

Wprowadzenie

§ 1. Uwagi ogólne

Niniejsza monografia poświęcona jest prawnym aspektom świadczenia usługi płatniczej acquiringu oraz umowie łączącej agenta rozliczeniowego z akceptantem¹.

Poruszana problematyka nie stanowiła do tej pory przedmiotu opracowania monograficznego. Zasadniczo usłudze acquiringu – w przeciwieństwie do innych usług płatniczych – dotychczas nie poświęcano zbyt wiele uwagi w piśmiennictwie². Przedstawiciele doktryny zajmujący się prawem usług płatniczych zwykli koncentrować się na zagadnieniach dotyczących bądź to umowy rachunku bankowego (płatniczego), bądź instrumentów płatniczych, ze szczególnym uwzględnieniem kart płatniczych³. Świadczenie usługi acquiringu pozostaje w bezpośrednim związku z ostatnim ze wspomnianych obszarów tematycznych.

¹ W dalszej części opracowania usługa płatnicza acquiringu zamiennie będzie również określana mianem „usługi acquiringu” lub po prostu „acquiringu”, z kolei umowa stanowiąca podstawę do świadczenia tej usługi – zawierana pomiędzy agentem rozliczeniowym i akceptantem – nazywana będzie „umową acquiringu”, „umową o acquiring” lub „umową o świadczenie usługi acquiringu”. Podejście takie poczytywać należy wyłącznie w kategorii zabiegu czysto stylistycznego, niewpływającego na formułowane wnioski. Na temat wyboru przyjętego nazewnictwa w kontekście umowy acquiringu zob. uwagi zaprezentowane w rozdziale IV § 1 pkt IV ppkt 1 niniejszego opracowania.

² Wyjątkami w tym zakresie są nieliczne opracowania komentatorskie do przepisów UsIPU oraz pojedyncze artykuły naukowe, które w mniejszym lub większym stopniu poruszają zagadnienia powiązane z usługą acquiringu lub ogólnie działalnością agentów rozliczeniowych; m.in. zob. *M. Grabowski*, Pojęcie instrumentów płatniczych; *K. Korus*, Pojęcie usługi płatniczej; *M. Masłowski*, Acquiring.

³ Zob. m.in. *M. Blocher*, Cechy konstrukcyjne; *tenże*, Podstawowy rachunek płatniczy – wierzycielność o zawarcie umowy, MoPB 2019, nr 2; *tenże*, Podstawowy rachunek płatniczy; *T. Czech*, Pojęcie rachunku płatniczego; *M. Grabowski*, Instrumenty; *W. Iwański*, Instrument płatniczy; *W. Iwański*, Umowa rachunku bankowego; *R. Kaszubski*, *Ł. Obzejta*, Karty płatnicze; *D. Rogoń*, Usługi płatnicze.

Podstawy etymologicznej słowa „acquiring” nie sposób przy tym odszukać w języku polskim. Termin ten stanowi neologizm pochodzący od angielskiego wyrazu „*acquire*”, oznaczającego nabywanie. Ma to związek z historycznym posługiwaniem się nazwą „acquiring” dla określenia działalności podmiotów (agentów rozliczeniowych) współpracujących z odbiorcami (akceptantami) w zakresie nabywania od nich wierzycelności pieniężnych przysługujących względem posiadaczy kart płatniczych⁴.

Początkowo przeznaczeniem usługi acquiringu było zapewnienie akceptantom (odbiorcom) możliwości przyjmowania płatności kartowych. Działalność agentów rozliczeniowych polegała wówczas na zagwarantowaniu odbiorcom, po pierwsze, że będą oni w stanie akceptować płatności dokonywane w formie bezgotówkowej z wykorzystaniem kart płatniczych wydanych pod auspicjami konkretnych organizacji płatniczych, po drugie, że otrzymają oni środki pieniężne, których transfery zostaną zlecone w oparciu o karty płatnicze płatników.

Wraz z upływem lat i rozwojem rynku finansowego, w szczególności sektora płatniczego, obszar działalności agentów rozliczeniowych stopniowo ulegał poszerzeniu. Doszło do wykształcenia się wielu modeli biznesowych, w ramach których agenci rozliczeniowi rozpoczęli obsługę transakcji płatniczych zleczanych w oparciu o metody płatności inne niż tylko karty. Z czasem ewoluowały także założenia konstrukcyjne leżące u podstaw działalności agentów rozliczeniowych.

Niemal symultanicznie do zmian zachodzących na rynku rozwijały się także ramy normatywne ustalające wymogi prowadzenia działalności w charakterze agentów rozliczeniowych. Pierwotnie materia ta szcątkowo regulowana była wyłącznie przez akty o charakterze prawa miękkiego (ang. *soft law*). Z końcem XX w. zaczęto jednak dostrzegać potrzebę utworzenia w ramach unijnego (wspólnotowego) rynku wewnętrznego jednolitych przepisów określających zasady świadczenia usług płatniczych, w tym usługi acquiringu⁵.

Polski ustawodawca, wychodząc naprzeciw potrzebom rynkowym, niedługo po akcesie RP do struktur UE zdecydował się na autonomiczne uregulowanie tejże materii, przyjmując ustawę o elektronicznych instrumentach płatniczych. Na moment uchwalenia tego aktu stanowił on swoistego rodzaju ewenement na skalę europejską, który nie znajdował wówczas swojego odpo-

⁴ Por. K. Korus, Pojęcie usługi płatniczej, s. 39.

⁵ Szerzej na ten temat zob. rozdział I § 3 pkt I niniejszego opracowania.

wiednika w prawodawstwach innych państw Starego Kontynentu⁶. Przepisy ElektrInstrPłU co prawda nie posługiwały się takimi pojęciami, jak „usługa płatnicza” czy też „usługa acquiringu”, niemniej fragmentarycznie regulowały stosunek umowny łączący agenta rozliczeniowego z akceptantem oraz odnosiły się do publicznoprawnych wymogów związanych z prowadzeniem działalności w charakterze agenta rozliczeniowego.

Kamieniem milowym dla regulacji zasad świadczenia usługi acquiringu w kształcie znanym obecnie i stanowiącym główny przedmiot rozważań w ramach niniejszego opracowania okazało się przyjęcie na szczeblu unijnym dyrektywy PSD1, która została implementowana do prawa polskiego z początkiem drugiej dekady XX w. w ramach ustawy o usługach płatniczych.

Wprowadzone wtedy przepisy, niewątpliwie kluczowe dla funkcjonowania całego rynku płatniczego, i to nie tylko w wymiarze krajowym, ale także unijnym, nie były jednak wolne od wad. Część niedoskonałości dotyczyła wprost regulacji acquiringu, co zrodziło wiele wątpliwości interpretacyjnych, chociażby odnośnie do zakresu przedmiotowego tej usługi płatniczej⁷. Wylimitowaniu zidentyfikowanych niejasności służyć miała rewizja PSD1 i przyjęcie w jej miejsce PSD2, w której przepisach przewidziano m.in. legalną definicję usługi acquiringu.

Dyrektywa PSD2 transponowana została do polskiego porządku prawnego na mocy ZmUsłPłU18. Wprowadziła ona wiele istotnych zmian do przepisów UsłPłU, w tym zmodyfikowała dotychczasową treść ustawowej definicji acquiringu.

Porównując ze sobą definicje usługi acquiringu przyjęte w PSD2 oraz UsłPłU, nie sposób jednak nie zauważyć występujących pomiędzy nimi różnic. Taki stan rzeczy rodzi poważne wątpliwości związane z ustaleniem natury tej usługi płatniczej oraz dokładnego przedmiotu działalności agentów rozliczeniowych. Niekiedy pochodną niejasnych regulacji prawnych jest również praktyczna trudność kwalifikacji konkretnych modeli biznesowych pod kątem świadczenia usługi acquiringu. Zagrożenia z tym związane posiadają przy tym charakter dwuwymiarowy. Po pierwsze, błędna kwalifikacja danej działalności pod kątem przepisów UsłPłU może prowadzić do poszkodowania pozycji prawnej użytkowników będących odbiorcami takich usług, w tym pozba-

⁶ Szerzej zob. rozdział I § 4 pkt I niniejszego opracowania.

⁷ Problem związany z ustaleniem istoty usługi acquiringu zgłaszany był m.in. na gruncie prawodawstwa francuskiego, co znalazło bezpośrednie potwierdzenie w oficjalnym stanowisku tamtejszego organu nadzoru nad rynkiem finansowym (ACPR). Szerzej na ten temat zob. rozdział I § 5 pkt IV niniejszego opracowania.

wienia ich stosownych uprawnień. Po drugie, nieuprawnione stwierdzenie, że dana działalność nie stanowi świadczenia usługi acquiringu może implikować konsekwencje prawnokarne związane z wykonywaniem działalności bez odpowiedniej legitymacji prawnej⁸.

Motywy i impulsem do podjęcia badań oraz przygotowania niniejszego opracowania koncentrującego się na zagadnieniach świadczenia usługi płatniczej acquiringu była więc nie tylko chęć stworzenia opracowania zmierzającego do uzupełnienia dorobku doktryny w zakresie prawa usług płatniczych, ale także zamiar rozwiania wielu wątpliwości prawnych powstających na etapie praktycznego stosowania prawa.

O doniosłości wybranej tematyki świadczyć może fakt, iż jedynie w latach 2011–2020 w RP liczba akceptantów przyjmujących płatności kartowe w POS lub Internecie wzrosła o niemal 400 tys. podmiotów⁹. Wartość ta naturalnie przekłada się na liczbę umów acquiringu, jakie w ciągu zaledwie dekady zawarte zostały pomiędzy agentami rozliczeniowymi i akceptantami. Należy przy tym pamiętać, że przywołany tutaj rząd wielkości dotyczy wyłącznie obrotu kartowego, tym samym nie uwzględnia akceptantów przyjmujących transakcje realizowane z wykorzystaniem innych (nie-kartowych) metod płatności. Rzeczywista liczba umów acquiringu zawartych przed i po wejściu w życie UsłPIU pozostaje tym samym odpowiednio większa.

Poruszane w niniejszym opracowaniu zagadnienia pozostają szczególnie aktualne w świetle prac trwających nad projektem PSD3 oraz projektem PSR. Część zaprezentowanych wniosków stanowić może przyczynek do rozpoczęcia szerszej dyskusji nad prawidłowością przyjętych na szczeblu unijnym rozwiązań prawnych dotyczących świadczenia usługi acquiringu, a niekiedy także szerzej – ogólnie regulacji usług płatniczych. Potrzeba podjęcia dyskursu w tym temacie pojawia się także w kontekście przepisów obowiązujących w prawie polskim, co zdaje się stanowić dodatkową wartość pracy.

Chociaż przedmiotem monografii mogła zostać objęta jedynie umowa acquiringu, zasygnalizowane powyżej oraz przedstawione w dalszych rozważaniach wątpliwości interpretacyjne dotyczące samej usługi acquiringu przemawiały za szerszym ujęciem analizowanej tematyki. Zagadnienia związane z usługą acquiringu oraz umową acquiringu dodatkowo pozostają w bezpo-

⁸ Zob. art. 150 UsłPIU.

⁹ Zob. opracowanie przygotowane przez NBP pt. „Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w II półroczu 2020 r.”, Warszawa 2021, s. 83. Materiał dostępny jest pod adresem: https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/ocena2020_2.pdf (dostęp: 5.4.2024 r.).

średnim, funkcjonalnym związku, przez co skupienie się w ramach prowadzonych badań wyłącznie na umowie *acquiringu* rodziłoby wysokie ryzyko przyjęcia błędnych wniosków w toku wykładni przepisów znajdujących zastosowanie do stosunku zobowiązaniowego łączącego agenta rozliczeniowego i akceptanta.

Poza zakresem analiz badawczych znalazła się natomiast szczegółowa analiza wewnętrznych regulacji systemów kart płatniczych, które nie są materiałami publicznie dostępnymi, a ponadto nie stanowią źródła prawa powszechnie obowiązującego i dotyczą wyłącznie niektórych modeli świadczenia usługi płatniczej *acquiringu*.

Podobnie z zakresu prowadzonego dyskursu wyłączona została problematyka odpowiedzialności agenta rozliczeniowego za szkody poniesione przez akceptanta w związku z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem umowy *acquiringu*¹⁰. Zagadnienia związane z wadliwością wykonania zobowiązań agenta rozliczeniowego w zakresie świadczenia usługi *acquiringu* stanowią odrębny blok tematyczny, a przy tym podlegają niezwykle zróżnicowanemu reżimowi prawnemu. Okoliczność ta wynika z faktu niejednolitego kreowania zasad odpowiedzialności agentów rozliczeniowych w ramach wzorów umów stosowanych przez poszczególnych dostawców. Sposobność do występowania takich rozbieżności stwarzają bezpośrednio przepisy UsłPłU. Uprawniają one bowiem agentów rozliczeniowych do odstąpienia od stosowania części przepisów ustawowych, w tym dotyczących odpowiedzialności, w ramach relacji nawiązywanych z użytkownikami niebędącymi konsumentami, a więc także akceptantami¹¹. Przeprowadzone na potrzeby przygotowania niniejszej monografii badania dowodzą przy tym, że zdecydowana większość dostawców *acquiringu*, a w szczególności czołowi na polskim rynku agenci rozliczeniowi korzystają ze wspomnianego uprawnienia celem ukształtowania preferencyjnych dla nich samych reguł odpowiedzialności, odstępując w ten sposób od zasad wynikających z przepisów UsłPłU. Zmierzając zatem do utrzymania nie

¹⁰ Od odpowiedzialności agenta rozliczeniowego względem akceptanta należy przy tym odróżnić odpowiedzialność strony tzw. stosunku podstawowego, który na ogół występuje pomiędzy stronami transakcji płatniczej, tj. płatnikiem a odbiorcą (np. w związku z zawarciem umowy sprzedaży, umowy o świadczenie usług lub umowy darowizny). Agent rozliczeniowy nie jest stroną takiego stosunku i w żaden sposób nie partycypuje w odpowiedzialności z tytułu wykonania zobowiązania przez dłużnika (płatnika). Zakreślona tematyka nie dotyczy więc odpowiedzialności stron stosunku zobowiązaniowego znajdującego swoje źródło w umowie *acquiringu*, stąd dokładna jego analiza wykracza poza ramy niniejszej monografii.

¹¹ Szerzej zob. rozdział V § 1 pkt V niniejszego opracowania.

tylko teoretycznego, ale także wysoce praktycznego wymiaru monografii oraz kierując się potrzebą zachowania rzetelności, klarowności i spójności prowadzonego wywodu, jednocześnie pozbawionego nadmiernej kazuistyki, celowe stało się pominięcie tychże zagadnień z zakresu niniejszego opracowania.

Zasadniczym celem monografii jest dokonanie kompleksowej charakterystyki prawnej usługi płatniczej acquiringu oraz umowy łączącej agenta rozliczeniowego z akceptantem, na podstawie której rzeczona usługa jest świadczona. Na potrzeby osiągnięcia tego celu wyznaczone zostały także cele szczegółowe, za które uznano:

- 1) zidentyfikowanie oraz opisanie cech wyróżniających usługę płatniczą acquiringu;
- 2) ustalenie roli agenta rozliczeniowego w procesie wykonania transakcji płatniczej oraz łączących go relacji prawnych z podmiotami zaangażowanymi w cykl płatniczy, w tym charakteru takich relacji;
- 3) określenie wymogów odnośnie do kwalifikacji podmiotowych stron umowy acquiringu;
- 4) dokonanie typologicznej oraz klasyfikacyjnej charakterystyki umowy acquiringu;
- 5) identyfikację podstawowych elementów treściowych umowy acquiringu.

Kolejność przedstawionych celów szczegółowych odpowiada chronologicznemu tokowi wywodu, który zmierza w pierwszej kolejności do ustalenia istoty usługi acquiringu, a kolejno do przanalizowania jurydycznej natury umowy stanowiącej źródło zobowiązania do świadczenia tej usługi płatniczej przez agenta rozliczeniowego. Przyjęcie takiego układu wynikało z potrzeby zachowania jasności oraz koherencji prowadzonych rozważań poświęconych nie tylko stosunkowi zobowiązaniowemu kształtowanemu przez dostawcę usług płatniczych i użytkownika, ale także samej usłudze płatniczej umożliwiającej obsługę bezgotówkowych transakcji płatniczych. Prowadzona analiza uzyskała w konsekwencji charakter interdyscyplinarny, przez co swoim zakresem obejmuje zagadnienia natury zarówno publicznoprawnej, jak i prywatnoprawnej.

§ 2. Metodologia badań

Podstawową metodą badawczą zastosowaną w ramach niniejszej monografii jest metoda formalno-dogmatyczna. Została ona wykorzystana do analizy źródeł prawa istotnych z punktu widzenia podjętego dyskursu, tj. przede

wszystkim UsłPłU, PSD2, MIF oraz KC. Prowadzone badania swoim zakresem objęły także regulacje zawarte w innych aktach prawnych, w szczególności zawierających przepisy odnoszące się do zasad prowadzenia reglamentowanej działalności gospodarczej na rynku finansowym oraz bezpośrednio powiązanych z taką działalnością aspektów prywatnoprawnych.

Dokonana analiza językowa treści przepisów została kolejno zestawiona z wynikami ich wykładni. Formułowane wnioski odniesiono przy tym do poglądów prezentowanych dotychczas w piśmiennictwie oraz orzecznictwie. Perspektywa badań uwzględniła ponadto szerszy kontekst systemowy celem ustalenia, czy przepisy znajdujące zastosowanie do świadczenia usługi płatniczej acquiringu oraz umowy łączącej agenta rozliczeniowego z akceptantem wprowadzają do polskiego porządku prawnego konstrukcje normatywne o zupełnie nowym charakterze, czy też jedynie modyfikują znane już instytucje prawne.

W niniejszym opracowaniu pomocniczo wykorzystane zostały także inne metody badawcze.

Pierwszą z nich jest metoda historycznoprawna, którą posłużono się w celu przesłedzenia rozwoju regulacji prawnych usługi oraz umowy acquiringu w świetle zarówno prawa unijnego, jak również prawa polskiego. Prowadzone w tym zakresie badania nie ograniczyły się przy tym jedynie do sprawozdawczego przedstawienia relewantnych zmian prawnych, a objęły także analizę procesów legislacyjnych, w ramach których dochodziło do kształtowania się ram normatywnych usługi płatniczej acquiringu. Podejście takie okazało się kluczowe dla ustalenia prawidłowej interpretacji legalnych definicji „usługi acquiringu transakcji płatniczych” (art. 4 pkt 44 PSD2) oraz „acquiringu” (art. 3 ust. 1 pkt 5 UsłPłU).

Mając na względzie, że obecny kształt polskich przepisów znajdujących zastosowanie do świadczenia usługi acquiringu w głównej mierze jest pochodną implementacji do krajowego porządku prawnego dyrektywy PSD2, pomocniczo wykorzystana została także metoda komparatystyczna (prawno-porównawcza) na potrzeby porównania podejścia przyjętego przez polskiego ustawodawcę do rozwiązań prawnych wdrożonych w innych państwach członkowskich UE. Badaniom prawno-porównawczym poświęcona została specjalnie wyodrębniona w tym celu część niniejszego opracowania, w ramach której omówiono regulację usługi płatniczej acquiringu na gruncie prawodawstwa Anglii¹², Niemiec oraz Francji. Analiza przepisów przyjętych w ustawodaw-

¹² W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że przepisy dyrektywy PSD2 implementowane zostały do prawa angielskiego w czasie, gdy Zjednoczone Królestwo posiadało status państwa człon-

stwach tych państw zestawiona została z poglądami tamtejszej doktryny prawniczej oraz stanowiskami prezentowanymi przez właściwe organy nadzoru nad sektorem płatniczym (odpowiednio FCA, BaFin oraz ACPR). Uwagi natury prawnoporównawczej znalazły się ponadto w innych częściach monografii, w kontekście rozważań poświęconych poszczególnym rozwiązaniom funkcjonującym na gruncie prawa polskiego. Poza odniesieniami do prawa angielskiego, niemieckiego i francuskiego incydentalnie w pracy zamieszczone zostały również nawiązania do porządków prawnych innych państw członkowskich.

Posiłkowo wykorzystana została także metoda empiryczna, w ramach której przeanalizowano postanowienia wzorców umownych stosowanych w obrocie prawnym przez agentów rozliczeniowych obsługujących transakcje płatnicze zarówno w POS, jak i w ramach handlu elektronicznego (ang. *e-commerce*)¹³. Badania empiryczne posłużyły w szczególności odtworzeniu podstawowych elementów treści umowy acquiringu, co z kolei dokonane zostało w oparciu o podejście syntetyczno-konstrukcyjne.

Całość prowadzonych badań uzupełnia wykorzystanie dorobku nauk ekonomicznych celem zaprezentowania dokonanej na przestrzeni ostatnich lat ewolucji ekonomicznego znaczenia usługi acquiringu. Analizy prowadzone w tym zakresie umożliwiły zidentyfikowanie czynników determinujących wzrost popularności świadczenia rzeczowej usługi płatniczej w obrocie gospodarczym oraz podkreślenie doniosłości prezentowanych rozważań nie tylko na płaszczyźnie teoretycznej, ale również praktycznej.

kowskiego UE. Z założenia więc – z uwagi na objęcie PSD2 wymogiem maksymalnej harmonizacji – przepisy przyjęte na gruncie tamtejszego porządku prawnego powinny być zbliżone (a w niektórych przypadkach nawet tożsame) do rozwiązań wdrożonych w prawie polskim.

¹³ Analizą objęto publicznie dostępne wzorce stosowane przez ośmiu agentów rozliczeniowych działających na polskim rynku finansowym, tj. Elavon Financial Services Designated Activity Company (Ogólne Warunki Świadczenia Usług), eService sp. z o.o. (Regulamin warunków współpracy w zakresie akceptacji Instrumentów Płatniczych), ING Bank Śląski S.A. (Umowa w zakresie obsługi i rozliczania transakcji internetowych; oraz Regulamin świadczenia przez ING Bank Śląski S.A. obsługi i rozliczania transakcji internetowych dokonywanych przy użyciu kart płatniczych, przelewów natychmiastowych i innych instrumentów płatniczych), Krajowy Integrator Płatności S.A. (Ogólne warunki świadczenia usług płatniczych), PayPro S.A. (Umowa o przyjmowanie zapłaty przy użyciu instrumentów płatniczych), PayU S.A. (Umowa z Akceptantem), Planet Pay sp. z o.o. (Regulamin do Umowy świadczenia usług na Terminalu Płatniczym), Polskie ePłatności sp. z o.o. (Regulamin świadczenia usług Polskich ePłatności) – w treści obowiązującej na dzień 6.12.2023 r.

§ 3. Struktura monografii

Niniejsza monografia składa się z pięciu rozdziałów poprzedzonych wprowadzeniem i zwieńczonych zakończeniem. Struktura pracy została przy tym zdeterminowana kierunkiem prowadzonych badań, który wymagał w pierwszej kolejności dokonania analizy prawnej usługi acquiringu, a kolejno umowy stanowiącej źródło zobowiązania agenta rozliczeniowego do świadczenia tej usługi płatniczej na rzecz akceptanta.

W pierwszym rozdziale przedstawione zostały ogólne kwestie związane z ekonomiczną istotą usługi acquiringu, w tym ewolucją znaczenia tej usługi płatniczej na przestrzeni ostatnich lat, oraz kształtowaniem się reżimu prawnego znajdującego zastosowanie do usługi i umowy acquiringu. W zakresie drugiego ze wspomnianych wątków analizą objęto przepisy uchwalane zarówno na szczeblu unijnym, jak również krajowym. Całość wywodu wzbogaca ewaluacja regulacji usługi acquiringu w ujęciu prawno-porównawczym, w ramach której odniesiono się do prawa angielskiego, niemieckiego oraz francuskiego¹⁴.

Rozdział drugi koncentruje się na analizie usługi acquiringu osobno w aspekcie publicznoprawnym oraz prywatnoprawnym. W zakresie rozważań poświęconych zagadnieniom publicznoprawnym przyjęty kierunek wywodu prowadzi w szczególności do ustalenia przedmiotu usługi acquiringu oraz jej cech konstytutywnych, umożliwiających odróżnienie działalności wykonywanej przez agenta rozliczeniowego od świadczenia pozostałych usług płatniczych świadczonych dla odbiorców. Analiza zmierza przy tym do oceny prawidłowości przyjętej w ustawie o usługach płatniczych normatywnej definicji „acquiringu”, przedstawienia uwag krytycznych oraz sformułowania wniosków *de lege ferenda*. Kontekst prywatnoprawny odnosi się natomiast do przeglądu i weryfikacji aktualności stanowisk doktryny na temat jurydycznej natury usługi oferowanej przez agentów rozliczeniowych, które zaprezentowane zostały w świetle stanu prawnego sprzed przyjęcia PSD1 i jej implementacji do prawa krajowego, oraz przedstawienia stosunku zobowiązaniowego istniejącego pomiędzy agentem rozliczeniowym i akceptantem na tle relacji łączących podmioty zaangażowane w proces wykonania transakcji płatniczej.

¹⁴ Uzasadnienie wyboru porządków prawnych Anglii, Niemiec i Francji na potrzeby przeprowadzenia badań komparatystycznych przedstawione zostało w rozdziale I § 5 pkt I niniejszego opracowania.

Kolejny rozdział porusza problematykę umowy acquiringu na płaszczyźnie podmiotowej. Prowadzone rozważania ukierunkowane zostały na ustalenie, po pierwsze, katalogu podmiotów uprawnionych do świadczenia usług acquiringu, po drugie, konsekwencji normatywnych zawarcia umowy acquiringu przez podmiot nielegitymujący się uprawnieniami do wykonywania działalności w charakterze agenta rozliczeniowego, po trzecie, czynników umożliwiających przyznanie konkretnym jednostkom statusu akceptanta, po czwarte wreszcie, okoliczności przemawiających za objęciem wzmożoną ochroną prawną niektórych grup (kategorii) akceptantów w świetle przepisów PSD2, UsłPłU oraz KC.

Rozdział czwarty poświęcony został zarówno typologicznej, jak i klasyfikacyjnej charakterystyce umowy acquiringu. W ramach poruszanych w tej części pracy zagadnień najpierw odniesiono się do możliwości uznania umowy acquiringu za samodzielny typ umowy nazwanej oraz zrekonstruowaniem reżimu prawnego znajdującego zastosowanie do tego typu kontraktu. Następnie – na potrzeby dokonania pełnego ustalenia charakteru prawnego umowy acquiringu – podjęto próbę przyporządkowania umowy acquiringu do odpowiednich klas (grup) umów w oparciu o wyróżniane w piśmiennictwie podstawy podziału. Końcowo dokonano analizy ram prawnych przymusu kontraktowania w zakresie umowy acquiringu, który wynika z wprowadzenia od 2022 r. ustawowego wymogu zapewniania przez przedsiębiorców możliwości dokonywania zapłaty z wykorzystaniem instrumentów płatniczych.

Ostatni rozdział monografii dotyczy dwóch grup zagadnień. Pierwsza z nich obejmuje powstanie oraz wygaśnięcie stosunku zobowiązaniowego łączącego agenta rozliczeniowego z akceptantem. W tym zakresie analizą objęto problematykę realizacji przez agenta rozliczeniowego przedkontraktowych obowiązków informacyjnych, trybu i formy zawarcia umowy acquiringu, jej zmiany, a także zakończenia bytu prawnego. Druga grupa koncentruje się z kolei na treści umowy acquiringu, w tym granicach jej swobodnego kształtowania przez strony.

Niniejsza monografia uwzględnia stan prawny aktualny na dzień 1.11.2024 r.

Rozdział I. Ekonomicznoprawne aspekty usługi acquiringu oraz historyczny rozwój regulacji dotyczących obsługi bezgotówkowych transakcji płatniczych

§ 1. Ekonomiczna istota usługi acquiringu

Usługa acquiringu (niem. *die Akquisitionsgeschäft*) stanowi jedną z usług płatniczych¹. Z perspektywy historycznej założeniem tego rodzaju usług było umożliwienie płatnikowi (ang. *payer*) przekazania, a odbiorcy (ang. *payee*) odebrania transferowanych środków pieniężnych². Koncept ten znajduje swoje odzwierciedlenie również w mechanizmie funkcjonowania usługi acquiringu. *In genere* polega ona na umożliwieniu akceptowania oraz przetwarzania transakcji płatniczych, celem przekazania odbiorcy środków pieniężnych, których transfer został zainicjowany przez płatnika za pośrednictwem odbiorcy lub samodzielnie przez odbiorcę. Usługa ta świadczona jest przez agenta rozliczeniowego (ang. *acquirer*) na rzecz użytkownika usług płatniczych będącego odbiorcą, w kontekście tej konkretnej usługi określanego również mianem ak-

¹ Katalog usług płatniczych zawarty został w art. 3 ust. 1 UsłPłU. W nauce dominuje pogląd, jak sądzę słuszny, iż katalog ten posiada charakter zamknięty, na co wskazuje literalna wykładnia art. 3 ust. 1 UsłPłU, w szczególności użyte w tym przepisie sformułowanie „przez usługi płatnicze rozumie się działalność polegająca na: [...]”. Zob. *M. Grabowski*, Komentarz UsłPłU, 2020, s. 57; *tenże*, Instrumenty, s. 105; *B. Bajor*, w: *B. Bajor, J. Byrski* (red.), *A. Zalcewicz* (red.), Komentarz UsłPłU, 2021, s. 147; *W. Iwański*, w: *J. Dybiński* (red.), Komentarz UsłPłU, 2022, art. 3, Nt 2. Odmienne poglądy prezentuje natomiast *M. Pacak*, który stoi na stanowisku, że zamieszczone w art. 3 UsłPłU wyliczenie nie posiada charakteru zamkniętego i wyczerpującego; zob. *M. Pacak*, Komentarz UsłPłU, 2014, art. 3, Nt 1.

² *M. Grabowski*, Komentarz UsłPłU, 2020, s. 58.

ceptanta (ang. *merchant*³), w oparciu o zawartą pomiędzy tymi podmiotami umowę.

Obecnie na rynku finansowym usługa *acquiringu* świadczona jest przez agentów rozliczeniowych z wykorzystaniem różnego rodzaju modeli biznesowych⁴, które w praktyce niejednokrotnie utrudniają ich kwalifikację prawną. *Acquiring* ze swojej natury kojarzony jest jednak z dwoma podstawowymi odśłonami obsługiwanego płatności bezgotówkowych.

Pierwszy podstawowy model świadczenia *acquiringu* obejmuje procesowanie transakcji płatniczych realizowanych w formie bezgotówkowej w stacjonarnych punktach sprzedaży (ang. *point of sale*; POS). Dotyczy on przetwarzania transakcji płatniczych inicjowanych instrumentami płatniczymi płatników (np. kartami płatniczymi), przez odbiorców (akceptantów) lub za ich pośrednictwem, przy wykorzystaniu terminali płatniczych oraz specjalnej infrastruktury technologicznej⁵. Przykładowy schemat obsługi tego typu transakcji prezentuje się następująco⁶:

- 1) Kupujący (płatnik), celem uiszczenia zapłaty za wybrane przez siebie towary w placówce handlowej (POS), zbliża swoją kartę płatniczą do terminala (w przypadku realizacji tzw. transakcji bezstykowej; ang. *contactless transaction*)⁷ lub przekazuje ją sprzedawcy, który kolejno

³ Dosłowne tłumaczenie słowa akceptant na język angielski sugeruje posłużenie się sformułowaniem „*acceptor*” (tak m.in. EBC w przygotowanym przez siebie słowniku ws. terminów związanych z płatnościami oraz systemami płatności, który dostępny jest pod następującym adresem: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/glossaryrelatedtopaymentclearingandsettlement-systemsen.pdf>, 2009, s. 1, dostęp: 5.4.2024 r.), jednakże w aktach prawnych (np. MIF i PSD2) oraz praktyce rynkowej dominuje stosowanie określenia „*merchant*”.

⁴ Potwierdza to chociażby motyw 30 MIF.

⁵ W Polsce aktualnie najpopularniejszymi agentami rozliczeniowymi obsługującymi płatności zlecane przy wykorzystaniu terminali płatniczych są: Bank Polska Kasa Opieki S.A., eCard S.A., Elavon Financial Services Designated Activity Company (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością o wyznaczonym przedmiocie działalności) oddział w Polsce, First Data Polska S.A., PayTel S.A. oraz Planet Pay Sp. z o.o.

⁶ Por. R. Kaszubski, L. Obzejta, Karty płatnicze, s. 42–48; M. Grabowski, Instrumenty, s. 158–159.

⁷ Transakcja bezstykowa będzie miała miejsce również w sytuacji zbliżenia do terminala płatniczego urządzenia (np. *smartphone'a* lub *smartwatch'a*), na którym płatnik posiada zainstalowane oprogramowanie (aplikację) z zapisanymi danymi karty płatniczej. Dotyczy to zarówno transakcji zlecanych z wykorzystaniem kart płatniczych, które zostały wydane w wersji fizycznej (np. transakcje realizowane przy użyciu Apple Pay lub Google Pay), jak również transakcji zlecanych z wykorzystaniem kart wirtualnych w oparciu o technologię HCE (ang. *Host Card Emulation*). Szerzej na temat płatności z wykorzystaniem technologii HCE zob. M. Grabowski, *Czy banki przyszłości*, s. 59–60.

wkłada ją do czytnika, ewentualnie przesuwa kartę przez czytnik terminala.

- 2) Pozyskane za pomocą terminala dane dotyczące wykonywanej transakcji płatniczej oraz tzw. pytanie autoryzacyjne przesyłane są do agenta rozliczeniowego przy wykorzystaniu dedykowanej infrastruktury.
- 3) Otrzymane przez agenta rozliczeniowego pytanie autoryzacyjne przesyłane jest za pośrednictwem systemu kartowego do wydawcy karty płatniczej (np. banku), który weryfikuje takie okoliczności, jak m.in. ważność karty, dostępność środków pieniężnych na potrzeby zlecanej transakcji (ewentualnie dostępność limitu kredytowego w przypadku realizacji transakcji kartą kredytową) oraz konieczność stosowania silnego uwierzytelniania użytkownika (ang. *strong customer authentication*)⁸.
- 4) Wydawca karty płatniczej za pośrednictwem systemu kartowego przesyła agentowi rozliczeniowemu odpowiedź na otrzymane pytanie autoryzacyjne, która następnie przekazywana jest akceptantowi, co skutkuje wyświetleniem odpowiedniego komunikatu na ekranie terminala płatniczego. W przypadku odpowiedzi negatywnej próba zlecenia przez płatnika transakcji kończy się niepowodzeniem, a akceptant drukuje raport o odmowie wykonania transakcji płatniczej. Jeżeli jednak odpowiedź jest pozytywna, płatność podlega dalszemu procesowaniu. W sytuacji, w której realizacja transakcji płatniczej wymaga zastosowania silnego uwierzytelnienia użytkownika, płatnik uwierzytelnia się wobec swojego dostawcy zgodnie z uzgodnioną procedurą (np. poza zbliżeniem karty płatniczej wpisuje numer PIN na terminalu)⁹.

⁸ Transakcje, w których dostawca stosuje silne uwierzytelnianie użytkownika wymagają zastosowania co najmniej dwóch elementów z kategorii wiedza, posiadanie oraz cecha charakterystyczna użytkownika (art. 2 pkt 26 UstPPIU). Zgodnie z opinią EBA z 21.6.2019 r. dotyczącą elementów silnego uwierzytelniania użytkownika (EBA-Op-2019-06) elementami możliwymi do wykorzystania na potrzeby silnego uwierzytelniania użytkownika mogą być np. karta zbliżana do czytnika kart lub karta SIM znajdująca się w telefonie komórkowym płatnika (jako element posiadania) oraz podanie numeru PIN (jako element wiedzy) albo odcisk palca (jako element cechy charakterystycznej użytkownika). Zob. <https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/documents/10180/2622242/4bf4e536-69a5-44a5-a685-de42e292ef78/EBA%20Opinion%20on%20SCA%20elements%20under%20PSD2%20.pdf>, s. 7–8 (dostęp: 5.4.2024 r.).

⁹ W przypadku transakcji realizowanej w POS za stosowanie silnego uwierzytelniania użytkownika odpowiada wydawca karty będący dostawcą płatnika (kupującego). Agent rozliczeniowy, świadcząc usługę *acquiringu*, zapewnia wówczas jedynie kanał komunikacji umożliwiający dostawcy płatnika przeprowadzenie procedury silnego uwierzytelniania użytkownika (o ile czynności w zakresie uwierzytelniania nie zostały outsourcorowane przez dostawcę płatnika). Szerzej na temat zasad stosowania silnego uwierzytelniania użytkownika oraz zwolnień z obowiązku jego

- 5) Wpisanie przez płatnika prawidłowego numeru PIN prowadzi – z perspektywy płatnika (kupującego) – do sfinalizowania transakcji płatniczej, wydrukowania potwierdzenia transakcji oraz wydania przez akceptanta towaru zakupionego przez płatnika.
- 6) Co do zasady, na koniec dnia roboczego akceptant przy wykorzystaniu terminala płatniczego przesyła do agenta rozliczeniowego zbiorczą informację o wykonanych w punkcie sprzedaży transakcjach płatniczych. Informacje te przesyłane są przez agenta rozliczeniowego do systemu płatności celem dokonania rozliczenia i rozrachunku (ang. *clearing and settlement*) transakcji płatniczych.
- 7) Wydawca karty płatniczej (dostawca płatnika) obciąża rachunek płatniczy prowadzony dla płatnika lub udziela płatnikowi kredytu (np. w związku z zapłatą kartą kredytową). Środki pieniężne z tytułu wykonanych transakcji transferowane są za pośrednictwem systemu płatności do dostawcy odbiorcy (agenta rozliczeniowego).
- 8) Agent rozliczeniowy uznaje rachunek płatniczy odbiorcy (w przypadku prowadzenia takiego rachunku dla akceptanta) lub udostępnia odbiorcy (akceptantowi) środki w inny sposób, na zasadach uzgodnionych w łączącej ich umowie¹⁰.

Modele obsługi płatności w POS mogą istotnie różnić się względem siebie¹¹. Zasadnicze dyferencje w szczególności dostrzegalne są w przypadku obsługi transakcji płatniczych zleczanych przy wykorzystaniu kart płatniczych wydawanych w ramach trójstronnych systemów kart płatniczych (np. American Express lub Diners Club)¹². Niezależnie jednak od różnic pojawiających się na tle wykorzystywania konkretnych metod płatności za uzasadnione

stosowania zob. P. Widawski, Silne uwierzytelnianie klienta, s. 105–115; W. Iwański, M. Blocher, Silne uwierzytelnianie użytkownika (SCA), s. 60–77; oraz A. Zalcewicz, Silne uwierzytelnianie klienta, s. 12–17; B. Wyżykowski, Cyfrowe uwierzytelnianie użytkownika, s. 88–97.

¹⁰ Szczegółowa analiza zasad udostępnienia odbiorcy (akceptantowi) środków pieniężnych przez agenta rozliczeniowego, w tym wymogów prawnych z tym związanych, zawarta została w rozdziale V § 6 pkt IV niniejszego opracowania.

¹¹ Zaprezentowany powyżej model odnosi się do obsługi transakcji płatniczych inicjowanych kartami płatniczymi wydanymi pod auspicjami czterostronnych systemów kart płatniczych, takich jak np. Visa oraz Mastercard.

¹² W trójstronnych systemach kart płatniczych organizacja płatnicza samodzielnie świadczy zarówno usługę wydawania kart płatniczych, jak również usługę acquiringu (system łączy w sobie rolę wydawcy i agenta rozliczeniowego). W przypadku czterostronnych systemów kart płatniczych ich cechą charakterystyczną pozostaje rozdzielnie roli organizacji kartowej, wydawcy i agenta rozliczeniowego na różne podmioty. Zob. A. Jankowski, Agent rozliczeniowy, s. 92 oraz R. Kaszubski, Ł. Obzejta, Karty płatnicze, s. 42.

uznać należy stwierdzenie, iż główną cechą opisywanego modelu acquiringu jest obsługa płatności realizowanych w punktach handlowo-usługowych, których sieć niejako determinuje środowisko działalności agentów rozliczeniowych procesujących tego typu transakcje.

Drugim powszechnie występującym na rynku modelem świadczenia usługi acquiringu jest obsługa transakcji bezgotówkowych w ramach handlu elektronicznego¹³ (ang. *e-commerce*)¹⁴. Transakcje płatnicze zlecane są wówczas przez płatników za pośrednictwem tzw. bramki płatniczej (ang. *payment gateway*)¹⁵. Umożliwia ona złożenie polecenia wykonania transferów środków przy wykorzystaniu różnych metod płatności, przy czym najbardziej powszechnymi są karty płatnicze oraz bankowość internetowa¹⁶. Przykładowy schemat przetwarzania płatności w tym modelu acquiringu przedstawia się następująco¹⁷:

- 1) Kupujący (płatnik) decyduje się na zakupienie towaru lub usługi za pośrednictwem sklepu internetowego prowadzonego przez akceptanta. Celem uiszczenia należnej sumy kupujący wybiera płatność za pośrednictwem agenta rozliczeniowego.
- 2) Akceptant przekierowuje kupującego na stronę internetową agenta rozliczeniowego oraz przekazuje dostawcy acquiringu dane niezbędne do realizacji płatności (np. nazwę akceptanta, kwotę płatności, opis zakupionego towaru lub usługi).

¹³ Pojęcie handlu elektronicznego nie posiada legalnej definicji na gruncie prawa polskiego. Pomimo podjęcia wielu prób zdefiniowania tego terminu w doktrynie również nie doszło do wyklarowania się jednolitego stanowiska w tym zakresie. Powszechnie przyjmuje się jednak, że handel elektroniczny dotyczy tej części rynku, która obejmuje zawieranie oraz wykonywanie umów przy wykorzystaniu sieci teleinformatycznej. Szerzej zob. *M. Węgierski*, Charakterystyka prawna umów, s. 1–5.

¹⁴ Niektórzy agenci rozliczeniowi umożliwiają także obsługę transakcji kartowych zleczanych poprzez pocztę elektroniczną (tzw. transakcje MO; ang. *Mail Order*) lub telefonicznie (tzw. transakcje TO; ang. *Telephone Order*). Na potrzeby wykonania tego rodzaju transakcji płatnik przekazuje akceptantowi niezbędne informacje dotyczące realizowanej płatności oraz dane swojej karty płatniczej.

¹⁵ W Polsce najpopularniejszymi obecnie agentami rozliczeniowymi udostępniającymi bramki płatnicze dla akceptantów są: Blue Media S.A., eCard S.A., Fenice Sp. z o.o., ING Bank Śląski S.A. (marka imoje), Krajowy Integrator Płatności S.A. (marka Tpay), mElements S.A. (marka PayNow), Polskie ePłatności sp. z o.o. (d. PayLane sp. z o.o.), PayPro S.A. (marka Przelewy24) oraz PayU S.A.

¹⁶ Szerzej na temat kwalifikacji bankowości internetowej jako instrumentu płatniczego zob. *W. Iwański*, Umowa, s. 53.

¹⁷ W kontekście obsługi płatności internetowych realizowanych przy wykorzystaniu kart płatniczych por. *R. Kaszubski, Ł. Obzejta*, Karty płatnicze, s. 49–50; *M. Grabowski*, Instrumenty, s. 159–160.