ze względu na jego kontekst językowy prowadzi do skutków niezamierzonych oraz niezgodnych z celami instytucji, którą określa interpretowany przepis”.²⁰ Funkcjonalne dyrektywy wykładni są to bowiem dyrektywy, które nakazują tak interpretować przepisy prawne (taki nadać im sens), aby normy uzyskane w procesie wykładni znajdowały uzasadnienie w wartościach, które przypisuje się prawodawcy, zakładając, że stanowi on normy z zamiarem, by realizować stany rzeczy przez niego aprobowane. W przypadku wieloznaczności tekstu prawnego należy odrzucić te wyinterpretowane normy, które nie znajdują uzasadnienia aksjologicznego w ocenach przypisywanych prawodawcy²¹. Geneza art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz przebieg prac legislacyjnych jednoznacznie wskazują, że celem ustawodawcy było zakazanie wypłacania wynagrodzenia wyłącznie ubezpieczającemu oraz takim osobom działającym na zlecenie ubezpieczającego, które nie mają statusu pośrednika ubezpieczeniowego.

Kolejna wątpliwość, która zrodziła się na tle analizowanego przepisu, dotyczy sposobu interpretacji ustępu 3, statuującego wyjątek od zakazu wynikającego z art. 18 ust. 1 i 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. W szczególności zaś związana jest ona z rozumieniem pojęcia *umów zawieranych na rachunek pracowników [...] oraz członków ich rodzin a także umów zawartych na rachunek członków stowarzyszeń, samorządów zawodowych lub związków zawodowych*. Warto zauważyć, że w piśmiennictwie wyrażono obawę, iż przepis ten stanowiłby łatwy sposób obchodzenia zakazu z art. 18 ust. 1 i 2 ustawy. Jak stwierdza Anna Dąbrowska: „Niestety w ust. 3 tego przepisu zawarto wyjątek, który ogranicza stosowanie powyższych zasad w odniesieniu do 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. Niestety, należy się obawiać, że będzie to furtka do dalszego obchodzenia przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym i że zrodzi to praktykę polegającą na tym, iż niektórzy pośrednicy, aby nie stosować się do wymogów tej ustawy, będą tworzyć stowarzyszenia, które występując w roli ubezpieczającego, będą miały możliwość uzyskania wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Obowiązujące brzmienie przepisu zawartego w art. 18 ustawy jest odległe od celu, który przyświecał jego powstaniu, a było nim wyeliminowanie sytuacji,

20. J. Wróblewski, *Sądowe stosowanie prawa*, PWN, Warszawa 1988, s. 143–144.

21. S. Wronkowska, *Podstawowe pojęcia prawa i prawoznawstwa*, Ars Boni et Aequi, Poznań 2002, s. 86.

w których ubezpieczający otrzymujący wynagrodzenie jest zainteresowany objęciem ubezpieczeniem jak największej liczby ubezpieczonych, niezależnie od tego, czy dana umowa jest im rzeczywiście przydatna i czy daje im realną ochronę. Szczególne obawy budzi tutaj zastosowanie wyjątku w przypadku umów zawieranych na rachunek członków stowarzyszeń, które mogą być powoływane np. przez pośredników.²² Obawę tę podzielił również M. Orlicki i zaproponował taką interpretację art. 18 ust. 3 ustawy, zgodnie z którą dopuszczalne jest wynagradzanie ubezpieczających, „gdy dążą oni do objęcia ochroną ubezpieczeniową osób, z którymi łączą ich realnie istniejące, pozaubezpieczeniowe relacje. Jako obejście prawa należy przy tym traktować budowanie sztucznych relacji między ubezpieczającym a ubezpieczonym, służących wyłącznie stworzeniu podstaw do wynagradzania ubezpieczającego. Nie zasługuje na akceptację praktyka «legalizowania» tzw. grup otwartych poprzez zakładanie stowarzyszeń, których jedyną płaszczyzną działalności jest zapewnianie ochrony ubezpieczeniowej dla swych członków.”²³ W moim przekonaniu, taka wykładnia jest co do zasady trafna, a przyjęcie poglądu przeciwnego oznaczałoby *de facto*, że zakaz wynikający z art. 18 ust. 1 i 2 ustawy byłby martwy. Trudno jednak zgodzić się z kolejną tezą prezentowaną przez M. Orlickiego, zgodnie z którą na gruncie art. 18 ust. 3 ustawy „nie mogą [...] ani ubezpieczający, ani osoby działające na jego rzecz lub w jego imieniu być wynagradzane tak jak pośrednik (czyli zazwyczaj prowizyjnie). Środki przekazywane ubezpieczającemu powinny służyć pokryciu kosztów zawarcia i wykonywania umowy ubezpieczenia.”²⁴ Wydaje się, że teza ta nie ma oparcia normatywnego w treści art. 18 ust. 3 ustawy, który takiego ograniczenia co do wysokości wynagrodzenia żadną miarą nie statuuje. Gdyby ustawodawca chciał wprowadzić tego typu restrykcje, powinien to uczynić w sposób wyraźny. Nie można go domniemywać i wywodzić z przepisu za pomocą bardzo niepewnych metod wykładni opartych w znacznej mierze na przypisywanym ustawodawcy intencjom, jeśli nie zostały one wyrażone w przywołanym przepisie.

4. Przepis art. 18 ustawy a pojęcie pośrednictwa ubezpieczeniowego

Celem niniejszego opracowania nie jest li tylko referowanie dyskusji toczącej się w literaturze prawniczej dotyczącej wykładni art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, lecz także próba spojrzenia na konsekwencje tego przepisu z szerszej perspektywy. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, iż przepis ów został uchwalony w kontekście toczącej się dyskusji, w której praktykę pobierania wynagrodzenia przez ubezpieczającego niekiedy kwalifikowano jako *quasi*-pośrednictwo ubezpieczeniowe, „faktyczne” pośrednictwo ubezpieczeniowe, albo nawet jako pośrednictwo ubezpieczeniowe *sensu stricto*. Wydaje się, że tego typu opinie straciły swoją aktualność po uchwaleniu ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Zamieszczony w niej art. 18 paradoksalnie potwierdza, że praktyka wynagradzania ubezpieczającego z tytułu oferowania ochrony ubezpieczeniowej i wykonywania czynności związanych z realizacją umowy ubezpieczenia grupowego nie uzasadnia – sama przez się – kwalifikowania tej jego działalności jako pośrednictwa ubezpieczeniowego.

22. A. Dąbrowska, *Ochrona klienta usług ubezpieczeniowych – nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz ustawa o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym – wybrane zagadnienia*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2015, nr 2.

23. M. Orlicki, *Kilka uwag...*, s. 20.

24. *Ibidem*.

Należy w tym miejscu przypomnieć, że definicję pośrednictwa ubezpieczeniowego zawiera art. 2 ust. 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Określa on pośrednictwo ubezpieczeniowe jako wykonywanie przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Jest to definicja bardzo szeroka i nieprecyzyjna, a wręcz myląca. Czytając ów przepis literalnie, nie sposób niestety ustalić zakresu znaczeniowego pośrednictwa ubezpieczeniowego. W związku z powyższym należy odwołać się do dalszych regulacji powołanej ustawy, a w szczególności do art. 4, który wskazuje, że pośrednictwo ubezpieczeniowe może być realizowane albo w ramach działalności agencyjnej, albo działalności brokerskiej. Przepis ten definiuje w punkcie 1 działalność agencyjną jako czynności podejmowane w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, polegające na pozyskiwaniu klientów, wykonywaniu czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia, zawieraniu umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych. Z kolei działalność brokerska została w art. 4 pkt 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym zdefiniowana jako czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, polegające na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich. W tym miejscu należy skupić się wyłącznie na możliwości kwalifikowania czynności wykonywanych przez ubezpieczającego w ubezpieczeniu grupowym, za które jest on wynagradzany przez zakład ubezpieczeń, jako czynności agencyjnych. Z przyczyn oczywistych należy bowiem z góry odrzucić hipotezę, iż czynności takie mogłyby być kwalifikowane jako czynności brokerskie.

W tym kontekście należy zauważyć, że również definicja czynności agencyjnych zawartych w art. 4 pkt 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym jest bardzo szeroka i nieprecyzyjna. Przepisu tego nie da się jednak czytać w oderwaniu od art. 758 § 1 kodeksu cywilnego, który definiuje umowę agencyjną. Stanowi on, że 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. Jest zatem jasne, że agent ubezpieczeniowy wykonuje swoje czynności albo jako pełnomocnik zakładu ubezpieczeń, zawierający w jego imieniu umowę ubezpieczenia, albo jako tzw. pośrednik *sensu stricto*, wykonujący li tylko czynności faktyczne zmierzające do zawarcia umowy ubezpieczenia, lecz nieskładający oświadczenia woli o jej zawarciu. Na gruncie art. 758 § 1 k.c., jest również jasne, że agent ubezpieczeniowy nie działa jako zastępca pośredni zawierający umowę we własnym imieniu, lecz na cudzy rachunek.²⁵

W związku z powyższym, już *prima facie* jest widoczna odrębność konstrukcyjna działalności agencyjnej oraz działalności ubezpieczającego, który zawiera umowę ubezpieczenia we własnym imieniu, lecz na rachunek ubezpieczonych. Sam fakt otrzymania wynagrodzenia nie czyni ubezpieczającego agentem ubezpieczeniowym. Wprawdzie pośrednictwo ubezpieczeniowe (w tym działalność agencyjna) jest działalnością wykonywaną za wynagrodzeniem, ale nie wynika stąd

25. E. Rott-Pietrzyk, [w:] *Prawo zobowiązań – część szczegółowa. System Prawa Prywatnego*, tom 7, red. J. Rajski, CH Beck, Warszawa 2011, s. 639 i nast.

jeszcze, że każda działalność wykonywana za wynagrodzeniem winna być automatycznie kwalifikowana jako działalność agenta ubezpieczeniowego.

Niezależnie od powyższego, gdyby uznać, że działalność ubezpieczającego pobierającego wynagrodzenie z tytułu oferowania ochrony ubezpieczeniowej w ramach ubezpieczenia grupowego i realizacji czynności związanych z wykonywaniem umowy ubezpieczenia grupowego mogłaby być kwalifikowana jako pośrednictwo ubezpieczeniowe, należałoby uznać, że art. 18 u.dz.u.r. jest zbędny. W takim wypadku należałoby bowiem dojść do wniosku, że ubezpieczający i tak nie mógłby wykonywać tych czynności, gdyż są one zakazane na podstawie art. 2, art. 4 oraz art. 47 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Tymczasem, ustawodawca nie ustanawia przepisów zbędnych i nie powtarza swoich wypowiedzi normatywnych w kilku przepisach, żeby na przykład nadać im większe znaczenie albo przypomnieć o obowiązywaniu danej normy. Gdyby zatem uznać, że działalność ubezpieczającego pobierającego wynagrodzenie w związku z zawarciem lub realizacją umowy ubezpieczenia grupowego może być kwalifikowana jako pośrednictwo ubezpieczeniowe, to zakaz wykonywania przezeń tej działalności wynikałby już z przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Nie byłoby wobec tego żadnego powodu, ażeby ustawodawca dodatkowo zakaz taki statuował w art. 18 ustawy. Zgodnie bowiem z § 4 ust. 1 załącznika do rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 r. w sprawie „Zasad techniki prawodawczej”²⁶, ustawa nie może powtarzać przepisów zamieszczonych w innych ustawach.

Ostatnim argumentem za tezą, że ustawodawca nie postrzega działalności ubezpieczającego pobierającego wynagrodzenie w związku z zawarciem lub realizacją umowy ubezpieczenia grupowego jako pośrednictwa ubezpieczeniowego, jest art. 18 ust. 3 ustawy o działalności ubezpieczeniowej. Wprowadzenie takiego wyjątku byłoby bowiem niemożliwe z przyczyn konstrukcyjnych, gdyby prawodawca zakładał, że taka działalność ubezpieczającego stanowi pośrednictwo ubezpieczeniowe.

Powyższe ustalenia nie tylko mają znaczenie teoretycznoprawne, ale wiążą się z nimi też ważne konsekwencje praktyczne. W gruncie rzeczy trudno byłoby bowiem stosować jakiegokolwiek sankcje wobec podmiotów, które przed uchwaleniem ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej występowały jako ubezpieczający w ubezpieczeniach grupowych, pobierając z tego tytułu wynagrodzenie (czy to od ubezpieczyciela, czy to od ubezpieczonych). W szczególności nie sposób stawiać takim podmiotom zarzutu naruszenia przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Sam prawodawca sam dał bowiem wyraz temu, że nie postrzega takiej praktyki jako pośrednictwa ubezpieczeniowego.

Wnioski

Przepis art. 18 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej stanowi *novum* w polskim porządku prawnym. Nie powinien zatem dziwić fakt, że zrodził on liczne kontrowersje, tak praktyczne, jak i teoretyczne. Wypada wyrazić nadzieję, że dyskusja naukowa, w tym niniejsze opracowanie, przyczynią się do ich rozstrzygnięcia. Trzeba bowiem pamiętać, że wartość rynku ubezpieczeń grupowych sięga setek milionów złotych i wszelka niepewność dotycząca przepisów normujących jego funkcjonowanie może mieć ogromne konsekwencje dla działających na nim podmiotów.

26. Dz. U. Nr 100, poz. 908.

Wykaz źródeł

Literatura:

- Bukowska E. [w:] *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, red. P. Czublun, CH Beck, Warszawa 2016.
- Czublun P., *Grupowe po nowemu*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2016, nr 2.
- Dąbrowska A., *Ochrona klienta usług ubezpieczeniowych – nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz ustawa o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym – wybrane zagadnienia*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2015, nr 2.
- Orlicki M., *Kilka uwag o przepisach dotyczących ubezpieczeń na cudzy rachunek*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 1.
- Orlicki M., *Rekomendacja U, wytyczne dystrybucyjne, projekt ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – szansa na zmianę praktyki zawierania i wykonywania ubezpieczeń grupowych*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 1.
- Rott-Pietrzyk, [w:] *Prawo zobowiązań – część szczegółowa. System Prawa Prywatnego*, tom 7, red. J. Rajski, CH Beck, Warszawa 2011.
- Wronkowska S., *Podstawowe pojęcia prawa i prawoznawstwa*, Ars Boni et Aequi, Poznań 2002.
- Wróblewski J., *Sądowe stosowanie prawa*, PWN, Warszawa 1988.

Akty prawne:

- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. 2014, poz. 1450 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015, poz. 1844 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 r. w sprawie „Zasad techniki prawodawczej” (Dz. U. 2002, nr 100, poz. 908).

Inne:

- Komisja Nadzoru Finansowego, Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń, http://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_dystrybucja_ubezpieczen_24-06-14_tcm75-38337.pdf [dostęp: 3.12.2016].
- Projekt z dnia 16 lutego 2015 r. ustawy o działalności ubezpieczeniowej, <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12269454/12276884/12276885/dokument150673.pdf> [dostęp: 3.12.2016].
- Projekt z dnia 17 marca 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej, <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12269454/12276906/12276907/dokument156119.pdf> [dostęp: 3.12.2016].
- Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*, http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf [dostęp: 3.12.2016].
- Zapisk stenograficzny 257. posiedzenia Komisji Budżetu i Finansów Publicznych w dniu 23 września 2015 r., s. 21, http://www.senat.gov.pl/download/gfx/senat/pl/senatkomisjeposiedzenia/6118/stenogram/257bfp_egz_2.pdf [dostęp: 3.12.2016].

Prohibition of Fees and Other Benefits for Policyholders or Their Representatives in Insurance on Someone Else's Account

In accordance with Article 18 of the Insurance and Reinsurance Activity Act of 11 September 2015 ("IRAA"), which applies to insurance on someone else's account, and in particular to group/collective insurance, policyholders or their representatives may not be remunerated for offering insurance or for any activities related to the management of insurance policies. This regulation has given rise to practical difficulties and stirred discussions among legal scholars. To properly interpret it, we must take into account its origins, and in particular the position taken by the Financial Ombudsman and the financial services regulator prior to adoption of the IRAA, and in the course of legislative works on the IRAA. It will not be until the legislator's intent is so uncovered, that we will be able to appropriately construe the Act in question. The purpose declared by the lawmakers was to eliminate a practice whereby the insurance taker (policyholder) would receive a fee in circumstances that may actually amount to a relationship resembling that of insurance intermediation. Paradoxically, the introduction of Article 18 to the IRAA offers an arguable case for claiming that, by so doing, the lawmakers conclusively established that the practice of paying fees to insurance takers in collective insurance schemes is not sufficient grounds for treating the activity of insurance takers' as insurance intermediation. If the contrary conclusion was reached, the prohibitions laid down in the Insurance Intermediation Act of 22 May 2003 would be sufficient to challenge the practice and there would have been no need for another regulation re-establishing such prohibitions. This article also discusses key points regarding the interpretation of Article 18, including the meaning of the term "other benefits", the connection between "other benefits" and the "activities that involve offering insurance coverage or performance of insurance contracts", the admissibility of commission fees payable to insurance brokers taking part in collective insurance transactions, and the interpretation of the exception to the prohibitions set out in Article 18(1) and (2), which is established under Article 18(3).

Keywords: contract of collective insurance, fees for insurance takers, insurance mediation, conflict of interests.

DR HAB. JAKUB POKRZYWNIAK – Katedra Prawa Cywilnego, Handlowego i Ubezpieczeniowego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu; radca prawny, partner w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr

