

MICHAŁ ROMANOWSKI

Czy świadczenie wykupu w umowach z UFK jest świadczeniem głównym?

Umowa ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (umowa z UFK) wywołuje wiele poważnych kontrowersji. Ich główną przyczyną jest postrzeganie umowy z UFK wyłącznie przez pryzmat umowy ubezpieczenia lub w opozycji do umowy ubezpieczenia. Umowa z UFK nie poddaje się jednak takim schematom. Fenomen tej umowy polega na jej złożonej i wielofunkcyjnej naturze. Funkcja ubezpieczeniowa oraz funkcja inwestycyjna umowy z UFK są ze sobą wzajemnie sprzężone i nierozdzielnie powiązane. Umowa z UFK jest nazwaną umową wzajemną o charakterze mieszanym, która może łączyć cele właściwe umowom ubezpieczenia oraz umowom o inwestowanie umówionej sumy pieniężnej. Natężenie cech umowy ubezpieczenia lub umowy o inwestowanie umówionej sumy pieniężnej kształtuje się różnie, w zależności od woli stron umowy z UFK. Abstrakcyjne przesądzenie, czy jest to umowa bardziej ubezpieczeniowa, czy bardziej inwestycyjna, jest skazane z góry na niepowodzenie. Mechanizm sporów wokół tych umów uruchomiła konstrukcja świadczenia wykupu, zwanego też dość niefortunnie przez samych ubezpieczycieli opłatą likwidacyjną, która jest rozliczana z ubezpieczonym w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy z UFK. Jednym z interesujących problemów, przed jakimi stanęła praktyka obrotu, a pomijanych w doktrynie, jest określenie, czy świadczenie wykupu powinno być kwalifikowane jako świadczenie główne z umowy z UFK. Problemem nie jest abstrakcyjna definicja świadczenia głównego i ubocznego, ale właściwe odczytanie „treści” świadczenia wykupu i jego miejsca z punktu widzenia swoistej hierarchii świadczeń w ramach umowy z UFK. Istota problemu sprowadza się zatem do rozpoznania natury świadczenia wykupu w kontekście natury umowy z UFK i przyporządkowania go albo do zbioru świadczeń głównych, albo zbioru świadczeń ubocznych. Tezą niniejszego artykułu jest obrona stanowiska, zgodnie z którym świadczenie wykupu jest jednym z trzech świadczeń głównych, które występują w umowie z UFK, za czym przemawia właściwe rozpoznanie funkcji umowy z UFK.

Słowa kluczowe: ubezpieczeniowy fundusz kapitałowy, świadczenie wykupu, opłata likwidacyjna.

1. Znaczenie kwalifikacji świadczenia wykupu jako świadczenia głównego lub ubocznego

Umowa ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (umowa z UFK) wywołuje wiele poważnych kontrowersji. Mamy liczne stanowiska sądów, Prezesa UOKiK i Rzecznika Finansowego oraz setki spraw w toku w sądach. Mechanizm sporów wokół tych umów uruchomiła konstrukcja świadczenia wykupu, zwanego też dość niefortunnie przez samych ubezpieczycieli opłatą likwidacyjną, która jest rozliczana z ubezpieczonym w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy z UFK. Jednym z interesujących problemów, przed jakimi stanęła praktyka obrotu, a pomijanym w doktrynie, jest określenie, czy świadczenie wykupu powinno być kwalifikowane jako świadczenie główne z umowy z UFK. Aktualności i doniosłości problemu dowodzi fakt, że sprawą zajęł się Sąd Najwyższy, wydając postanowienie w dniu 3 grudnia 2015 r.¹ na skutek zagadnienia prawnego przedstawionego przez Sąd Okręgowy w W. postanowieniem z 24 lipca 2015 r. „Czy świadczenie wypłacane przez ubezpieczyciela w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie wraz z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest świadczeniem głównym czy ubocznym?”. Mimo oczekiwań środowiska, Sąd Najwyższy nie rozstrzygnął wątpliwości, odmawiając podjęcia uchwały. Zdaniem Sądu Najwyższego „na przedstawione przez Sąd Okręgowy zagadnienie prawne, bez odpowiedniego kontekstu w postaci konkretnych postanowień umownych, nie da się udzielić jednoznacznej, abstrakcyjnej odpowiedzi”. Innymi słowy, Sąd Najwyższy – niezależnie od oceny trafności przesłanek, którymi się kierował – pozostawił problem bez rozwiązania.

W doktrynie prawa zobowiązań przyjmuje się, że świadczeniem jest zachowanie dłużnika zgodnie z treścią zobowiązania w sposób czyniący zadość interesom wierzyciela. Świadczenie może polegać na zapłacie oznaczonej sumy pieniężnej, wykonaniu dzieła, przeniesieniu własności, wydaniu rzeczy itd. W celu wykonania zobowiązania lub rozstrzygnięcia, czy zostało ono wykonane, w tym czy zostało ono wykonane należyście, niezbędne jest ustalenie treści świadczenia.

Jednym z najistotniejszych zagadnień jest dokonanie prawidłowego rozróżnienia w ramach badanego stosunku zobowiązaniowego świadczenia głównego i świadczenia ubocznego. Zobowiązanie może być bowiem wykonane zgodnie z jego treścią i w sposób czyniący zadość interesom wierzyciela, jeżeli zostało spełnione w sposób należyty świadczenie główne. Cywilistyczne abstrakcyjne ujęcie świadczenia głównego i ubocznego jest przy tym na tyle utrwalone w doktrynie prawa cywilnego, że zbędne jest przytaczanie w ramach artykułu jego podręcznikowych określeń. W przypadku świadczenia wykupu problemem nie jest bowiem abstrakcyjna definicja świadczenia głównego i ubocznego, ale właściwe odczytanie „treści” świadczenia wykupu i jego miejsca z punktu widzenia swoistej hierarchii świadczeń w ramach umowy z UFK. Istota problemu sprowadza się zatem do rozpoznania natury świadczenia wykupu w kontekście natury umowy z UFK oraz dokonania przyporządkowania go do zbioru świadczeń głównych albo zbioru świadczeń ubocznych. W cytowanym postanowieniu SN z 3 grudnia 2015 r. SN odmówił odpowiedzi na pytanie prawne Sądu Okręgowego nie ze względu na wątpliwości dotyczące abstrakcyjnej definicji świadczenia głównego i ubocznego, ale ze względu na niedostateczny materiał faktyczny, niezbędny w ocenie SN do rozpoznania przez skład orzekający natury świadczenia wykupu w ramach konkretnej umowy UFK, co stanowi warunek konieczny zaklasyfikowania świadczenia wykupu jako świadczenia głównego lub ubocznego.

1. III CZP 87/15.

Podział świadczeń na główne i uboczne jest doniosły nie tylko z punktu widzenia oceny prawidłowości wykonania umowy. W obrocie konsumenckim może mieć on bowiem znaczenie dla dopuszczalności zastosowania trybu kontroli incydentalnej i abstrakcyjnej nieuczciwych postanowień umownych z wykorzystaniem przepisów Kodeksu cywilnego o klauzulach abuzywnych. Stosownie bowiem do przepisu art. 385(1) § 1 Kodeksu cywilnego (k.c.) „Postanowienia umowy zawieranej z konsumentem nieuwzględnione indywidualnie nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy (niedozwolone postanowienia umowne). **Nie dotyczy to postanowień określających główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny**”.

W odniesieniu do świadczeń głównych przepisy Kodeksu cywilnego o klauzulach abuzywnych nie mają zatem zastosowania, o ile treść świadczenia głównego została sformułowana w sposób jednoznaczny. Wymaga jednak podkreślenia, że niejedoznacznie sformułowane świadczenie główne podlega ocenie w ramach kontroli nieuczciwych postanowień umownych.

Świadczenie uboczne – jak sama nazwa wskazuje – jest świadczeniem, które może występować w stosunku zobowiązaniowym obok świadczenia głównego. Świadczenia uboczne pełnią funkcję wspomagającą spełnienie świadczenia głównego lub uzupełniają świadczenie główne. O kryterium pozwalającym rozstrzygnąć, czy w okolicznościach konkretnego stosunku zobowiązaniowego umownego mamy do czynienia ze świadczeniem głównym, decyduje cel, który zamierzały osiągnąć strony zawierając umowę. Determinuje to kierunek dalszej analizy w odniesieniu do umowy z UFK i kwalifikacji świadczenia wykupu jako świadczenia głównego lub ubocznego.

2. Pojęcie świadczenia wykupu

Świadczenie wykupu jest to suma pieniężna, jakiej może żądać ubezpieczający od ubezpieczyciela w razie zakończenia umowy przez ubezpieczającego. Jest to prawo ubezpieczającego do tzw. wykupu polisy ubezpieczenia. Skoro bowiem ubezpieczyciel nie będzie ponosił przez umówiony okres ochrony ryzyka ekonomicznego spełnienia świadczenia pokrywającego koszty wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego, to konieczne jest dokonanie między stronami rozliczenia świadczeń głównych będących ekwiwalentem świadczenia ubezpieczyciela (udzielenie ochrony) i świadczenia ubezpieczającego (zapłata składki).

Prawo wykupu przysługujące ubezpieczającemu występuje w umowach długoterminowych, stanowiąc ich element przedmiotowo istotny. Z natury rzeczy nie występuje ono w umowach krótkoterminowych, gdzie zazwyczaj nie występuje nadpłata składki. W doktrynie (E. Stroiński) wprost podkreśla się, że „Nie jest możliwe wykorzystanie całej matematycznej rezerwy na wypłatę ekwiwalentów za wykup polis, głównie ze względu na koszty zawarcia ubezpieczenia amortyzowane w okresie opłacania składki, koszty administracyjne oraz inne straty w związku z przerwaniem ubezpieczenia. Ponadto wykup polis nie tylko zmniejsza całość funduszu ubezpieczeniowego i zmienia plany inwestycyjne zakładu ubezpieczeń, ale także, ze względu na to, że z ubezpieczenia rezygnują przede wszystkim osoby zdrowe, może pogorszyć rzeczywistość śmiertelność osób pozostających w ubezpieczeniu”².

2. E. Stroiński, *Ubezpieczenia na życie – teoria i praktyka*, Poltex, Warszawa 2004, s. 44.

Świadczenie wykupu polega więc na tym, że w razie wygaśnięcia umowy z UFK przed oznaczonym w niej terminem ubezpieczającemu przysługuje wobec ubezpieczyciela roszczenie o zwrot części uiszczonych składek na zasadach określonych w umowie. Pojęcie składki oznacza świadczenie spełniane przez ubezpieczającego na rzecz ubezpieczyciela. Świadczenie to jest w części alokowane na potrzeby ochrony ubezpieczeniowej, a w części na inwestycje. Część składki alokowana na potrzeby ochrony ubezpieczeniowej wpływa na wysokość sumy ubezpieczenia, czyli świadczenia ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego w razie wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego (np. dożycia określonego wieku). Z kolei część alokowana na inwestowanie wpływa na wysokość świadczenia ubezpieczyciela z tytułu świadczenia usługi inwestycyjnej, która zależy od wysokości zainwestowanej sumy i wyników inwestycyjnych.

Na przykład w umowie ubezpieczenia na życie i dożycie z UFK występują trzy świadczenia główne:

- { 1 } świadczenie z tytułu śmierci ubezpieczonego na rzecz uposażonego;
- { 2 } świadczenie z tytułu dożycia wypłacane ubezpieczonemu oraz
- { 3 } świadczenie wykupu, czyli świadczenie wypłacane ubezpieczonemu na jego wniosek w związku z rozwiązaniem umowy.

Świadczenie z tytułu śmierci ubezpieczonego stanowi ekwiwalent składki uiszczanej na rzecz ubezpieczyciela z tytułu ochrony na wypadek śmierci. Wysokość składki za ochronę na wypadek śmierci determinuje wysokość świadczenia spełnionego przez ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego.

Świadczenie z tytułu dożycia stanowi ekwiwalent składki uiszczanej na rzecz ubezpieczyciela z tytułu ochrony na wypadek dożycia. Wysokość składki za ochronę na wypadek dożycia determinuje wysokość świadczenia spełnionego przez ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego.

Świadczenie wykupu stanowi ekwiwalent składki uiszczanej na rzecz ubezpieczyciela z przeznaczeniem na jej inwestowanie, a w przypadku ochrony ubezpieczeniowej – ekwiwalent składki nadpłaconej. Wysokość wykupu zależy m.in. od wysokości zainwestowanej składki (sumy) i wyników inwestycyjnych z uwzględnieniem kosztów inwestycji oraz wysokości składki nadpłaconej.

3. Cele umowy z UFK determinujące charakter świadczeń ubezpieczyciela

Umowa z UFK jest konstrukcją prawną, która funkcjonuje na polskim rynku od kilkunastu lat. Jej charakter prawny wywołuje liczne kontrowersje. Jak się wydaje, ich główną przyczyną jest postrzeganie umowy z UFK wyłącznie przez pryzmat umowy ubezpieczenia lub w opozycji do umowy ubezpieczenia³. Tego typu podejście jest przykładem dążenia do nadmiernego upraszczania dość złożonej instytucji prawnej jaką jest umowa z UFK.

Z podsumowania analizy zawartej w wydanej w roku 2011 pierwszej monografii na temat umowy z UFK (M. Szczepańska⁴) wyłania się dość skomplikowany obraz umowy z UFK, który doprowadził autorkę do niejednoznacznych wniosków. Autorka kwalifikuje umowę ubezpieczenia z UFK jako

-
3. M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 3 (wydanie specjalne pt. *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, red. M. Szczepańska), s. 11–32.
 4. M. Szczepańska, *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, LEX, podsumowanie, monografia do art. 805 k.c.

umowę, która „w świetle obowiązujących przepisów prawa [...] jest klasyfikowana jako umowa ubezpieczenia, co wynika z bardzo szerokiej definicji tej umowy zawartej w art. 805 k.c.”. Autorka trafnie podkreśla, że „obecnie ten rodzaj umowy jest stypizowanym rodzajem umowy, jednolicie rozumianym przez uczestników obrotu”. Magdalena Szczepańska postuluje także zdefiniowanie umowy z UFK jako umowy, przez którą „ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty świadczeń pieniężnych – sumy ubezpieczenia lub innego świadczenia w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku i wypłaty innych świadczeń – wartości wykupu na wniosek ubezpieczającego oraz do lokowania pochodzących ze składek aktywów zgromadzonych w ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym na ryzyko ubezpieczającego, a ubezpieczający zobowiązuje się do zapłaty składki ubezpieczeniowej i, w ramach środków pochodzących ze składek, ponoszenia kosztów związanych z funkcjonowaniem ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych”. Autorka wyraża pogląd, zgodnie z którym „zespół praw i obowiązków stron, konstytuujących ten typ umowy nie jest normatywnie określony. Składa się on w części z elementów charakterystycznych dla umowy ubezpieczenia, a w części z nieznanymi obowiązującym porządkowi prawnemu nowych regulacji, które nadają jej indywidualny charakter”. Prowadzi to autorkę do ostatecznego wniosku, że jest to umowa nienazwana. Wymaga zarazem podkreślenia, że Szczepańska nie tylko nie kwestionuje znaczenia praktycznego umowy z UFK dla rynku ubezpieczeniowego, w tym dla konsumentów, ale też podkreśla, iż umowa taka jest odpowiedzią na oczekiwania klientów ubezpieczycieli. Autorka przy tym nie podważa przydatności takiej umowy dla uczestników obrotu, ale poszukuje jej optymalnej regulacji prawnej z punktu widzenia kryterium klasyfikacyjnego umów zobowiązaniowych, jakim jest przyporządkowanie ich do zbioru umów nazwanych albo nienazwanych.

Rozważania i postulaty Magdaleny Szczepańskiej przywodzą na myśl znaną łacińską paremię prawniczą sformułowaną przez prawnika rzymskiego Javolenusa: *Omnis definitio in iure civili periculosa est: parum est enim, ut non subverti posset* („Wszelka definicja w prawie cywilnym jest niebezpieczna, ponieważ rzadko się zdarza, by nie można było jej podważyć”). W doktrynie prawa rzymskiego, w komentarzu do tej paremii podkreśla się, że nie należy jej rozumieć jako postulatu, aby nie formułować definicji dla celów doktrynalnych lub dydaktycznych. Uczeni starożytni zdawali sobie sprawę z tego, że definicja – nawet niedoskonała i możliwa do podważenia – właśnie przez swoją niedoskonałość pobudza naukową dyskusję, a więc jest warunkiem rozwoju każdej dziedziny nauki. We współczesnej nauce prawa rzymskiego paremię tę odczytuje się jako przestrożę przed niebezpieczeństwem postępowania się definicjami w tekstach normatywnych, zwanych we współczesnej teorii prawa definicjami legalnymi. Nieprecyzyjna definicja wprowadzona do tekstu aktu normatywnego jest bowiem źródłem dodatkowych wątpliwości interpretacyjnych, zamiast pełnić funkcję porządkującą proces wykładni prawa.

Analiza natury badanej umowy z UFK oraz obowiązującego stanu prawnego w Polsce i w Unii Europejskiej w zakresie przepisów o umowy z UFK dowodzi, że klasyfikujące pojęcie umowy z UFK ma nikłą wartość z punktu widzenia praktyki obrotu. Nie daje ono bowiem odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy w umowie takiej przeważa funkcja ubezpieczeniowa, funkcja inwestycyjna, czy też funkcje te są zrównoważone. Uczciwość intelektualna nakazuje przyznać, że cytowana autorka dostrzega ten problem, dążąc do takiego sformułowania postulowanej definicji umowy z UFK, które będzie obejmować zarówno stan, w którym funkcja ubezpieczeniowa będzie zdecydowanie przeważać nad funkcją inwestycyjną, jak i stan, „gdy funkcja inwestycyjna będzie przeważać nad ubezpieczeniową oraz – gdy obie te funkcje będą zrównoważone. Cel ten próbuje osiągnąć przez eliminację z proponowanej definicji umowy z UFK odwołania się do ryzyka ubezpieczeniowego.

Jednak wydaje się, że ta propozycja autorki nie rozwiązuje problemu, skoro w naturę umowy z UFK jest wpisane współistnienie funkcji ubezpieczeniowej i inwestycyjnej.

Wyniki analizy charakteru prawnego, natury i celu zawarcia umowy z UFK prowadzą do wniosku, że stanowi ona umowę nazwaną łączącą **funkcje właściwe umowie ubezpieczenia i umowie o inwestowanie umówionej sumy pieniężnej**⁵. Nie wchodząc zarazem bliżej w rozważania doktrynalne na temat podziału umów na nazwane i nienazwane oraz miejsca w tym podziale umów mieszanych⁶, należy przede wszystkim podkreślić, że za nietrafny należy uznać pogląd przyjmujący *a limine*, że każda umowa, która zawiera sobie elementy typologiczne więcej niż jednej umowie nazwanej lub stanowi mieszankę umowy lub umów nazwanych i umowy lub umów nienazwanych, powinna być klasyfikowana jako umowa nienazwana. Innymi słowy, w szczególności w dobie coraz bardziej komplikujących się konstrukcji prawnych i modeli biznesowych, za nieodpowiadającą wyzwaniom współczesnym należy uznać koncepcję, która w oderwaniu od konkretnego przypadku automatycznie nakazuje klasyfikować umowy mieszane do zbioru umów nienazwanych. Umowa nazwana może być, i często jest, umową mieszaną. Przez umowę nazwaną należy bowiem rozumieć taką umowę, która posiada wyodrębnioną regulację prawną pozwalającą odtworzyć jej nazwę oraz elementy składające się na jej pełną treść, co obejmuje typowe prawa i obowiązki obu stron umowy nieograniczone wyłącznie do *essentialia negotii*, ale obejmujące także *naturalia negotii*. Wyłącznie w takim ujęciu podział umów na nazwane i nienazwane oraz wyróżnianie umów mieszanych, które z doktrynalnego punktu widzenia mogą być nazwanymi umowami mieszanymi i nienazwanymi umowami mieszanymi, staje się operatywnie użyteczny, ponieważ pozwala dokonywać oceny prawnej umowy przez odwołanie się do norm prawnych bezpośrednio jej dotyczących, a więc uwzględniających jej specyfikę⁷.

W zależności od stopnia natężenia funkcji ubezpieczeniowej i inwestycyjnej, umowa z UFK będzie mniej lub bardziej podobna do umowy ubezpieczenia, ale nigdy nie będzie umową ubezpieczenia, która nie zawiera elementu inwestycyjnego. **Celami Umowy z UFK są:**

- **transfer skutków majątkowych wystąpienia lub niewystąpienia określonego zdarzenia w części związanej z ochroną ubezpieczeniową (funkcja ubezpieczeniowa);**
- **inwestycja środków pieniężnych w okresie długoterminowym (funkcja inwestycyjna).**

Funkcja ubezpieczeniowa oraz funkcja inwestycyjna umowy z UFK są ze sobą wzajemnie sprzężone i nierozdzielnie powiązane. Nie jest możliwe oddzielenie skutków prawnych funkcji ubezpieczeniowej od skutków prawnych funkcji inwestycyjnej. W przeciwnym razie istniałyby dwie odrębne umowy kreujące odrębne stosunki zobowiązaniowe. Umowa z UFK jest umową, w ramach której ubezpieczyciel i ubezpieczający występują równocześnie w roli dłużnika i wierzyciela. Świadczenie ubezpieczającego wynikające ze stosunku zobowiązaniowego wykreowanego umową z UFK sprowadza się do obowiązku **zapłaty określonych w umowie składek i opłat.** **Świadczenie ubezpieczyciela polega zaś na zapewnieniu ochrony ubezpieczeniowej oraz zarządzaniu powierzonymi środkami, a w konsekwencji – na zapłacie oznaczonych sum pieniężnych (bezpośrednio lub pośrednio).**

5. Szerzej na ten temat zob. M. Romanowski, *ibidem*.

6. Z najnowszej literatury zob. W.J. Katner, *Pojęcie umowy nienazwanej*, [w:] *System Prawa Prywatnego, tom 9, Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W.J. Katner, CH Beck, Warszawa 2015, s. 11–23 oraz M. Romanowski, *Założenia metodologiczne klasyfikacji umów jako nienazwanych*, [w:] *System Prawa Prywatnego, tom 9...*, s. 604–617.

7. M. Romanowski, *Założenia metodologiczne...*, s. 616–617.

W konsekwencji umowa z UFK jest umową wzajemną o charakterze mieszanym, która może łączyć cele właściwe umowom ubezpieczenia oraz umowom o inwestowanie umówionej sumy pieniężnej. Natężenie cech umowy ubezpieczenia lub umowy o inwestowanie umówionej sumy pieniężnej kształtuje się różnie, w zależności od woli stron umowy z UFK. Ustawodawca polski i europejski nie wprowadza tu stronom umowy żadnych ograniczeń. Stosownie do art. 487 § 2 k.c. cechą umów wzajemnych jest to, że „obie strony zobowiązują się w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej”. W polskiej doktrynie i orzecznictwie wzajemny charakter umowy bywa ustalany w oparciu o kryterium subiektywnej ekwiwalentności świadczeń, zgodnie z którym umowa ma charakter wzajemny wówczas, gdy w ocenie jej stron świadczenia są względem siebie równoważeniowe. Cechy konstytutywnej umowy wzajemnej nie stanowi subiektywna ekwiwalentność świadczeń, ponieważ do wymiany świadczeń dochodzi właśnie z tego względu, że strona wycenia świadczenie, które ma uzyskać w zamian za świadczenie własne, wyżej niż świadczenie własne⁸. W konsekwencji należy przyjąć, iż **wzajemny charakter umowy wyraża się w zależności świadczenia jednej strony od świadczenia drugiej strony**, jako że strona umowy wzajemnej „zobowiązuje się dlatego i z tym zastrzeżeniem, że otrzyma świadczenie drugiej strony” w myśl paremii łacińskiej *do ut des* – daję abyś dał⁹.

Na umowę z UFK nie można zatem patrzeć wyłącznie z perspektywy jej funkcji ubezpieczeniowej albo wyłącznie z perspektywy jej funkcji inwestycyjnej, ponieważ doprowadzi to do zagubienia jej natury. Konieczne jest postrzeganie tej umowy przez pryzmat funkcji i ubezpieczeniowej, i inwestycyjnej.

Zagadnienie kwalifikacji umowy z UFK jako umowy ubezpieczenia zdefiniowanej w art. 805 k.c., innej umowy nazwanej czy wręcz umowy nienazwanej, w tym nienazwanej umowy mieszanej pozostaje bez znaczenia dla kwalifikacji świadczenia wykupu jako świadczenia głównego lub ubocznego. Skoro funkcja ubezpieczeniowa oraz funkcja inwestycyjna umowy z UFK tworzą jeden integralny stosunek zobowiązaniowy to **do umowy z UFK przepisy art. 805 i n. k.c. znajdują zastosowanie wprost, a nie *per analogiam***. Wartość składki przeznaczanej na funkcję ubezpieczeniową w umowie z UFK nie ma znaczenia dla jej kwalifikacji jako umowy, która podlega przepisom właściwym dla umów ubezpieczenia (art. 805 k.c. i n.). **Natężenie funkcji ubezpieczeniowej i inwestycyjnej umowy z UFK, mające wpływ na wysokość świadczenia pieniężnego spełnianego przez klienta ubezpieczyciela z przeznaczeniem na część ubezpieczeniową lub inwestycyjną, zależy bowiem od preferencji klienta ubezpieczyciela**. Interes ubezpieczeniowy może być realizowany niezależnie od stopnia natężenia funkcji ubezpieczeniowej w umowie z UFK.

Można spierać się, czy regulacja umowy z UFK ma charakter wyczerpujący, czy fragmentaryczny. **Trudno jednak obronić pogląd, że regulacje dotyczące umowy z UFK zawarte w ustawie o działalności ubezpieczeniowej nie pozwalają na wyodrębnienie elementów przedmiotowo istotnych umowy z UFK**, a konsekwencji – wynikających z niej świadczeń głównych. Umowa z UFK jest znacznie bardziej rozbudowana niż wiele umów nazwanych unormowanych w Kodeksie cywilnym (np. umowa zamiany, dostawy, ale także zlecenia, użyczenia, pożyczki, komisu, darowizny, renty, dożywocia, ugody, przyrzeczenia publicznego)¹⁰.

8. Z. Radwański, [w:] Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania – część ogólna*, CH Beck, Warszawa 2008, s. 121.

9. *Ibidem*, s. 121.

10. Szerzej zob. M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia...*

4. Ubezpieczyciel jako zarządzający aktywami

Ubezpieczyciel inwestuje środki wpłacane okresowo przez ubezpieczonego. Zobowiązanie ubezpieczyciela do inwestowania w interesie klienta umówionej sumy pieniężnej jest w istocie prowadzeniem działalności konkurencyjnej wobec firm inwestycyjnych świadczących usługi tzw. *asset management* w rozumieniu art. 69 i następnych ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz funduszy inwestycyjnych. Nie ulega wątpliwości, że usługa inwestycyjna ubezpieczyciela w ramach umowy z UFK jest świadczona na rachunek i na ryzyko klienta. Nie ulega także wątpliwości, że tzw. wykup części lokacyjnej w umowie z UFK może nastąpić nie tylko na skutek zdarzenia ubezpieczeniowego, ale również na podstawie oświadczenia woli klienta. Zobowiązanie ubezpieczyciela do inwestowania umówionej sumy pieniężnej wpłacanej przez jego klienta przybiera różne formy. Na przykład ubezpieczyciel nabywa jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych funkcjonujących na podstawie polskiej ustawy o funduszach inwestycyjnych. Ubezpieczyciel może konstruować wehikuły inwestycyjne, dokonując bezpośrednio inwestycji w papiery wartościowe notowane na rynkach regulowanych lub lokować powierzone środki w lokaty bankowe czy nieruchomości. Umowa z UFK może przewidywać możliwość tworzenia przez ubezpieczającego lub ubezpieczonego w ramach ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego indywidualnego portfela inwestycyjnego złożonego z wybranych przez ubezpieczającego lub ubezpieczonego funduszy inwestycyjnych dostępnych w ramach jednego funduszu, który umożliwi klientowi ubezpieczyciela realizowanie własnej strategii inwestycyjnej w granicach ogólnych warunków ubezpieczenia na życie z funduszem¹¹. Portfele inwestycyjne w ramach UFK – niezależnie od przyjmowanych konstrukcji cywilistycznych – są konstruowane na wzór funduszy i subfunduszy inwestycyjnych, „z uwzględnieniem poziomu zakładanego ryzyka i zysku (wyższa stopa zwrotu wymaga akceptacji wyższego poziomu ryzyka; akceptacja niskiego ryzyka determinuje niższe oczekiwane zyski). W konsekwencji portfele, o których mowa, noszą nazwy typu „fundusz stabilnego wzrostu”, „fundusz agresywny”.

5. Długoterminowa natura umowy z UFK

W wypowiedziach na temat umowy ubezpieczenia z UFK lub podobnych umów ubezpieczenia dominuje trafny pogląd głoszony nieprzerwanie od ponad 30 lat, że jest to umowa z natury długoterminowa (por. w doktrynie: E. Stroiński¹², W. Warkała, W. Mogiński i W. Marek¹³, M. Szczepańska¹⁴, M. Romanowski, G. Romanowski¹⁵). Cechą Umowy z UFK jest zatem wyróżnienie

11. Taką możliwość wprost dopuszcza Rozporządzenie Ministra Finansów z 23.05.2011 r. w sprawie rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, zwalniające w takim przypadku ubezpieczyciela z obowiązku sporządzania sprawozdania funduszu.

12. E. Stroiński, *op.cit.*

13. W. Warkała, W. Mogiński, W. Marek, *Prawo ubezpieczeniowe*, PWN, Warszawa 1983.

14. M. Szczepańska, *op.cit.*

15. Zob. też M. Romanowski, G. Romanowski, *Kilka refleksji na temat opłaty likwidacyjnej w umowie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 1.

referencyjnego okresu jej trwania, czyli oznaczenie punktu czasowego opłacalności UFK jako programu oszczędnościowo-inwestycyjnego.

Ma to istotne znaczenie, ponieważ świadczenie wykupu w ubezpieczeniach jest konsekwencją długoterminowego charakteru umowy.

Pewnym paradoksem jest fakt, że rozwiązanie toczonych obecnie sporów można odnaleźć, badając przeszłość. Już 32 lata temu profesor Witold Warkało wskazywał, że **typowym i oczywistym** skutkiem przekształcenia długoterminowej umowy ubezpieczenia w umowę krótkoterminową w rezultacie jej wypowiedzenia w pierwszych dwóch lub trzech latach jej obowiązywania (co dotyczy wprost przypadku umów z UFK) jest brak uprawnienia ubezpieczonego do zwrotu zapłaconych składek. Cytowany autor wprost podkreśla, że „Ubezpieczony może w każdym czasie wypowiedzieć umowę lub żądać obniżenia sumy ubezpieczenia, a co za tym idzie – składek. Wskutek wypowiedzenia umowy ubezpieczenia wygasa [...]. Skutki prawne wypowiedzenia umowy ubezpieczenia [...] zależą od wariantu ubezpieczenia (pośmiertne czy mieszane), od długości wcześniejszego okresu istnienia ubezpieczenia i opłacania składek [...]. Jeżeli umowa została wypowiedziana lub ubezpieczony zaprzestał opłacania składek przed upływem 2 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia i opłacenia pierwszej składki w ubezpieczeniu mieszanym lub 3 lat w ubezpieczeniu pośmiertnym, **ubezpieczenia wygasa bez prawa żądania ze strony ubezpieczonego zwrotu zapłaconych składek.** [...] Jeżeli natomiast wypowiedzenie umowy lub zaprzestanie opłacania składek nastąpiło po zapłaceniu przez ubezpieczonego składek za wyżej wymienione okresy ubezpieczenia, to może on, według swego wyboru, żądać od zakładu ubezpieczeń bądźż tzw. wykupu ubezpieczenia, bądźż zamiany ubezpieczenia na bezskładkowe, ze stosownie zmniejszoną sumą ubezpieczenia. Wykup ubezpieczenia polega na tym, że zakład ubezpieczeń wypłaca ubezpieczonemu pewną kwotę pieniężną, odpowiadającą części sumy zapłaconych przez niego składek, wraz z odpowiednim oprocentowaniem. Kwota wykupu jest tym wyższa, im dłużej trwało ubezpieczenie.”¹⁶. Witold Warkało trafnie wyjaśniał, że „instytucje wykupu [...] są uzasadnione tym, że długoterminowe ubezpieczenie na życie jest tzw. ubezpieczeniem kapitalizującym, tj. łączącym w sobie elementy ubezpieczenia sensu stricto z oszczędzaniem. Ubezpieczający opłaca należne od niego składki roczne przez cały czas trwania wieloletniego stosunku ubezpieczenia w jednolitej wysokości, jakkolwiek ryzyko śmierci rośnie z wiekiem ubezpieczonego. **Ubezpieczony płaci zatem w pierwszym okresie więcej, niżby należało, a w dalszych latach (pod koniec okresu ubezpieczenia) mniej, niżby na ten okres przypadło**”¹⁷.

W swojej monografii na temat umowy z UFK Magdalena Szczepańska zwraca uwagę, że typową cechą wynikającą z długoterminowego charakteru umowy z UFK jest to, że „ubezpieczający ma **z reguły** prawo do dokonania częściowej wypłaty lub tzw. wykupu częściowego [...]”¹⁸. Autorka zastrzega zarazem, że „w przypadku umów ze składką jednorazową wykup może być dokonany w każdym momencie trwania stosunku ubezpieczenia, a w przypadku umów ze składką regularną **umowa może przewidywać, że dopiero po upływie określonego czasu – z reguły 2 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia**”¹⁹.

16. W. Warkało, *op.cit.*, s. 147.

17. *Ibidem*, s. 148.

18. M. Szczepańska, *op.cit.*, s. 274.

19. *Ibidem*, s. 275.

Z kolei Eugeniusz Stroński trafnie zauważa, że w przypadku ubezpieczeń na życie „każdy plan ubezpieczeniowy może zakończyć się trzema możliwymi rozwiązaniami:

- 1) śmiercią osoby ubezpieczonej, powodującą wypłatę całej sumy ubezpieczenia nawet wówczas, gdy zapłacono dopiero pierwszą miesięczną ratę składki, która wynosić może zaledwie ułamek procenta tejże sumy;
- 2) dożyciem końca okresu ubezpieczenia, tj. zaprzestaniem opłaty dalszych składek w okresie ubezpieczenia, powodującym wypłatę całej sumy ubezpieczenia, zgodnie z umową (jednorazowo lub w formie okresowo płaconej renty);
- 3) przerwaniem ubezpieczenia, tj. zaprzestaniem opłaty dalszych składek, powodującym częściowy zwrot kapitału i likwidację ubezpieczenia lub obniżenie sumy ubezpieczenia stosownie do proporcji wpłaconego kapitału do kapitału, jaki powinien być wpłacony według planu ubezpieczenia [...]²⁰.

W każdym z tych trzech rozwiązań świadczenie ubezpieczyciela, w tym świadczenie wykupu w rozwiązaniu trzecim, ma charakter świadczenia głównego, którego spełnienie zaspokaja interes wierzyciela.

Wnioski

Suma wykupu określa wysokość świadczenia ubezpieczyciela wobec ubezpieczonego związane z rozliczeniem wzajemnych świadczeń stron w razie przedterminowego zakończenia umowy z UFK. W przypadku części inwestycyjnej odpowiada ona w istocie świadczeniu, do którego jest zobowiązana firma inwestycyjna świadcząca usługi zarządzania powierzonymi jej aktywami, a więc np. cenie umorzenia jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym. Na tę cenę składa się wartość rynkowa aktywów netto funduszu z uwzględnieniem wynagrodzenia zarządzającego. Jeżeli zatem uznać, że suma wykupu przy umowie z UFK nie jest świadczeniem głównym z umowy, to konsekwentnie należałoby przyjąć, że obowiązek Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych umorzenia jednostki uczestnictwa uczestnika funduszu inwestycyjnego także nie jest świadczeniem głównym z umowy o inwestowanie sumy pieniężnej. Podobnie, gdyby uznać, że wartość wykupu nie jest świadczeniem głównym ubezpieczyciela, to konsekwentnie należałoby przyjąć, że wypłata sumy ubezpieczenia z tytułu wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego (np. śmierć lub dożycie) finansowana ze składek wpłaconych przez ubezpieczających również nie jest świadczeniem głównym ubezpieczyciela. W obu przypadkach byłyby to wnioski *ad absurdum*. Świadczenie wykupu, aby mogło być uznane za świadczenie uboczne, musiałyby być uznane za świadczenie pomocnicze, wspomagające realizację jakiegoś innego świadczenia głównego, ale trudno wskazać, jakie świadczenie ubezpieczyciela z umowy z UFK miałyby być „wspierane” przez świadczenie wykupu. Zakwalifikowanie świadczenia wykupu jako ubocznego z umowy z UFK oznaczałoby, że jego spełnienie nie prowadzi do zaspokojenia ubezpieczającego jako wierzyciela, podczas gdy skutkiem wykonania przez ubezpieczającego prawa wykupu ubezpieczyciel, spełniając świadczenie wykupu, w pełni zaspokaja ubezpieczającego jako wierzyciela i nie ma już możliwości spełnienia innego świadczenia.

Świadczenie wykupu obciążające ubezpieczyciela jest skorelowane z prawem wykupu przysługującym ubezpieczającemu. Stanowi mechanizm rozliczenia wzajemnych świadczeń głównych stron. Jest to świadczenie główne ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczającego związane z decyzją

20. E. Stroński, *op.cit.*, s. 44.

ubezpieczającego o skróceniu horyzontu czasowego obowiązywania umowy z UFK i tym samym przekształcenia jej w umowę krótkoterminową.

Wykaz źródeł

- Katner W.J., *Pojęcie umowy nienazwanej*, [w:] *System Prawa Prywatnego*, tom 9, *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Katner W.J. [red.], CH Beck, Warszawa 2015.
- Radwański Z., Olejniczak A., *Zobowiązania – część ogólna*, CH Beck, Warszawa 2008.
- Romanowski M., *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 3.
- Romanowski M., *Założenia metodologiczne klasyfikacji umów jako nienazwanych*, [w:] *System Prawa Prywatnego*, tom 9, *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Katner W.J. [red.], CH Beck, Warszawa 2015.
- Romanowski M., Romanowski G., *Kilka refleksji na temat opłaty likwidacyjnej w umowie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 1.
- Stroiński E., *Ubezpieczenia na życie – teoria i praktyka*, Poltex, Warszawa 2004.
- Szczepańska M., *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Warkała W., Mogiński W., Marek W., *Prawo ubezpieczeniowe*, PWN, Warszawa 1983.

Is the surrender benefit in unit-linked contracts the main benefit?

The unit-linked insurance contract results in a number of serious consequences. Their main reason is the perception of the unit-linked contract only from the point of view of the insurance contract or in the opposition to the insurance contract. The unit-linked contract, however, does not lend itself to such simplifications. What is the phenomenon of this contract is its complex and multi-functional nature. The insurance and investment function of the unit-linked contract are mutually correlated and inseparable. The unit-linked contract is a nominate mutual contract of a mixed nature, which may combine objectives typical of insurance contracts and contracts on investment of an agreed cash amount. The concentration of features of the insurance contract or contract on investment of an agreed cash amount differs depending on the will of the parties to the unit-linked contract. An attempt at abstract determination of whether the contract is more insurance or investment in its nature is doomed to failure. What sparked off disputes in connection with these contracts was the structure of the surrender benefit (also, unfortunately called by insurers themselves “the liquidation fee”), which is settled with the insured person in the case of premature termination of the unit-linked contract. One of the interesting problems faced by the practitioners but omitted in the doctrine, is whether the surrender benefit should be qualified as the main benefit under the unit-linked contract. What is not a problem here is the abstract definition of the main and additional benefit, but rather correct interpretation of the “content” of the surrender benefit and its place from the point of view of the specific hierarchy of benefits under the unit-linked contract. Consequently, the essence of the problem comes down to determination of the nature of the

surrender benefit in the context of the nature of the unit-linked contract and classifying it to the set of main benefits or the set of additional ones. This articles is an attempt at defending the position according to which the surrender benefit is one of the three main benefits which exist in the unit-linked contract, which is supported by the correct identification of the unit-linked contract's functions.

Keywords: unit-linked insurance fund, surrender benefit, liquidation fee.

PROF. DR HAB. MICHAŁ ROMANOWSKI – Instytut Prawa Cywilnego, Uniwersytet Warszawski; od 2006 do 17 grudnia 2015 do chwili likwidacji członek Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego, przewodniczący zespołu ds. umowy ubezpieczenia, współnik w kancelarii Romanowski i Wspólnicy