Warszawa, 12 listopada 2024 r

**ANALIZA PRAWNA**

Analiza prawna sporządzona na zlecenie **Poczta Polska Finanse S.A. z siedzibą w Warszawie** (dalej: **PPF**), zgodnie z umową z dnia 29 października 2024 roku.

1. **Stan faktyczny i zakres analizy**
2. PPF jest podmiotem świadczącym usługi pośrednictwa finansowego, w tym ubezpieczeniowego, działając jako agent ubezpieczeniowy. Jednocześnie PPF planuje rozszerzyć współpracę z Bankiem Pocztowym S.A. (dalej: **Bank**) w sposób pozwalający na lepsze wykorzystanie potencjału obydwu organizacji. Współpraca PPF i Banku może się opierać o model konsorcjum dwóch agentów (Bank jest również agentem ubezpieczeniowym) lub też o udział w zysku wypłacanym przez PPF na rzecz Banku.
3. Ocena współpracy PPF i Bank została przeprowadzona przy założeniu, że rozliczenia pomiędzy PPF a Bankiem będą możliwe bez konieczności zapłaty podatku VAT oraz Bank nie będzie zobowiązany do zwiększania liczby umów agencyjnych jakie ma obecnie zawarte.
4. **Podstawy prawne** 
   1. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 1111; dalej: „**udu**”);
   2. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 1610; dalej: „**kc**”);
   3. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jednolity Dz.U. z 2023 r. poz. 1570; dalej: „**ustawa VAT**”);

Zagadnienia związane z przetwarzaniem danych osobowych nie zostały objęte analizą prawną.

1. **Ocena prawno-podatkowa**
2. **Dystrybucja ubezpieczeń/agent ubezpieczeniowy**
3. Zgodnie z art. 4 udu, dystrybucja ubezpieczeń obejmuje czynności polegające na:
   1. doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych – na etapie jeszcze przed zawarciem umowy bądź przystąpieniem do umowy ubezpieczenia;
   2. zawieraniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń;
   3. udzielaniu pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie – na etapie po zawarciu umowy bądź przystąpieniu do umowy ubezpieczenia (obsługa posprzedażowa).
4. Jak wynika z powyższych przepisów udu, **katalog czynności dystrybucyjnych jest szeroki i rozbudowany**. Oprócz czynności stricte dystrybucyjnych, jak przedstawienie produktu i pośrednictwo w zawarciu umowy ubezpieczenia, są to wszystkie czynności mające doprowadzić do zawarcia umowy oraz posprzedażowa obsługa związana z wykonaniem umowy.
5. Zgodnie z art. 4 ust. 1 pkt 3 udu, **dystrybucją ubezpieczeń jest także udzielanie pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia** lub umowami gwarancji ubezpieczeniowej. Administrowaniem będą czynności o charakterze technicznym, niezwiązane z merytoryczną obsługą umowy ubezpieczenia. Za takie można w szczególności uznać np. archiwizację dokumentów, prowadzenie baz danych, sporządzanie raportów, prowadzenie korespondencji, poświadczanie kopii dokumentacji.
6. **Analiza potrzeb klienta (art. 8 ust. 1 udu)**
7. Przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej dystrybutor ubezpieczeń określa, na podstawie uzyskanych od klienta informacji, jego wymagania i potrzeby oraz podaje w zrozumiałej formie obiektywne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w celu umożliwienia klientowi podjęcia świadomej decyzji.

Jednocześnie ani IDD, ani udu, ani też aktualnie dostępne wytyczne EIOPA czy KNF nie precyzują w jakiej formie i w jaki sposób dystrybutor powinien uzyskiwać od klienta informacje niezbędne do określenia jego potrzeb i wymagań. Brak jest także wskazówek co do tego, jak daleko taka analiza ma sięgać i jak bardzo szczegółowe dane dystrybutor powinien od klienta uzyskać, aby dobrać jak najwłaściwszy produkt ubezpieczeniowy. Ze względów dowodowych, dla późniejszego wykazania spełnienia w/w obowiązku powinna być to ankieta w formie pisemnej lub elektronicznej (jeżeli istnieje możliwość takiego jej wypełnienia przez klienta lub jest to jedyna możliwa forma z uwagi na kanał dystrybucji ubezpieczeń).

1. Jasne jest natomiast to, że analiza potrzeb nie powinna być przygotowywana pod konkretny produkt ubezpieczeniowy (tak jak jest w przypadku wniosków o zawarcie umowy ubezpieczenia). Z art. 8 ust. 1 udu wynika, że analiza powinna zostać przeprowadzona przed zawarciem umowy ubezpieczenia, co oznacza, że należy ją uwzględnić w procesie sprzedaży na etapie jeszcze przed przedstawieniem klientowi konkretnych ofert ubezpieczenia, w istocie na początku spotkania z klientem, od razu po przekazaniu klientowi wymaganych przez udu informacji o pośredniku ubezpieczeniowym.
2. **Informacje o produkcie ubezpieczeniowym (art. 8 ust. 1 udu). Ustandaryzowany dokument – IPID (art. 8 ust. 4 udu)**
3. Rezultatem dokonanej analizy wymagań i potrzeb klienta ma być podanie klientowi w zrozumiałej formie obiektywnych informacji o produkcie ubezpieczeniowym, w celu umożliwienia mu podjęcia świadomej decyzji. Informacje te mają uwzględnić złożoność tego produktu oraz rodzaj klienta, a proponowana umowa ubezpieczenia powinna być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.
4. W przypadku produktu, który dotyczy ryzyk wymienione w dziale II Załącznika do udur (m.in. wszystkie ryzyka majątkowe), informacje mają być przekazywane w postaci ustandaryzowanego dokumentu zawierającego informacje o tym produkcie ubezpieczeniowym, czyli tzw. IPID, sporządzanego przez zakład ubezpieczeń, brokera ubezpieczeniowego lub agenta ubezpieczeniowego, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy (art. 8 ust. 4 udu).
5. W praktyce to zakład ubezpieczeń a nie agent ubezpieczeniowy, czy broker ubezpieczeniowy jest twórcą produktu. Zakłady ubezpieczeń powinny przekazywać opracowane IPID agentom, z którymi współpracują, którzy z kolei będą zobowiązani do przekazywania ich klientom. Istotne jest, że IPID musi zostać doręczony klientowi przed zawarciem umowy ubezpieczenia, ponieważ jego celem jest umożliwienie klientowi podjęcia świadomej decyzji co do zakupu danego produktu (ewentualnie porównania go z innymi produktami w ofercie tego lub innego pośrednika).
6. **Obowiązki informacyjne pośredników ubezpieczeniowych (art. 22 udu)**
7. Zgodnie z ustawą o dystrybucji ubezpieczeń, na agencie ubezpieczeniowym ciążą określone obowiązki informacyjne, które muszą zostać zrealizowane przed zawarciem umowy ubezpieczenia.

Agent ubezpieczeniowy jest obowiązany (art. 22 ust. 1 udu):

* 1. udostępnić klientowi przy pierwszej czynności należącej do zakresu działalności agencyjnej dokument pełnomocnictwa, udzielonego agentowi przez zakład ubezpieczeń;
  2. powiadomić klienta, czy agent działa na rzecz jednego czy wielu zakładów ubezpieczeń oraz poinformować go o firmach zakładów ubezpieczeń, na rzecz których wykonuje działalność agencyjną;
  3. poinformować klienta o firmie (nazwie), pod którą agent wykonuje działalność agencyjną, adresie siedziby oraz o fakcie bycia agentem ubezpieczeniowym albo agentem oferującym ubezpieczenia uzupełniające;
  4. poinformować klienta o numerze wpisu do rejestru agentów, adresie strony internetowej, na której rejestr jest dostępny oraz o sposobie sprawdzenia wpisu do rejestru;
  5. poinformować klienta o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku   
     z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia, w szczególności poinformować, czy agent otrzymuje:
     1. honorarium płacone bezpośrednio przez klienta (jeśli tak, to dodatkowo klientowi na podstawie art. 22 ust. 3 udu należy przekazać informację o wysokości honorarium, a w przypadku, gdy jest to niemożliwe, o metodzie jego wyliczenia);
     2. prowizję dowolnego rodzaju uwzględnioną w kwocie składki ubezpieczeniowej,
     3. inny rodzaj wynagrodzenia,
     4. wynagrodzenie stanowiące połączenie rodzajów wynagrodzenia z pkt i-iv;
  6. poinformować klienta o możliwości złożenia reklamacji, wniesienia skargi oraz  
     pozasądowego rozwiązywania sporów.

1. Ponadto, przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, agent ubezpieczeniowy informuje klienta również o posiadanych akcjach albo udziałach zakładu ubezpieczeń uprawniających co najmniej do 10% głosów na walnym zgromadzeniu, oraz w przypadku agenta ubezpieczeniowego będącego osobą prawną, o akcjach lub udziałach agenta ubezpieczeniowego posiadanych przez zakład ubezpieczeń, uprawniających co najmniej do 10% głosów na walnym zgromadzeniu albo zgromadzeniu wspólników.
2. Agent ubezpieczeniowy jest obowiązany ponadto udostępniać klientowi na każde żądanie dokument pełnomocnictwa udzielonego przez zakład ubezpieczeń, a osoba wykonująca czynności agencyjne w imieniu agenta przy pierwszej czynności jest obowiązana udostępnić dokument upoważniający do działania w imieniu agenta. O powyższych okolicznościach klienta musi w istocie poinformować pracownik/współpracownik agenta, działający w jego imieniu jako OFWCA. Agent powinien zatem poinstruować OFWCA o obowiązku informacyjnym agenta, momencie przekazania informacji, a także przygotować dokument zawierający wymagane informacje w formach dopuszczalnych przez przepisy udu.
3. **Podatek VAT od prowizji agenta ubezpieczeniowego**
4. Zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT zwalnia się od podatku m.in. 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.
5. Ustawa o VAT nie definiuje czym są usługi pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych. W tym celu konieczne jest oparcie się na bogatym orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: TSUE) oraz polskich sądów administracyjnych i polskich organów podatkowych. Podejmując próby zdefiniowania działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego, TSUE wskazał w swoich wyrokach, że pośrednictwo ubezpieczeniowe w rozumieniu podatku od towarów i usług:
6. polega m.in. na *działalności wykonywanej przez pośrednika, który nie zajmuje miejsca jakiejkolwiek strony umowy dotyczącej produktu finansowego […]. [Powinna to być] usługa wykonana na rzecz strony umowy oraz opłacona przez nią jako odrębna działalność pośrednictwa. […] Pośrednictwo to ma zatem na celu dokonanie wszelkich niezbędnych czynności, które umożliwiłyby zawarcie przez obie strony umowy, przy czym pośrednik nie realizuje w stosunku do treści umowy żadnego własnego interesu”* (wyrok TSUE z 3 marca 2005 r., w sprawie C-472/03 Staatssecretaris van Financien przeciwko Arthur Andersen Co. Accountants c.s.),
7. *(…) powinno obejmować* ***istotne aspekty*** *pośrednictwa ubezpieczeniowego, takie jak* ***wyszukiwanie klientów ubezpieczeniowych i kontaktowanie ich z ubezpieczycielem*** *(...)* (wyrok TSUE z 17 marca 2016 r., sygn. C-40/15, Minister Finansów v. Aspiro S.A.),
8. polega na *pośredniczeniu, która może obejmować między innymi* ***wskazywanie stronie danej umowy okazji do zawarcia takiej umowy****, kontaktowanie się z drugą stroną i****negocjowanie*** *w imieniu i na rzecz klienta warunków świadczeń wzajemnych, przy czym celem takiej działalności jest uczynienie wszystkiego, co niezbędne, aby dwie strony zawarły umowę, a sam pośrednik nie ma żadnego interesu w zakresie treści umowy* (wyrok TSUE z 21 czerwca 2007 r. w sprawie C-453/05 Volker Ludwig przeciwko Finanzamt Luckenwalde),
9. *uczynienie wszystkiego co niezbędne, by dwie strony zawarły umowę (…)* ***nie może być mowy o pośrednictwie wówczas, gdy jedna ze stron umowy zleca tylko podwykonawcy część czynności faktycznych*** (wyrok TSUE z 13 grudnia 2001 r. w sprawie CSC Financial Services Ltd., sygn. C-235/00).
10. Jak wynika z przytoczonych fragmentów orzecznictwa TSUE, istotną cechą pośrednictwa ubezpieczeniowego, jest zatem działalność, która powinna być skupiona wokół działań mających na celu doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia.
11. TSUE podkreśla również w ramach istniejących orzeczeń, że bez znaczenia dla uznania usługi za usługę pośrednictwa ubezpieczeniowego jest fakt, czy dany pośrednik pozostaje w bezpośrednim czy w pośrednim stosunku ze stronami umowy ubezpieczenia (przykładowo wyrok TSUE z 17 marca 2016 r., sygn. C-40/15, Minister Finansów v. Aspiro S.A.). TSUE nie wyklucza zatem uznania za czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego czynności wykonywanych na rzecz ubezpieczonego i ubezpieczającego przez podwykonawcę pośrednika. Istotne jest jednak, aby czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego wykonywane były przez uprawniony podmiot (wyrok TSUE z 20 listopada 2011 r., sygn. C-8/01, Taksatorringen v. Skatteministeriet).
12. Podobne stanowisko przedstawił Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w piśmie z dnia 15 kwietnia 2022 roku (nr 0114-KDIP4-3.4012.86.2022.2.KM) potwierdzając, że katalog czynności realizowanych przez członka konsorcjum, stanowi czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, do których znajdzie zastosowanie zwolnienie z podatku od towarów i usług, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy o VAT. Ta interpretacja wskazuje na następujące czynności, które w ocenie Dyrektora KIS **należy uznać za usługi pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych, o których mowa w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy** i w efekcie - podlegające zwolnieniu od podatku VAT:
13. pozyskiwanie klientów dla umów ubezpieczenia zawieranych w imieniu i na rzecz TU, w szczególności przez wykonywanie czynności faktycznych związanych z obejmowaniem klientów ochroną ubezpieczeniową w ramach umów ubezpieczenia, w tym:

* inicjonowanie kontaktu z potencjalnymi klientami w celu przedstawienia im oferty, jak również zawarcia z nimi umów ubezpieczenia,
* zachęcanie klientów do zawarcia umów ubezpieczenia i pomoc w procesie zawierania umów ubezpieczenia, w tym w szczególności:
* podejmowanie kroków niezbędnych do pozyskania nowych klientów i utrzymania obecnych klientów,
* podejmowanie i wykonywanie czynności zmierzających do zawierania w imieniu i na rzecz TU umów ubezpieczeń,
* wykonywanie czynności polegających na zapewnieniu i przygotowaniu merytorycznym współpracowników z materiałami szkoleniowymi, w szczególności ogólnymi warunkami ubezpieczenia oraz z pozostałą dokumentacją dotyczącą produktów i umów ubezpieczenia oferowanych i dostarczonych przez TU,
* odpowiednie dystrybuowanie materiałów, o których mowa powyżej do współpracujących partnerów oraz obecnych i potencjalnych klientów TU,
* doręczanie ubezpieczającym tekstów warunków ubezpieczenia,
* odbieranie od ubezpieczonego zawiadomień, oświadczeń oraz dyspozycji;

1. zawieranie w imieniu TU umów ubezpieczenia, w tym zawieranie umów ubezpieczenia z klientami pozyskanymi przez OFWCA;
2. przedstawienie, informowanie klientów o rodzajach i warunkach ubezpieczeń oraz o informacjach wynikających z oferty ubezpieczeniowej zgodnie z zasadami określonymi w odpowiednich umowach, w szczególności o pełnym informowaniu klientów o warunkach ochrony ubezpieczeniowej oferowanej przez TU, a zwłaszcza o przedmiocie i zakresie ubezpieczenia, jak również prawach i obowiązkach klientów wynikających z umów ubezpieczenia;
3. wykonywanie czynności mających na celu informowanie o polisach ubezpieczeniowych oferowanych przez TU, w tym prowadzenie, w szczególności polityki informacyjnej związanej z dystrybucją ubezpieczeń za pomocą różnych kanałów komunikacyjnych, w tym wykorzystując środki porozumiewania się na odległość, jak Internet, telefon, czy też call center - w zakresie udzielenia potencjalnym klientom informacji o produkcie ubezpieczeniowym - umowie ubezpieczenia;
4. informowanie klientów o zasadach zgłaszania roszczeń obowiązujących w TU,
5. zapewnienie wsparcia klienta w procesie zawierania umów ubezpieczenia oraz wypełniania innych dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy ubezpieczenia i wykonywania wszelkich innych niezbędnych działań w celu zawarcia umowy ubezpieczenia;
6. przedstawienie klientom wysokości i zasad płatności składek ubezpieczeniowych w odniesieniu do poszczególnych produktów ubezpieczeniowych;
7. prowadzenie działań marketingowych związanych z zawieraniem umów ubezpieczenia zawieranych z TU.
8. Wskazana wyżej interpretacja oraz interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej nr 0111-KDIB3-1.4012.367.2022.2.IK z 5 września 2022 roku, zawierają katalog czynności, które w ocenie organu podatkowego nie stanowią pośrednictwa ubezpieczeniowego i **nie mogą korzystać ze zwolnienia, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy VAT**. Katalog tych czynności jest następujący
9. prowadzenie działań marketingowych związanych z wykonywaniem umów ubezpieczenia zawieranych z TU,
10. czynności, które mają charakter tzw. opieki posprzedażowej nad klientem i w praktyce są wykonywane już po zawarciu danej umowy ubezpieczenia;
11. uczestniczenie w obsłudze, udzielanie pomocy w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia zawartych przez ubezpieczających, pozyskanych przez Agenta lub przekazanych mu do obsługi przez TU;
12. rzetelne informowanie ubezpieczających o trybie postępowania w przypadku zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego (wypadku ubezpieczeniowego) - wykonywane po zawarciu umowy ubezpieczenia;
13. przyjmowanie od ubezpieczających (ubezpieczonych) uposażonych druków dotyczących obsługiwanych przez Agenta umów ubezpieczenia i przekazywanie ich do TU w terminach zgodnych z obowiązującymi procedurami;
14. nadzorowanie terminowości wpłacania przez ubezpieczających składek ubezpieczeniowych;
15. wykonywanie innych powierzonych czynności określonych przez TU, niezbędnych do prawidłowej obsługi ubezpieczeń lub wynikających z istotnych potrzeb TU.
16. kontaktowanie się przynajmniej raz w roku z każdym klientem, którego umowę ubezpieczenia Państwo obsługują, a w szczególności z klientami, którzy: zalegają z płatnością składek; zgłosili się do TU z wnioskiem o zmianę warunków ubezpieczenia w trakcie trwania umowy; zgłosili się do TU z wnioskiem o realizację zobowiązania oraz świadczenia.

Wskazane wyżej czynności nie polegają na podejmowaniu działań, które umożliwiły zawarcie umowy ubezpieczenia, skoro wiążą się z obsługą zawartych już umów ubezpieczenia. W rezultacie czynności te stanowią przejaw uczestnictwa w wykonaniu lub utrzymaniu zawartych wcześniej umów ubezpieczenia.

1. **Rozliczenia w ramach konsorcjum**
2. Zgodnie z przyjętą praktyką - konsorcjum jest organizacją zrzeszającą kilka podmiotów gospodarczych na określony czas, w konkretnym celu. Umowa konsorcjum nie ustanawia odrębnego od jej stron podmiotu gospodarczego, który posiadałby osobowość prawną czy podmiotowości prawną, nazwę lub siedzibę.

Z tego względu, kluczowa dla funkcjonowania tej instytucji jest funkcja lidera konsorcjum pełniona na stałe lub przez określony czas przez jednego z członków konsorcjum. Lider jest podmiotem odpowiedzialnym za reprezentowanie konsorcjum w kontaktach z odbiorcami towarów lub usług dostarczanych w ramach wspólnego przedsięwzięcia. Lider odpowiada również za rozliczenie z pozostałymi członkami konsorcjum wynagrodzenia otrzymanego za towary lub usługi dostarczane przez konsorcjum od odbiorców.

1. Podmioty tworzące konsorcjum pozostają nadal niezależnymi podmiotami gospodarczymi, które decydują się na realizację wspólnego przedsięwzięcia objętego umową konsorcjum.

Powyższe przekłada się również na obszar prawa podatkowego. Podmioty wchodzące w skład konsorcjum nadal pozostają odrębnymi podatnikami, w tym podatnikami podatku od towarów i usług. W wyniku umowy konsorcjum nie powstaje nowy podatnik podatku od towarów i usług. Wynika to m.in. z faktu, że konsorcjum nie posiada osobowości ani podmiotowości prawnej. Konsorcjum nie posiada również wspólnego majątku, a rozliczenia z tytułu czynności wykonywanych w ramach konsorcjum regulowane są przez lidera.

1. Orzecznictwo podatkowe wyraźnie wskazuje, że czynności wykonywane w ramach umowy konsorcjum są traktowane jako jedna czynność wykonywana przez wszystkich konsorcjantów. Takie stanowisko znajduje szerokie uznanie w orzecznictwie sądów administracyjnych.

Przykładowo, w wyroku z 8 czerwca 2017 roku (sygn. I FSK 1839/15) Naczelny Sąd Administracyjny wskazał, że to *każdy, z konsorcjantów udziela również we własnym zakresie gwarancji na swoją część przedmiotu umowy, z czego w sposób jednoznaczny wynika, że dostawy towarów czy świadczenia usługi nie dokonuje Lider Konsorcjum a każdy podatnik VAT będący Członkiem Konsorcjum we wskazanej w fakturze części na rzecz Zamawiającego a nie na Lidera Konsorcjum. To członkowie Konsorcjum (w tym lider), każdy w swojej części świadczą usługę Zamawiającemu, a nie liderowi Konsorcjum (…) Warto wskazać w tym względzie na wyrok TSUE z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie Empresa de Desenvolvimento Mineiro SGPS SA (EDM), C-77/01, EU:C:2004:243, zgodnie z którym czynności wykonywane przez członków konsorcjum, na podstawie postanowień umowy tworzącej to konsorcjum oraz odpowiadające części przypisanej każdemu z nich w tej umowie, nie stanowią dostawy towarów lub świadczenia usług za wynagrodzeniem w rozumieniu art. 2 pkt 1 Szóstej Dyrektywy Rady (...) ani też w konsekwencji czynności opodatkowanej na podstawie tej dyrektywy.*

Podobnie Naczelny Sąd Administracyjny wypowiadał się w sprawie z 10 października 2014 roku (sygn. I FSK 1493/13).

Także w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 23 września 2021 r. sygn. I FSK 1383/19 można znaleźć potwierdzenie powyższego stanowiska. Zgodnie z oceną sądu *rozliczenie całej usługi kompleksowej w zakresie podatku od towarów i usług odbywa się na linii pomiędzy konsorcjum (reprezentowanym przez Lidera) a usługobiorcami. To właśnie w tym stosunku prawnym dochodzi do świadczenia usług objętych podatkiem VAT. Tylko te zdarzenia podlegają ustawie o VAT.*

1. W wyniku powyższego rozstrzygnięcia również Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej wskazał w interpretacji z 7 marca 2022 roku nr 0115-KDIT1-1.4012.602.2018.14.SKJ, że *w analizowanej sprawie (…) to, że Partnerzy i Lider konsorcjum zachowują odrębny status podatników podatku od towarów i usług nie przesądza o tym, że Lider wykonując swoje obowiązki wynikające z umowy wobec partnerów świadczy na rzecz pozostałych partnerów odpłatną i ekwiwalentną usługę dystrybucji kosztów i przychodów całego Konsorcjum. Rozliczenie kompleksowe całej inwestycji w zakresie podatku od towarów i usług odbywa się bowiem na linii pomiędzy konsorcjum, reprezentowanym przez Lidera a usługobiorcą. Jedynie w tym stosunku prawnym dochodzi do świadczenia usług i dostaw towarów objętych podatkiem od towarów i usług.*
2. Nie podlega wątpliwości, że w przypadku rozliczenia wynagrodzenia należnego poszczególnym członkom konsorcjum nie dochodzi do dostawy towarów.

Trudno zgodzić się również, że w takim przypadku będziemy mieć do czynienia ze świadczeniem usług. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (np. C-498/99, C-16/93), za świadczenie usług za wynagrodzeniem, a więc czynność podlegającą opodatkowaniu podatkiem VAT, uważane mogą być takie sytuacje, w których:

1. istnieje związek prawny między usługodawcą i usługobiorcą, w ramach którego następuje świadczenie wzajemne,
2. wynagrodzenie otrzymane przez usługodawcę stanowi wartość faktycznie przekazaną w zamian za usługi świadczone na rzecz usługobiorcy,
3. istnieje bezpośrednia i jasno zindywidualizowana korzyść po stronie dostawcy towaru lub usługi,
4. odpłatność za otrzymane świadczenie (towar lub usługę) pozostaje w bezpośrednim związku z czynnością, która miałaby być opodatkowana tym podatkiem,
5. istnieje możliwość wyrażenia w pieniądzu wartości tego świadczenia wzajemnego.
6. Podobne stanowisko przyjął Naczelny Sąd administracyjny, który w wyroku z 6 września 2013 roku, sygn. I FSK 1316/12 wskazał, że (...) *o usługach za wynagrodzeniem w rozumieniu ustawy o VAT można mówić jedynie w sytuacji, gdy istnieje ścisły związek pomiędzy wykonywanymi czynnościami i wysokością otrzymanego wynagrodzenia oparty o relacje cywilnoprawne pomiędzy podmiotami i wynagrodzenie to może być wyrażone w pieniądzu. Związek, o którym mowa, musi mieć charakter bezpośredni i na tyle wyraźny, aby można było powiedzieć, że płatność następuje za to świadczenie*.
7. Prezentowany przez pogląd akceptuje również Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, który w interpretacji indywidualnej z dnia 15 kwietnia 2022 roku (nr 0114-KDIP4-3.4012.86.2022.2.KM): *rozliczenia będące podziałem wynagrodzenia, nieodnoszące się do żadnych wykonanych przez Pana usług, a stanowiące jedynie transfer przez Lidera części wynagrodzenia z tytułu realizacji wspólnego przedsięwzięcia nie powinny być dokumentowane fakturą, lecz innym dowodem księgowym, np. notą księgową*.
8. Potwierdzenie tego stanowiska można znaleźć również w interpretacji indywidualnej z 29 marca 2022 roku, w której Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej zgodził się ze stanowiskiem podatnika, że *rozliczenia pomiędzy Bankiem (liderem Konsorcjum) a Wnioskodawcą (Partnerem Konsorcjum) z ww. tytułu powinny być dokumentowane odpowiednimi dokumentami księgowymi (np. noty obciążeniowe wystawiane przez Wnioskodawcę na Bank), innymi niż faktury VAT. Wystawianie faktur VAT w odniesieniu do rozliczeń dokonywanych pomiędzy Wnioskodawcą oraz Bankiem, jako konsorcjantami nie miałoby uzasadnienia w świetle obowiązujących przepisów Ustawy o VAT z tego względu, że w opisanym Modelu Konsorcjum, Wnioskodawca nie będzie świadczyć żadnych usług na rzecz Banku, ale wspólnie z Bankiem i pozostałymi Partnerami będzie świadczyć usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego bezpośrednio na rzecz ZU.*
9. Wskazane stanowisko potwierdzają także orzeczenia sądów administracyjnych, w tym wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 23 września 2021 roku, sygn. I FSK 1383/19, w którym Sąd wskazał, że *w orzecznictwie Naczelnego Sądu Administracyjnego prezentowane jest jednolite stanowisko, iż w przypadku braku wzajemnych świadczeń między członkami konsorcjum, rozliczenia pomiędzy nimi mają charakter wewnętrzny, zaś okoliczność, że członkowie i lider zachowują odrębny status podatników podatku od towarów i usług nie powoduje, że dochodzi między nimi do świadczenia usług. Innymi słowy rozliczenia pieniężne między uczestnikami wspólnego przedsięwzięcia nie mogą być same przez się potraktowane jako czynności podlegające opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, jeśli równocześnie nie towarzyszy im świadczenie usługi*.
10. W związku z powyższym, rozliczenie wynagrodzenia otrzymanego od towarzystwa ubezpieczeniowego dokonane przez lidera konsorcjum i przekazane partnerom w ramach konsorcjum może być udokumentowane notą księgową, gdyż nie stanowi zapłaty za czynności opodatkowane podatkiem od towarów i usług.
11. Jednak dla oceny tego, czy całość usług świadczonych przez poszczególnych konsorcjantów na rzecz kontrahenta podlega jednolitej kwalifikacji dla potrzeb podatku VAT (np. poprzez uznanie, że są to usługi zwolnione z VAT), niezbędne jest zbadanie tego, czy mamy do czynienia ze świadczeniem złożonym (kompleksowym).
12. Ponownie przywołując interpretację Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej nr 0111-KDIB3-1.4012.367.2022.2.IK z 5 września 2022 roku - przepisy ustawy o VAT jak i prawo unijne nie zawierają stosownych definicji świadczenia złożonego (kompleksowego). Pojęcie to zdefiniowane zostało w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, a w ślad za nim w orzecznictwie administracyjnym. Punktem wyjścia przy definicji świadczenia złożonego jest teza, że każde świadczenie powinno być traktowane odrębnie i niezależnie (jako przedmiot opodatkowania), a traktowanie ich jako świadczeń złożonych ma charakter wyjątkowy. Pogląd taki pojawił się w orzeczeniu Trybunału z dnia 25 lutego 1999 r. C-349/96 Card Protection Plan Ltd, gdzie Trybunał uznał, że świadczenie obejmujące jedną usługę z ekonomicznego punktu widzenia nie powinno być sztucznie dzielone, by nie zakłócić funkcjonowania systemu VAT, należy określić zasadnicze cechy transakcji w celu ustalenia, czy podatnik świadczy na rzecz klienta, kilka odrębnych usług zasadniczych czy też jedną usługę. Pojedyncze świadczenie ma miejsce zwłaszcza wtedy, gdy jedną lub więcej części składowych uznaje się za usługę zasadniczą, podczas gdy inny lub inne elementy traktuje się jako usługi pomocnicze, do których stosuje się te same zasady opodatkowania, co do usługi zasadniczej. Pogląd ten był powtarzany w orzeczeniach późniejszych np. w wyroku z dnia 27 października 2005 r. w sprawie C-41/04 Levob Verzekeringen BV. Z kolei w wyroku z dnia 29 marca 2007 r. w sprawie C-111/05 Aktiebolaget NN Trybunał wyraził pogląd, że mając na uwadze dwie okoliczności, mianowicie po pierwsze, z art. 2 (1) szóstej dyrektywy wynika, że każda transakcja powinna być zwykle uznawana za odrębną i niezależną, a po drugie, że transakcja złożona z jednego świadczenia w aspekcie gospodarczym nie powinna być sztucznie rozdzielana, by nie pogarszać funkcjonalności systemu podatku VAT, należy w pierwszej kolejności poszukiwać elementów charakterystycznych dla rozpatrywanej transakcji celem określenia, czy podatnik zapewnia klientowi kilka odrębnych świadczeń głównych, czy jedno świadczenie (teza 22).
13. Zatem, aby stwierdzić, czy dane świadczenie jest świadczeniem złożonym (kompleksowym), winno ono składać się z różnych czynności, których realizacja prowadzi do jednego celu. Na świadczenie takiego rodzaju składa się więc kombinacja różnych czynności, prowadzących do wykonania świadczenia głównego, na które składają się różne świadczenia pomocnicze. Natomiast za pomocniczą należy uznać taką czynność, jeśli nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem do pełnego zrealizowania lub wykorzystania świadczenia zasadniczego. Innymi słowy, pojedyncza czynność lub świadczenie traktowana jest jak element świadczenia kompleksowego wówczas, jeżeli cel świadczenia pomocniczego jest zdeterminowany przez świadczenie główne, które zarazem nie może zostać wykonane lub wykorzystane bez świadczenia pomocniczego.
14. W przytoczonej wcześniej indywidualnej interpretacji podatkowej z 5 września 2022 roku czytamy, że np. obsługa procesu reklamacyjnego nie może stanowić elementu kompleksowej usługi pośrednictwa, a tym samym korzystać ze zwolnienia od podatku VAT. W konsekwencji, w ocenie Dyrektora Izby, administrowanie umowami i usługi posprzedażowe oraz proces reklamacyjny nie stanowią pośrednictwa ubezpieczeniowego i nie mogą korzystać ze zwolnienia, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 37 ustawy. W efekcie „*Nie można więc - przyjąć, że ww. czynności wykonywane przez Państwa w ramach umów z Ubezpieczycielem należy traktować jako kompleksową usługę pośrednictwa w świadczeniu usług ubezpieczeniowych, korzystającą ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 37 Ustawy o VAT. Usługi te nie są tak ściśle ze sobą związane, że obiektywnie tworzyły jedno niepodzielne świadczenie gospodarcze, którego rozdzielenie miałoby charakter sztuczny w rozumieniu orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.”*
    1. **VAT a udział w zysku**
15. Oceniając rozwiązanie, w którym agent lub broker ubezpieczeniowy wypłaca swojemu partnerowi udział w zysku (premia) wypracowanym z obsługi ubezpieczeniowej klientów takiego partnera należy ocenić przede wszystkim to, czy tego rodzaju świadczenie ze strony brokera/agenta będzie podlegać opodatkowaniu podatkiem VAT.[[1]](#footnote-1)
16. Zgodnie z przepisem art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT, opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, zwanym dalej "podatkiem" podlegają odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. W myśl art. 8 ust. 1 ustawy o VAT, przez świadczenie usług, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1, rozumie się każde świadczenie na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy towarów w rozumieniu art. 7, w tym również:
    1. przeniesienie praw do wartości niematerialnych i prawnych, bez względu na formę, w jakiej dokonano czynności prawnej;
    2. zobowiązanie do powstrzymania się od dokonania czynności lub do tolerowania czynności lub sytuacji;
    3. świadczenie usług zgodnie z nakazem organu władzy publicznej lub podmiotu działającego w jego imieniu lub nakazem wynikającym z mocy prawa.
17. Jak wynika z powyższych przepisów w obowiązującej ustawie o VAT pojęcie usługi zostało zdefiniowane bardzo uniwersalnie. Usługą jest świadczenie na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy. Nie ma więc znaczenia osoba odbiorcy świadczenia. Usługami są zarówno świadczenia wykonane na rzecz konsumentów, jak i dla przedsiębiorców, a usługą będzie takie świadczenie, w przypadku którego istnieje bezpośredni konsument, odbiorca świadczenia odnoszący z niego korzyść. Powyższe oznacza, że świadczeniem usług podlegającym opodatkowaniu podatkiem VAT jest każde świadczenie odpłatne, które powoduje powstanie przysporzenia po stronie odbiorcy na skutek działania wykonawcy świadczenia.
18. Jak już wskazano wcześniej katalog czynności, które podlegają opodatkowaniu VAT, jest zawarty w art. 5 ustawy o VAT i wymienia m.in. odpłatne świadczenie usług. Definicja świadczenia usług ma jednocześnie charakter dopełniający definicję dostawy towarów i jest wyrazem realizacji powszechności opodatkowania podatkiem od towarów i usług transakcji wykonywanych przez podatnika w ramach działalności gospodarczej.W efekcie każde świadczenie niebędące dostawą towarów polegające na działaniu, zaniechaniu lub tolerowaniu czyjegoś zachowania stanowi, co do zasady, usługę w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług. Niemniej muszą być przy tym spełnione następujące warunki:
    1. w następstwie zobowiązania, w wykonaniu którego usługa jest świadczona, druga strona (wierzyciel/nabywca) jest bezpośrednim beneficjentem świadczenia,
    2. świadczonej usłudze odpowiada świadczenie wzajemne ze strony nabywcy (wynagrodzenie).
19. Co istotne, oba ww. warunki powinny być spełnione łącznie, aby świadczenie podlegało jako usługa, opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Aby dana czynność (usługa) podlegała opodatkowaniu VAT musi istnieć bezpośredni związek o charakterze przyczynowym, pomiędzy świadczoną usługą, a otrzymanym świadczeniem wzajemnym, w ten sposób, że zapłacone kwoty stanowią rzeczywiste wynagrodzenie za wyodrębnioną usługę świadczoną w ramach stosunku prawnego lub dochodzi do wymiany świadczeń wzajemnych. Otrzymana zapłata powinna być konsekwencją wykonania świadczenia. Wynagrodzenie musi być należne za wykonanie tego świadczenia.
20. Zakładając zatem, że:
21. wypłata premii pieniężnej przez brokera/agenta nie będzie zależna od jakichkolwiek warunków, świadczeń lub usług wykonywanych przez partnera takiego agenta/brokera;
22. premia będzie wypłacana jedynie z tytułu samego zawarcia umów ubezpieczenia i będzie miała charakter świadczenia jednostronnego, a także nie będzie stanowiła wynagrodzenia za jakiekolwiek świadczenie ze strony partnera,

nie sposób jest przyjąć, że partnera świadczy na rzecz brokera/agenta jakiekolwiek usługi. W efekcie pomiędzy stronami nie dochodzi do dostawy towarów ani świadczenia usług, a wypłacane premie **nie stanowią wynagrodzenia za czynności podlegające opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług**.

1. Dla porządku należy też wskazać na przypadki niekorzystnych interpretacji podatkowych, kiedy to Izba Skarbowa uznała, że premia pieniężna wypłacana przez agenta ubezpieczeniowego wiąże się jednak ze świadczeniem usług (przekazanie danych kontaktowych klientów jako usługa)[[2]](#footnote-2). W efekcie tak wypłacana premia stanowi wynagrodzenie za świadczone usługi i powinna być objęta podatkiem VAT. Jednak tego rodzaju oceny stanowią zdecydowaną mniejszość wydanych interpretacji podatkowych odnoszących się do premii pieniężnych wypłacanych przez brokera/agenta.
2. **Ocena prawna wybranych modeli dystrybucji**
3. Biorąc pod uwagę przedstawione w sekcji 1. powyżej założenia oraz przedstawioną ocenę prawno-podatkową (sekcja 3. Analizy), poszerzenie współpracy pomiędzy PPF a Bankiem w oparciu o model konsorcjum dwóch agentów lub też udział w zysku należy ocenić w sposób opisany poniżej.
   1. **Współpraca w oparciu o model konsorcjum.**
4. Zgodnie z przyjętą praktyką - konsorcjum jest organizacją zrzeszającą kilka podmiotów gospodarczych na określony czas, w konkretnym celu. Umowa konsorcjum nie ustanawia odrębnego od jej stron podmiotu gospodarczego, który posiadałby osobowość prawną czy podmiotowości prawną, nazwę lub siedzibę. Z tego względu, kluczowa dla funkcjonowania tej instytucji jest funkcja lidera konsorcjum pełniona na stałe lub przez określony czas przez jednego z członków konsorcjum. Lider jest podmiotem odpowiedzialnym za reprezentowanie konsorcjum w kontaktach z odbiorcami towarów lub usług dostarczanych w ramach wspólnego przedsięwzięcia. Lider odpowiada również za rozliczenie z pozostałymi członkami konsorcjum wynagrodzenia otrzymanego za towary lub usługi dostarczane przez konsorcjum od odbiorców.
5. Podmioty tworzące konsorcjum pozostają nadal niezależnymi podmiotami gospodarczymi, które decydują się na realizację wspólnego przedsięwzięcia objętego umową konsorcjum. Przekłada się to również na obszar prawa podatkowego. Podmioty wchodzące w skład konsorcjum nadal pozostają odrębnymi podatnikami, w tym podatnikami podatku od towarów i usług. W wyniku umowy konsorcjum nie powstaje nowy podatnik podatku od towarów i usług. Wynika to m.in. z faktu, że konsorcjum nie posiada osobowości ani podmiotowości prawnej. Konsorcjum nie posiada również wspólnego majątku, a rozliczenia z tytułu czynności wykonywanych w ramach konsorcjum regulowane są przez lidera.
6. Z naszych doświadczeń związanych z kontrolą różnych modeli dystrybucji przez KNF wynika, że w przypadku konsorcjum dwóch podmiotów w ramach dystrybucji ubezpieczeń każdy z tych podmiotów powinien być agentem ubezpieczeniowym. Jednak w mojej ocenie nie oznacza to konieczności pozostawania przez wszystkich konsorcjantów agentami ubezpieczeniowymi wszystkich ubezpieczycieli, których produkty konsorcjum chciałoby zaoferować. W takim przypadku agenci – członkowie konsorcjum mogą dokonać podziału czynności realizowanych względem poszczególnych klientów. Bank mógłby np. wykonać ten zakres czynności, który może, a nawet powinien wykonać każdy agent ubezpieczeniowy, czyli przeprowadzić analizę potrzeb klienta. Wynikiem tej analizy może być rekomendacja skierowania takiego klienta do drugiego konsorcjanta (PPF), który w swojej ofercie, dzięki zawartym umowom agencyjnym, może zaproponować klientowi odpowiednie produkty ubezpieczeniowe. To rozwiązania będzie możliwe do wdrożenia przy założeniu, że wstępne czynności dystrybucyjne będą wykonywane przez OFWCA Banku.
7. Podstawą wynagrodzenia każdego z agentów będzie prowizja należna od zakładu ubezpieczeń, którego umowa została zawarta przez klienta obsługiwanego przez konsorcjum agentów. Przy zachowaniu warunków opisanych w sekcji 3.6. tej analizy pełna kwota prowizji może być wypłacana jednemu z agentów – członków konsorcjum i następnie odpowiednio dzielona pomiędzy PPF i Bank.
8. Podsumowując, wdrożenie modelu konsorcjum PPF i Banku będzie możliwe bez generowania istotnych ryzyk regulacyjnych, o ile spełnione zostaną następujące warunki:
   1. zarówno PPF jak i Bank będą posiadać status agenta ubezpieczeniowego;
   2. PPF i Bank zawrą odpowiednią umowę konsorcjum; umowa konsorcjum powinna m.in. opisywać to, który z agentów zrealizuje czynności opisane w sekcjach 3.1.-3.4. tej analizy oraz, który będzie sprawował rzeczywisty nadzór na OFWCA (brak odpowiedniego nadzoru jest bardzo częstym zarzutem stawianym przez KNF przy tego typu współpracach);
   3. Strony umowy konsorcjum nie będą świadczyć sobie nawzajem jakichkolwiek usług w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, co powinno umożliwić rozliczenia pomiędzy członkami konsorcjum bez VAT;
   4. czynności z zakresu dystrybucji ubezpieczeń w imieniu każdego z agentów będzie wykonywać OFWCA (to może oznaczać konieczność zgłoszenia tej samej osoby jako OFEWCA zarówno przez Bank jak i przez PPF);
   5. każdy z agentów odpowiednio zrealizuje względem klienta obowiązki informacyjne wynikające z przepisów o dystrybucji ubezpieczeń, a Bank dodatkowo zapewni zgodność modelu z wymaganiami Rekomendacji U.
   6. **Współpraca w oparciu o udział w zysku wypracowanym przez PPF**
9. Biorąc pod uwagę to, że PPF będzie kierować swoją ofertę produktów ubezpieczeniowych do klientów Banku, rozwiązaniem, które również można rozważać jest zaoferowanie Bankowi przez PPF udziału w zysku wypracowanym w ramach prowizji za pośrednictwo w sprzedaży ubezpieczeń tym klientom. PPF osiąga zyski dzięki temu, że Bank godzi się na kontakt ze strony PPF z klientami Banku. W efekcie nic nie stoi na przeszkodzie, aby Bank otrzymał udział w zysku (premia) wypracowanym przez PPF w związku z oferowaniem ubezpieczeń klientom Banku.
10. Wdrożenie modelu opartego o udział Banku w zysku wypracowany przez PPF w związku z oferowaniem ubezpieczeń klientom Banku będzie możliwe bez generowania istotnych ryzyk regulacyjnych, o ile spełnione zostaną następujące warunki:
    1. zarówno PPF będzie posiadać status agenta ubezpieczeniowego;
    2. PPF i Bank zawrą odpowiednią umowę/porozumienie o wypłacie zysku wypracowanym przez PPF;
    3. Strony ww. umowy/porozumienie nie będą świadczyć sobie nawzajem jakichkolwiek usług, co powinno umożliwić wypłatę udziału w zysku bez VAT (tutaj zwracam jednam uwagę na zmienność interpretacji podatkowych w tym zakresie); zakładam też, że czynności z zakresu dystrybucji ubezpieczeń w imieniu PPF będzie wykonywać OFWCA będąca jednocześnie pracownikiem Banku, to z kolei może budzić wątpliwości co do braku świadczenia wzajemnego ze strony Banku, co może skutkować brakiem możliwość rozliczenia udziału w zysku bez VAT.
    4. PPF odpowiednio zrealizuje względem klienta obowiązki informacyjne wynikające z przepisów o dystrybucji ubezpieczeń.
11. **Podsumowanie**
12. W mojej ocenie wariant, który rodzi najmniej ryzyk regulacyjnych i jednocześnie pozwala na minimalizowanie ryzyk podatkowych, to nawiązanie współpracy pomiędzy PPF a Bankiem w ramach umowy konsorcjum i świadczenie usług pośrednictwa ubezpieczeniowego przez konsorcjum na rzecz wybranych zakładów ubezpieczeń. To rozwiązanie zakłada też dodatkowo zawarcie niezależnych umów agencyjnych pomiędzy danym zakładem ubezpieczeń a PPF i Bankiem, co jednak nie oznacza konieczności zawarcia umów z tymi samymi ubezpieczycielami.
13. Niezależnie od przedstawionej wyżej analizy, Bank, wdrażając nowy model współpracy z PPF powinien również uwzględnić wymagania uchwała Nr 243/2023 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 26 czerwca 2023 r. w sprawie wydania Rekomendacji U dotyczącej dobrych praktyk w zakresie bancassurance (Dz. Urz. KNF z 2023 r. poz. 15). Szczegółowa analiza tego zagadnienia wykracza poza zakres tego opracowania.

\*\*\*

W razie pytań lub dodatkowych wątpliwości w zakresie opinii uprzejmie proszę o kontakt.



radca prawny

Piotr Czublun

1. Na podstawie Pisma z dnia 9 sierpnia 2023 r. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej 0114-KDIP4-3.4012.278.2023.1.IG [↑](#footnote-ref-1)
2. Pismo z dnia 13 lipca 2015 r. Izba Skarbowa w Łodzi IPTPP2/4512-305/15-2/JS [↑](#footnote-ref-2)