

Sygn. akt *XVI GC 1106/15*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 14 grudnia 2018 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący –	<i>SSO Katarzyna Bartosiewicz</i>
Protokolant –	protokolant sądowy Marta Przybylska

po rozpoznaniu w dniu 14 grudnia 2018 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) **S.A. we W.**

przeciwko (...) **Bank S.A. w W.**

o zapłatę

1. powództwo oddała,
2. zasądza od powoda (...) S.A. we W. na rzecz pozwanego (...) Bank S.A. w W. kwotę 7217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem kosztów procesu, w tym kwotę 7200 zł (siedem tysięcy dwieście złotych) tytułem kosztów zastępstwa prawnego,
3. koszty nie uiszczonej części opłaty od pozwu i wydatków na poczet stawiennictwa świadka przejmuje na rachunek Skarbu Państwa.

SSO Katarzyna Bartosiewicz

Sygn. akt XVI GC 1106/15

UZASADNIENIE

Pozwem wniesionym w dniu 16 czerwca 2015 r. powód (...) S.A. we W. domagał się od pozwanego (...) Bank S.A. w W. zasądzenia kwoty 1 069 799,25 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 30 kwietnia 2013 r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa prawnego według norm przypisanych (pozew k. 2-211, 485 - 505 wersja 1,5).

Początkowo wniesiony pozew jeszcze przez (...) S.A. w upadłości układowej we W. w dniu 3 października 2014 r. został prawomocnie zwrócony (k. 283), i pozew został wpisany ponownie pod nową sygnaturę akt (k. 291). W dniu 19 sierpnia 2015 r. zmieniono sposób prowadzenia postępowania upadłościowego na postępowanie obejmujące likwidację majątku i postępowanie umorzono (dowód: odpis postanowienia k. 539).

W uzasadnieniu powód wskazał, że dochodzi zapłaty od pozwanego ww. kwoty z tytułu świadczenia wyrównawczego jakie przysługuje powodowi na podstawie art. 764⁽³⁾ § 1 kc na podstawie umowy agencyjnej z dnia 30 grudnia 2011 r, która została wypowiedziana przez pozwanego w dniu 30 maja 2012 r. Suma prowizji za okres 5 lat umowy wyniosła (...) zł zatem świadczenie wyrównawcze o zasądzenie, którego powód wnosi równie średniemu rocznemu wynagrodzeniu prowizyjnemu wynosi 1069799,25 zł. Powód pozyskał (...) klientów pośrednicząc w zawarciu (...) umów w tym (...) umów o kredyt hipoteczny. Według powoda przychód pozwanego z tytułu zawartych umów hipotecznych do czasu ich zakończenia przez 30 lat wyniesie (...) zł.

Postanowieniem z dnia 5 stycznia 2015 r. powód został zwolniony od kosztów sądowych w części tj. w zakresie opłaty sądowej od pozwu ponad kwotę 15 000 zł (postanowienie k. 221-223, 267 - 269).

W odpowiedzi na pozew wniesionej w dniu 15 grudnia 2015 r. oraz w piśmie z dnia 15 stycznia 2016 r. stanowiącym uzupełnienie odpowiedzi na pozew pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości i zasądzenia kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa prawnego według norm przypisanych (odpowiedź na pozew k. 312-333, pismo stanowiące uzupełnienie odpowiedzi na pozew k. 337-435).

W uzasadnieniu pozwany podniósł zarzut braku legitymacji po stronie powoda, gdyż powód nie był agentem a jedynie podmiotem organizującym sieć agentów. Umowa zawarta z 2006 r. była umową o współpracy a nie umową agencyjną. kolejna umowa nie była jej kontynuacją, zatem nie powinno się przy wyliczeniach brać pod uwagę prowizji z 2006 r. Poza tym według pozwanego za wypłatą świadczenia wyrównawczego nie przemawiają względy słuszności. Pozwany wskazał, że powód otrzymał już całą prowizję związaną z doprowadzeniem do zawarcia umów. Ponadto nie było zakazu konkurencji i powód mógł pośredniczyć przy zawieraniu umów z innymi podmiotami. Według pozwanego działalność powoda przyniosła mu niewielkie korzyści poza tym z uwagi na spadek stóp referencyjnych korzyści są mniejsze. Pozwany podniósł też to, że ponosił wydatki związane z pracą agentów. Według pozwanego przy wyliczeniu świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać także koszty działalności agenta. Pozwany wskazał, że powód nie udowodnił kwoty roszczenia. Według pozwanego odwołując się do praktyki sądów niemieckich należałoby brać pod uwagę prowizję z ostatnich 12 miesięcy obowiązywania umowy.

Ustosunkowując do odpowiedzi na pozew (k. 461 - 484 v) powód podtrzymał powództwo w całości. Według powoda umowy zawarte między stronami to były umowy agencyjne, to powód był stroną umowy z pozwanym a nie inne osoby a w umowie wskazano, że obowiązkiem powoda jest wykonywanie czynności agencyjnych. Umowy między stronami stanowiły ciągłość. Do wyliczenia świadczenia wyrównawczego powinno się brać średnie wynagrodzenie z ostatnich pięciu lat. Według powoda zyskiem pozwanego jest marża banku. Umowy kredyty hipoteczne były zawarte na okres około 30 lat, poza tym pozwany korzystając z bazy klientów może proponować im kolejne produkty. Brak zakazu konkurencji nie wyklucza dochodzenia świadczenia wyrównawczego.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 31 marca 2006 r. (...) Bank S.A. w W. (dalej jako (...) Bank) zawarł z (...) S.A. we W. (dalej jako (...)) umowę agencyjną, na podstawie której (...) miał pośredniczyć przy zawieraniu umów kredytów hipotecznych (dowód: odpis umowy k. 53 - 70, § 2.1 umowy k. 57, odpis aneksu nr (...) do umowy k. 73 - 74, odpis aneksu nr (...) k. 75, odpis aneksu nr (...) k. 76 - 77, odpis aneksu nr (...) k. 78 - 79).

(...) Bank wyraził zgodę, aby przy wykonywaniu umowy (...) współpracował z agentami wchodzącymi w skład sieci agentów (§ 4 umowy k. 59). W zamian za wykonywane czynności (...) uzyskiwało wynagrodzenie prowizyjne (dowód: § 5 umowy k. 59). Do obowiązków (...) Bank należało też szkolenie pracowników (...) (dowód: § 7 umowy k. 63).

Umowa ta została rozwiązana na podstawie porozumienia stron z dniem 1 marca 2010 r. (dowód: odpis porozumienia k. 80).

W dniu 2 marca 2010 r. została zawarta kolejna umowa agencyjna pomiędzy (...) Bank a (...), na podstawie której (...) zobowiązało się do stałego pośredniczenia na rzecz (...) Bank za wynagrodzeniem przy zawieraniu z klientami (...)

Bank umów kredytowych (dowód: odpis umowy k. 82 - 102, § 1 umowy k. 82, odpis aneksu nr (...) do umowy k. 103 - 107, odpis aneksu nr (...) do umowy k. 108 - 113, odpis aneksu nr (...) do umowy k. 114 - 115).

Ta umowa również została rozwiązana na porozumieniu stron z dniem 30 grudnia 2011 r. (dowód: odpis porozumienia k. 116).

Była zawarta jeszcze jedna umowa między stronami w dniu 3 września 2008 r. dotycząca pośrednictwa przy innego rodzaju umowach (dowód: kopia umowy k. 427 - 432 v). Została ona wypowiedziana przez (...) Bank ze skutkiem na dzień 31 maja 2013 r. (dowód: kopia wypowiedzenia k. 433).

(...) połączył się z (...) S.A. we W. w dniu 6 grudnia 2011 r., która też była agentem (...) Bank i miała zawartą umowę z dnia 23 marca 2010 r. której stroną byli także agenci a (...) SA we W. było określone jako agent koordynator (dowód: kopia umowy k. 350 v - 363, kopie aneksów do umowy k. 365 - 403 v, kopia maila k. 405 v, zeznania świadka D. J. k. 567).

W dniu 30 grudnia 2011 r. (...) Bank zawarł z (...) umowę agencyjną, w której (...) określono jako agenta koordynatora. Stroną umowy byli także agenci, w imieniu których umowę zawierał jako pełnomocnik (...). (...) oraz agenci byli zobowiązani do stałego pośredniczenia na rzecz (...) Bank za wynagrodzeniem przy zawieraniu z klientami (...) Bank czynności bankowych dotyczących produktów oferowanych przez Oddział Hipoteczny (...) Bank (dowód: odpis umowy agencyjnej k. 24-51, § 1 ust. 1 umowy k. 24 v). W ramach pośredniczenia (...) było zobowiązane do uczestniczenia przy zawieraniu umów kredytu (dowód: § 2 ust. 1 umowy k. 25).

Oprócz tego (...) był zobowiązany do przechowywania dokumentów, przesyłania ich do (...) Bank, kontaktu z (...) Bank we wszystkich sprawach związanych z agentami, nadzorowania przebiegu całego procesu, uczestniczenia i zapewnienia obecności pracowników i agentów w szkoleniach (dowód: § 1 ust. 2 umowy k. 26).

W przypadku zawarcia umowy kredytu agent otrzymywał prowizję określoną jako wskazany procent prowizji pobranej przez (...) Bank lub od kwoty wypłaconego kredytu (dowód: § 5 umowy k. 27). (...) Bank miał przekazywać raz w miesiącu (...) pisemną informację o wysokości prowizji od kredytów i na podstawie tej informacji (...) wystawiał fakturę (dowód: § 5 ust. 6 umowy k. 27).

(...) był zobowiązany wykonywać czynności bankowe wyłącznie poprzez osoby pozostające w stosunku pracy, a agenci mogli działać w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i poprzez pracowników (dowód: § 3 ust. 2 i 3 umowy k. 26 v, zeznania świadka D. K. k. 553). (...) Bank był zobowiązany do przeszkolenia (...) i agentów w zakresie procedur kredytowych obowiązujących w (...) Bank (dowód: § 2 ust. 4.3 umowy k. 26). (...) Bank takie szkolenia prowadził i ponosił jego koszty (dowód: zeznania świadka D. K. k. 552, zeznania świadka A. D. k. 616, zeznania świadka E. P. k. 641 v). A-Z przeprowadzał także szkolenia własne (dowód: zeznania świadka E. P. k. 641).

Osoby określone jako agenci były jednocześnie pracownikami (...) (dowód: zeznania słuchanych za powoda M. Ś. k. 678, 680, M. K. k.681, lista osób załącznik do umowy pracowników (...) k.31- 32 v , lista agentów załącznik do umowy k. 34 v - 36).

Umowa została zawarta na czas nie określony, umowa mogła być rozwiązana w każdym czasie za wypowiedzeniem (dowód: § 10 ust. 1 i 3 umowy k. 29 v).

Prowizja była wypłacana (...) a nie agentom (dowód: zeznania świadka D. J. k. 567, zeznania świadka J. W. k. 620, zeznania słuchanego za powoda M. Ś. k. 680). Prowizja była wypłacana jednorazowo od całej kwoty uruchomionego kredytu, była wyliczana od kwoty przyznanego kredytu, nawet jak kredyt był wypłacany w transzach (dowód: zeznania świadka H. K. k. 619, zeznania świadka J. W. k. 620, zeznania świadka P. S. k. 659). Około połowy prowizji zatrzymywał (...) a połowę wypłacał agentowi (dowód: zeznania świadka P. S. k. 660). (...) uzyskałoby dodatkową prowizję tylko jakby zwiększono wartość kredytu (dowód: zeznania słuchanego za powoda M. K. k. 683).

Umowa ta została zawarta w związku z połączeniem się spółek (...) i (...) S.A. we W. z uwagi na zachowanie ciągłości uprawnień dla pracowników i agentów (dowód: kopia maila k. 405 - 406). Jeżeli (...) współpracował z doradcami na podstawie umowy agencyjnej to umowa z (...) Bank musiała mieć postać umowy trójstronnej (dowód: zeznania świadka J. W. k.610). Umowa nie była narzucona przez (...) Bank (dowód: zeznania świadka P. S. k. 660, D. J. k. 567, H. K. k. 617, J. W. k. 620).

Umowa nie przewidywała zakazu konkurencji i (...) mógł proponować klientom, zawarcie umów z jeszcze innymi podmiotami niż (...) Bank (okoliczność nie sporna).

Doradca - pracujący w A - Z Finanse lub współpracujący na podstawie umowy agencyjnej wybierał dla klienta podmiot, z którym powinien on zawrzeć umowę, pomagał mu wypełnić wnioski, następnie wniosek był wysyłany do tego podmiotu m.in. do (...) Bank, który samodzielnie podejmował decyzję o przyznaniu kredytu, jeżeli klientowi potrzebna była jeszcze jakaś pomoc to (...) mu jej udzielało, zbierało także dalszą dokumentację (dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 512, zeznania świadka D. K. k. 552, zeznania świadka H. K. k. 618, 619). To (...) zapewniał doradcom miejsce pracy, biuro, telefon itp. (dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 512).

Zawierane były umowy kredytu hipotecznego a także umowy ubezpieczenia kredytu, te ostatnie z ubezpieczycielami a także umowy dotyczące innych kredytów (dowód: zeznania świadka D. K. k. 552, 554, zeznania świadka H. K. k. 619).

(...) Bank akceptował około 30 % złożonych wniosków kredytowych (dowód: zeznania świadka H. K. k. 618).

Pismem z dnia 30 maja 2012 r. (...) Bank na podstawie § 10 ust. 1 umowy agencyjnej wypowiedział (...) umowę agencyjną z dnia 30 grudnia 2011 r. z zachowaniem terminu wypowiedzenia tj. jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia (dowód: odpis pisma z dnia 30 maja 2018 r. k. 52).

W ostatnim okresie pół roku przed wypowiedzeniem umowy (...) przedstawił (...) Bank około 50 wniosków kredytowych (dowód: zeznania świadka H. K. k. 617, zeznania świadka E. P. k. 642 v). Najwięksi agenci (...) Banku przedstawiali wówczas około 300 - 400 wniosków miesięcznie a średni agenci około 80 wniosków, (...) 5 (dowód: zeznania świadka H. K. k. 617). Nie było wcześniej zastrzeżeń zgłaszanych do (...) (dowód: zeznania świadka E. P. k. 641 v).

Przez cały okres współpracy (...) pozyskało dla (...) Bank ponad (...) klientów (dowód: odpis pisma k. 138, zeznania słuchanego za powoda M. Ś. k. 679, zestawienie na płycie CD z k. 142 określonej jako załącznik nr 9 i 14).

Za pośrednictwem (...) w porównaniu do innych agentów dochodziło do zawarcia mniejszej ilości umów, był uznawany za jednego z niszowych partnerów (dowód: zeznania świadka J. W. k. 620).

W odpowiedzi na wypowiedzenie (...) wezwało (...) Bank w dniu 12 grudnia 2012 r. do zapłaty na jego rzecz świadczenia wyrównawczego w kwocie 1 014 351 zł w terminie 7 dni od odebrania wezwania (dowód: odpis pisma k. 117 - 118). (...) Bank otrzymał je w dniu 14 grudnia 2012 r. (dowód: odpis z.p.o. k. 120).

W dniu 27 grudnia 2012 r. (...) zawiadzało (...) Bank do próby ugodowej wzywając do zapłaty świadczenia wyrównawczego w kwocie 1.014.351 zł (dowód: urzędowy odpis wniosku k. 523 - 526).

W dniu 31 grudnia 2012 r. (...) wystawiło notę obciążeniową na kwotę 1.069.799 zł płatną w terminie 14 dni (dowód: odpis noty k. 126).

(...) Bank przyznał w piśmie z dnia 20 lutego 2013 r., że prowizja wypłacona na rzecz (...) w okresie od 31 marca 2006 r. do 1 marca 2006 r. wyniosła łącznie (...) zł, w okresie od 2 marca 2010 r. do 30 grudnia 2011 r. (...) zł a w okresie od 30 grudnia 2011 r. do 31 lipca 2012 r. do (...) zł (dowód: odpis pisma k. 122 - 125).

Według (...) w okresie od lipca 2007 r do czerwca 2012 r. otrzymało wynagrodzenie w kwocie (...) zł (dowód: odpis pisma k. 138 - 141).

Główną korzyścią (...) Bank była marża (dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 513).

Po wypowiedzeniu umowy przez (...) Bank wielu doradców rozwiązało umowę z (...), gdyż nie mogło już oferować kredytów w (...) Bank (dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 513, zeznania świadka D. K. k. 552). Oprócz (...) Bank umowę z (...) wypowiedziało także (...) S.A. w W. (dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 514).

Klienci, których dla (...) Bank pozyskał (...) nadal mają zawarte umowy z (...) Bankiem (dowód: zeznania świadka D. K. k. 552). Takim klientom można było proponować zawarcie innego rodzaju umów (tzw. cross - selling) - (dowód: zeznania świadka E. P. k. 641 v, 642).

Z takimi osobami też często (...) Bank zawierał umowy prowadzenia rachunku bankowego, umowę kart kredytowych (dowód: zeznania słuchanego za powoda M. Ś. k. 679, zeznania słuchanego za powoda M. K. k. 682). (...) nie uzyskiwał z tego tytułu korzyści (dowód: zeznania słuchanego za powoda M. Ś. k. 679).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie wskazanych wyżej odpisów i kopii dokumentów, oraz zeznań świadków K. B. (2) (k. 512-515), D. K. (k.551- 554), D. J. (k. 566-568), A. D. (k. 615-617), H. K. (k. 617-619), J. W. (k. 619-621), E. P. (k. 641 - 641 v, 642), P. S. (k. 659-660), słuchanych za powoda M. Ś. (k. 678-680), M. K. (k. 680-683).

Autentyczność przedstawionych dokumentów nie była kwestionowana, żadna ze stron nie żądała złożenia oryginałów tych dokumentów, których złożono kopie. Nie ma powodu, aby odmówić im wartości dowodowej.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka K. B. (2) (k. 512-515), że wyjątkiem tego, koszty szkoleń ponosił powód, bo nie znajduje to potwierdzenia w treści umowy i jest sprzeczne z zeznaniami świadka D. K. i A. D. k. 616. Sam świadek K. B. (1) twierdził, że jego wiedza jest ogólna co do zasad współpracy z instytucjami finansowymi a nie pamięta dokładnie szczegółów współpracy z pozwanym. Sąd nie dał też wiary zeznaniom, że nie było możliwości negocjacji umowy z (...) Bankiem bo z przedstawionej korespondencji (k. 405 - 405 v) nie wynika, że umowa została powodowi narzucona, przeciwnie widać, że powód uważa taki wariant umowy za najlepsze rozwiązanie. Zeznania o narzuceniu warunków umowy są także sprzeczne z zeznaniami świadka D. J., H. K., J. W. a także świadka P. S. byłego pracownika powoda. W pozostałej części Sąd dał wiarę zeznaniom świadka, gdyż znajdują potwierdzenie w pozostałym materiale dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka D. K. (k.551- 554) z wyjątkiem tego, że nie było możliwości negocjacji umowy z pozwanym z tych samych przyczyn, co wskazano przy ocenie zeznań świadka K. B. (1). W pozostałej części Sąd dał wiarę zeznaniom świadka, gdy są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka D. J. (k. 566-568) w całości, gdyż są spójne logicznie zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka A. D. (k. 615-617) również w całości, gdyż są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym. Zeznania te są sprzeczne w części dotyczącej tego kto ponosił koszty szkoleń i czy była możliwość negocjacji umowy z zeznaniami świadka K. B. (1), jednak jak wskazano wyżej Sąd dał wiarę zeznaniom świadka A. D., gdyż w umowie jako podmiot przeprowadzający szkolenia wskazany jest pozwany, nie ma zapisów, żeby to powód musiał ponosić koszty szkoleń, nie przedstawiono żadnych dowodów z dokumentów to potwierdzających, a świadek K. B. (1) zeznał ogólnie o modelu współpracy z instytucjami finansowymi. Z kolei kwestie negocjacji znalazły potwierdzenie w zeznaniach świadka H. K. i przedstawionych mailach.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka H. K. (k. 617-619) w całości, gdyż są spójne, znajdują potwierdzenie w pozostałym materiałem dowodowym, jedynie w części dotyczącej nienarzuconia warunków umowy są sprzeczne z zeznaniami świadka K. B. (1). Już wyżej uzasadniono, dlaczego Sąd uznał za wiarygodną wersję dotyczącą tego, że model umowy nie został narzucony przez pozwanego.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka J. W. (k. 619-621) w całości, gdyż są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka E. P. (k. 641 - 641 v, 642) z wyjątkiem tego co było opinią świadka, że (...) była ważnym kontrahentem pozwanego, a także tego, że powód ponosił koszty wszelkich szkoleń, gdyż jest to sprzeczne z zeznaniami świadka A. D. i D. K.. Już wcześniej uzasadniono dlatego Sąd dał wiarę tej wersji, że pozwany ponosił koszty szkoleń prowadzonych przez siebie. Jeśli chodzi o opinię świadka to nie podlega ona ocenie z punktu widzenia wiarygodności, nie ma powodu uznać, że świadek naprawdę tak nie uważa, czym innym jest natomiast to czy taką opinię należy podzielić. W pozostałej części Sąd dał wiarę zeznaniom świadka, gdyż są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym. Warto jednak wskazać, że zeznawała ona tylko na temat oddziału (...) powoda a nie całej działalności powoda.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka P. S. (k. 659-660) w całości, gdyż są spójne, logiczne, zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom słuchanego za powoda M. Ś. (k. 678-680), z wyjątkiem tego, że w związku z zawieraną umową ubezpieczenia kredytu hipotecznego powód nie odnosił żadnych korzyści, gdyż jest to sprzeczne z treścią umowy z której wynika, że prowizja była wyliczana także od składki ubezpieczenia (§ 5 k. 27).

Sąd nie dał też wiary, że pozwany uzyskał z tytułu odsetek kwotę 170 milionów, gdyż są to jedynie przedstawiane wyliczenia, nie ma żadnych dowodów potwierdzających to. Podobnie sąd nie dał wiary zeznaniom, że w czasie trwania umowy powód pośredniczył przy zawarciu dokładnie (...) umów, gdyż inne dane wynikają z przedstawionego na płycie zestawienia (k. 142) o innych liczbach mowa jest w piśmie kierowanym do pozwanego (k. 138).

W pozostałej części Sąd dał wiarę zeznaniom M. Ś., gdyż są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd dał wiarę zeznaniom słuchanej za powoda M. K. (k. 680-683) z wyjątkiem tego, że umowa została narzucona przez pozwanego i że wszystkie szkolenia prowadził powód z przyczyn, które już wskazano wyżej.

W pozostałej części Sąd dał wiarę zeznaniom M. K., gdyż są zgodne z pozostałym materiałem dowodowym.

Sąd zważył co następuje:

Podstawą powództwa jest art. 764³ § 1 kc, zgodnie z którym po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi jeżeli biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

Kolejny przepis mówi już o maksymalnej wysokości świadczenia - wysokość agenta a jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat a jeśli umowa trwała krócej to na podstawie średniej z całego okresu obowiązywania umowy (art. 764³ § 2 kc).

Z przepisów tych wynika przede wszystkim, że świadczenie wyrównawcze nie należy się każdemu agentowi, z którym rozwiązano umowę ale takiemu, który spełnia określone przesłanki. Wynika też z tego, że to agent powinien te przesłanki udowodnić. Natomiast dającego zlecenie obciąża udowodnienie przesłanek określonych w art. 764⁴ kc, których ziszczenie się wyklucza przyznanie świadczenia wyrównawczego nawet jak są spełnione przesłanki z art. 764³ kc.

O ile w niniejszej sprawie pozwany nie powoływał się na żadną z przesłanek z art. 764⁴ kc, o tyle w ocenie Sądu powód nie udowodnił, że świadczenie wyrównawcze jest mu należne i to było przyczyną oddalenia powództwa.

Powód udowodnił bowiem jedynie, że miał zawarte z pozwanym umowy agencyjne i że pozyskał dla niego jakiś klientów.

Pozwany twierdził, że łącząca ostatnio strony umowa nie pozwala uznać powoda za agenta i w konsekwencji za podmiot, który może się ubiegać o świadczenie wyrównawcze.

Sąd tego stanowiska nie podziela. W ocenie Sądu wszystkie umowy zawarte między stronami, chociaż występują między nimi różnice są umowami agencyjnymi. Pierwsza z umów mimo, że jest nazwana umową współpracy z 2006 r. dotyczy, jak wynika z przedmiotu umowy, pośrednictwa powoda przy zawieraniu umów kredytów hipotecznych (k. 57). Zgodnie z art. 758 § 1 kc przez umowę agencyjną agent zobowiązuje się do stałego pośredniczenia za wynagrodzeniem przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie albo do zawierania ich w jego imieniu.

Skoro powód miał pośredniczyć przy zawieraniu umów to bez względu na nazwę umowy w ocenie Sądu jest to umowa agencyjna. Kolejne umowy z 2008 r. (przedstawiona jedynie przez pozwanego) i z 2010 r. (obie umowy od 2010 r. obowiązywały równolegle, dotyczyły pośrednictwa przy innego rodzaju umowach) były umowami, w których powód również zobowiązał się do stałego pośredniczenia na rzecz pozwanego za wynagrodzeniem przy zawieraniu z klientami pozwanego umów kredytowych (k. 82 i 427).

Ostatnia umowa z 2011 r. była w odróżnieniu do poprzednich umową trójstronną, zawartą nie tylko między powodem i pozwanym ale także osobami określonymi jako agenci, w których imieniu powód działał jako pełnomocnik. Powód z kolei został określony jako agent koordynator.

Jednak jak wynika z umowy także agentowi koordynatorowi zlecono stałe pośrednictwo przy zawieraniu czynności bankowych, miał on obowiązek uczestniczenia przy zawieraniu umów (§ 1 k. 24 v, § 2 k. 25). Mowa jest także, że agent koordynator może wykonywać czynności pośrednictwa wyłącznie przez osoby pozostające z nim w stosunku pracy (§ 3 ust. 2 k. 26 v). Zatem nie można uznać, że rola powoda sprowadzała się tylko do czynności administracyjnych a czynności pośrednictwa wykonywały tylko osoby, które zostały określone jako agenci. Wynagrodzenie prowizyjne pozwany płacił powodowi a ten dopiero rozliczał się z konkretnymi osobami, które pośredniczyły przy danej umowie (zeznania świadka P. S. co do proporcji k. 660). Mimo, że w umowie wysokość prowizji określa się tylko dla agenta (§ 5 k. 27) to jednak określono, że agent koordynator też zobowiązuje się do stałego pośredniczenia za wynagrodzeniem (§1 ust. 1 k. 24 v).

Sąd nie uznał, że ten model był narzucony przez pozwanego a wybrano go wspólnie jako najlepszy model współpracy. Nie ma w niniejszej sprawie tak naprawdę znaczenia, który podmiot zaproponował taki model współpracy. Jednocześnie jak wynika z załączonych list pracowników powoda i osób, które miały działać jako agenci są to te same osoby (choć z uwagi na nieułożenie list alfabetycznie nie jest to oczywiste na pierwszy rzut oka). W tej sytuacji nie sposób przyjąć, że umowa agencyjna łączyła każdą z tych osób z pozwanym a działania powoda ograniczały się jedynie do czynności administracyjnych. W ocenie Sądu z umowy nie wynika jakie czynności osoby te miały wykonywać jako pracownicy a jakie jako agenci zatem nie sposób uznać, że przy pośrednictwie w zawieraniu umowy powód nie brał w ogóle udziału. Z konstrukcji umowy tego, że powód działał jako pełnomocnik agentów, któremu nawet może być złożone oświadczenie o wypowiedzeniu umowy wynika, że dla pozwanego istotną, liczącą się stroną umowy był właśnie powód i od niego oczekiwał spełnienia świadczenia. W umowie powód jest określony jako koordynator ale jako agent koordynator a nie np. podmiot koordynujący itp.

To wszystko sprawia, że mimo, iż umowa jest trójstronna to należy uznać, iż umowa łącząca powoda i pozwanego z 2011 r. jest umową agencyjną i to właśnie powód ma legitymację do występowania z powództwem o świadczenie wyrównawcze. W ocenie Sądu nie miałyby takiej legitymacji właśnie osoby określone jako agenci.

Warto wskazać, iż gdyby uznać, że powoda z pozwanym nie łączyła umowa agencyjna to tym bardziej powództwo podlegałoby oddaleniu.

A zatem jak wskazano powód wykazał, że łączyła go z pozwanym umowa agencyjna i to od roku 2006 r. a zatem w momencie wypowiedzenia, od ponad 5 lat.

Kolejną przesłanką z art. 764³ kc jest pozyskanie dla dającego zlecenie nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami.

Należy uznać, że powód wykazał, że pozyskał dla pozwanego nowych klientów. Przede wszystkim w aktach sprawy jest pismo, w którym pozwany przyznaje wysokość prowizji wypłaconej powodowi w określonym okresie (k. 122 - 123), co wskazuje na to, że pozyskano nowych klientów. Poza tym powód podaje w pismach kierowanych do pozwanego ilość zawartych umów (k. 138) i nigdzie pozwany nie podaje innej ilości, także w odpowiedzi na pozew i dalszych pismach nie ma wprost zaprzeczenia lub wskazania, że jest to nieudowodnione jeśli chodzi o liczbę zawartych umów. Pozwany ma wiedzę o tej ilości co widać także z pytań w stosunku do świadków w których wskazywano, że liczbą zawartych umów w ostatnim okresie to 46. Liczba ta wskazana jest także w odpowiedzi na pozew k. 320. Powód na płycie przedstawia także dane dotyczące umów (płyta k. 142). Jednak o ile można uznać, że wykazano pozyskanie nowych klientów ich dokładną liczbę należy uznać za nieudowodnioną bowiem w piśmie mowa jest o 1291 umowach w tym 1276 umowach o kredyt hipoteczny a słuchany za powoda M. Ś. mówił już o 1265 umowach a na płycie CD k. 142 (płyta określona jako załącznik nr 9 i 14 o umowy) lista kredytów liczy 1274 pozycje (kiedy jednak spojrzeć się nie do tej rubryki można błędnie odczytać, że jest to 1276). Z kolei jeśli chodzi o zestawienie na płycie liczba umów począwszy od stycznia 2012 r. do momentu wypowiedzenia to 50. W tej sytuacji należy uznać, że o ile wykazano pozyskanie nowych klientów to nie wykazano dokładnie ich ilości chociaż będzie to zapewne liczba ponad 1200 umów, chociaż z drugiej strony we wniosku o zawezwanie do próby ugodowej powód wspomina o 938 klientach k. 132 (ale nie wykluczone, że z niektórymi zawarto kilka umów).

Kolejna przesłanka to czerpanie nadal przez zlecającego korzyści z umów.

Podstawą twierdzeń powoda jest to, że umowy kredytu hipotecznego są zawierane na długi okres 30 lat a zatem zawarte nawet w 2006 r. jeszcze obowiązują i powód czerpie korzyści z płaconej przez klienta marży. Niewątpliwie umowy kredytu charakteryzuje spłacanie ich ratalnie np. miesięcznie, na ratę kredytu składa się nie tylko spłata kapitału ale i wszelkich ubocznych świadczeń takich jak odsetki, marża, itp. W ocenie Sądu jednak czerpanie nadal korzyści nie może być uzależnione od tego czy świadczenie klienta zostało rozłożone na raty czy też nie. Można przecież sobie wyobrazić taką sytuację, że cała marża banku jest pobierana z góry na początku przy pierwszej racie, idąc tokiem myślenia powoda w takim wypadku (mimo, że np. umowa dotyczy takiej samej kwoty kredytu) nie byłoby już czerpania korzyści przez pozwanego.

Nie można abstrahować od tego, że zawierając umowę kredytu wielkość korzyści banku jest znana i przewidywalna. Nie jest jedynie uzyskiwana przez bank od razu. Także prowizja zapłacona agentowi uwzględnia te korzyści. Czerpanie nadal korzyści z umów w ocenie Sądu dotyczy takich przypadków kiedy te korzyści nie są dokładnie znane w momencie zawierania umowy bowiem zależą od okresu trwania umowy lub innych działań, których w momencie zawierania umowy nie można przewidzieć.

W szczególności dotyczy to umów zawartych na czas nie określony przy których wysokość świadczenia dającego zlecenie jest uzależniona od czasu rzeczywistego trwania umowy. Bardzo dobrym przykładem są umowy ubezpieczenia, zawarte na czas nie określony, przy których składka płatna jest za każdy miesiąc lub kwartał obowiązywania umowy. Zawierając takie umowy nie wiadomo czy potrwa on rok, dwa czy kilka miesięcy. Prowizja wypłacana jest od pierwszej składki, często od sumy składek za pierwszy rok pod warunkiem zwrotu jeżeli w tym czasie umowa zostanie rozwiązana, a wraz z uiszczeniem kolejnych składek, naliczana jest nowa prowizja.

W takiej sytuacji od razu widoczna jest pewna dysproporcja kiedy agentowi wypowiedziano umowę (a zatem traci on prawo do dalszej prowizji), umowa ubezpieczenia trwa nadal, dający zlecenie uzyskuje wciąż składkę a nie musi już płacić prowizji agentowi. Zatem można powiedzieć, i uzyskuje dodatkowy zysk kosztem agenta. Gdyby bowiem

umowa agencyjna nadal obowiązywała to wraz z kolejnymi korzyściami i agent uzyskiwałby dodatkowe korzyści a z kolei dający zlecenie musiałby ponosić pewne koszty.

Zapobieżenie takiej sytuacji to jest w ocenie Sądu istota świadczenia wyrównawczego, które jak sama nazwa wskazuje ma coś wyrównywać.

Tymczasem w niniejszej sprawie, tak jak wskazano, wielkość korzyści pozwanego związanych z zawarciem konkretnej umowy była znana w momencie zawarcia umowy, i to że obecnie klient płaci bankowi pewne kwoty nie jest wynikiem tego, że umowa nadal trwa chociaż mogłaby się zakończyć ale tego, że od początku zaplanowano, że umowa będzie trwała x lat i rozłożono klientowi obowiązek spłaty kredytu wraz z odsetkami kapitałowymi na ten okres. Taka umowa nie może być wypowiedziana w każdym czasie, zatem to, że klienci nadal spełniają na rzecz banku świadczenie nie jest żadną dodatkową korzyścią pozwanego ale już z góry przewidzianym i zaplanowanym działaniem.

Inaczej należałoby ocenić sytuację, gdyby dopiero od każdej zapłaconej raty powód uzyskiwał prowizję. Tymczasem, co jest w niniejszej sprawie kluczowe, powód już otrzymał całą należną mu prowizję w związku z zawarciem tych umów. Oznacza to po pierwsze, że wynagrodzenie jakie uzyskał powód było wyliczone z uwzględnieniem tego, że płatności klienta rozłożone są na wiele lat a zatem z uwzględnieniem całej korzyści jaką otrzymał powód. Po drugie i tu przechodzimy do względów słuszności powód nawet gdyby umowa nie została wypowiedziana nie uzyskałby z związku z zawarciem tych kolejnych umów już żadnego wynagrodzenia.

Zanim zostanie to jeszcze rozwinięte należy wrócić do korzyści pozwanego bowiem powód wskazuje jako takie jeszcze zawieranie z tak pozyskiwanymi klientami umów o prowadzenie rachunku bankowego, karty kredytowe, umów ubezpieczenia, kupowanie waluty. Jednak jak wynika z zeznań słuchanych za powoda M. Ś. i M. K. z tego tytułu powód nie uzyskiwał nigdy prowizji (w przypadku umów ubezpieczenia Sąd nie dał temu wiary bowiem z umowy ubezpieczenia wynika, że prowizja była uzależniona od składki ubezpieczenia). Jest nie sporne bowiem wszyscy o tym zeznają jednakowo, że w związku z zawarciem danej umowy powód otrzymał już całość prowizji. W jednym przypadku jak wynika z zeznań M. K. (k. 683) doszłoby do wypłacenia dodatkowej prowizji, gdyby doszło do zwiększenia kwoty kredytu. Jednak nie jest wystarczająca sama potencjalna możliwość takiej sytuacji, która przecież nie zdarza się często. Musiałoby zostać udowodnione, że istotnie w przypadku jakichś umów doszło do zwiększenia kwoty kredytu i pozwany uzyskał dodatkową korzyść oszczędzając niejako na prowizji dla powoda.

Sama potencjalna możliwość korzystania z bazy klientów i proponowania im nowych umów lub zmiany dotychczasowych nie jest tym samym co uzyskiwanie korzyści przez dającego zlecenie. Przepis art. 764³ kc wyraźnie mówi o „uzyskiwaniu nadal korzyści” co oznacza w ocenie Sądu wymierne, konkretne kwoty a nie potencjalne możliwości.

Zatem w ocenie Sądu nie można mówić, że pozwany w niniejszej sprawie nadal uzyskuje korzyści z umów zawartych za pośrednictwem powoda.

Przepis mówi też o znacznych korzyściach, zatem wysokość takich korzyści powinna być wykazana. Tymczasem powód wykazując wysokość tych korzyści poprzestał jedynie na własnych wyliczeniach. Przedstawił na płytach CD symulacje marż (płyta z k. 477 dowód z oględzin k. 688 - 689).

Jednak takie wyliczenia mają taki sam walor dowodowy co twierdzenia strony. Biorąc pod uwagę treść pism pozwanego nie można uznać, że pozwany to twierdzenie przyznaje.

Sąd w takiej sytuacji nie może oprzeć się na wyliczeniach przeprowadzonych przez powoda. Warto wskazać, iż chociażby przy ilości zawartych umów są różnice pomiędzy wykazem przedstawionym na płycie, informacją wskazaną w piśmie i zeznaniami słuchanego za powoda. Tym bardziej trudno przyjąć, że wyliczenia marży powoda odpowiadają prawdzie. W ocenie Sądu właściwym środkiem dowodowym byłby dowód z opinii biegłego, jednak powód takiego wniosku nie zgłosił. Potrzebny byłby także wniosek o zobowiązanie pozwanego do przedstawiania określonych

dokumentów i danych. Nie byłoby bowiem podstaw, aby biegły oparł się jedynie o dane podane przez powoda (nie potwierdzonych dokumentami).

Powód powołuje się na to, że w świetle poglądów przedstawionych w orzecznictwie nie jest zobowiązany do wykazania wysokości znacznych korzyści jednak w ocenie Sądu nie można w ogóle zwolnić powoda od obowiązku wykazania uzyskiwania korzyści i nie można uznać twierdzeń za wystarczające dowody.

To są jednak dalsze rozważania na temat niewykazania wysokości uzyskiwanych korzyści, tymczasem nadal należy podtrzymać stanowisko, że w ocenie Sądu to, że nadal pozwany uzyskuje korzyści z marży nie oznacza, że są to korzyści o których mowa w art. 764³ k.c.

Powracając teraz do kwestii prowizji należy stwierdzić, iż w ocenie Sądu bardzo istotne dla oceny niniejszej sprawy jest to, że jak już wskazano, powód otrzymał już całą prowizję z tytułu tego, że pozyskał nowych klientów.

Jak już wskazano świadczenie wyrównawcze ma funkcję pewnego wyrównania, rekompensaty. W ocenie Sądu jego przyznanie nie może prowadzić do tego, że sytuacja agenta będzie lepsza niż gdyby umowa nie została wypowiedziana. Odwołanie się w przepisie art. 764³ § 1 kc właśnie do utraty prowizji od umów zawartych z pozyskanymi klientami oznacza, że świadczenie wyrównawcze jest związane z utratą prowizji za zawarte umowy z już pozyskanymi klientami a nie np. utratę prowizji bo agent nie może już doprowadzać do zawierania nowych umów. Tak bowiem stratę powoda w swoich zeznaniach ocenił M. K.. Znow bowiem nie chodzi o hipotetyczną sytuację możliwości uzyskiwania wynagrodzenia ale o sytuację, kiedy wiadomo, że agent gdyby umowa nie została wypowiedziana uzyskiwałby dalszą prowizję (w związku z już zawartymi umowami).

W ocenie Sądu kierując się względami słuszności należy ocenić nie tylko sytuację agenta ale także i dającego zlecenie i tak jak wskazano zasądzenie świadczenia wyrównawczego nie powinno prowadzić do uzyskania przez agenta pozycji lepszej niż gdyby umowa nie została wypowiedziana.

Zatem powód nie powinien otrzymać świadczenia, którego nie uzyskałby gdyby umowa nadal obowiązywała.

Jest to w ocenie Sądu kolejna przesłanka nie pozwalająca na uwzględnienie powództwa w żadnej części.

Warto też wskazać, iż w ocenie Sądu nawet gdyby co do zasady uznać, że powód ma prawo do takiego świadczenia to należałoby uznać, iż nie wykazano wysokości należnego świadczenia.

Mimo, że niewątpliwie wysokość świadczenia nie jest łatwa do udowodnienia i z całą pewnością w znacznym stopniu ocenna, to jednak nie jest wystarczające po prostu zażądanie maksymalnej wysokości świadczenia.

Przy czym w niniejszej sprawie co się rzadko zdarza powód nie udowodnił nawet maksymalnej wysokości świadczenia, bowiem kwota prowizji z ostatnich 5 lat pozostaje twierdzeniem powoda. Pozwany nie przyznał tych twierdzeń (w pismach procesowych jest wyraźne zaprzeczenie tego twierdzenia).

Powód podaje, że uzyskał kwotę (...) zł w okresie od lipca 2007 r. do 2012 r. Z kolei pozwany w swoim piśmie skierowanym do powoda przed wszczęciem procesu przyznaje, że wypłacił kwotę (...) zł ale w szerszym okresie od 31 marca 2006 r. do 31 lipca 2012 r. W piśmie tym pozwany podaje kwoty za okresy od dnia 31 marca 2006 r. do 1 marca 2010 r., od 2 marca 2010 r. do 30 grudnia 2011 r., a od 30 grudnia 2011 r. do 31 lipca 2012 r. (k. 122 -123). Nie pokrywają się one w całości z okresem, jaki wskazuje powód, zatem na podstawie twierdzeń pozwanego nie można ustalić jaka była wysokość wypłaconej prowizji za okres wskazany przez powoda. Powód nie przedstawił żadnych dokumentów ani ich nie zażądał od pozwanego, swoje twierdzenia oparł na przedstawionych na płytach w tabelkach wartościach (płyta k. 142 oznaczona jako załącznik nr 10, nr 11, nr 12), które są niczym innym jak twierdzeniem powoda. Nie zrozumiałe jest dlaczego skoro w tabelkach powołano się na konkretne numery faktur nie przedstawiono tych dowodów.

Z drugiej strony zgodnie z przepisami do wyliczenia wielkości świadczenia należy wziąć taki okres jak podał powód.

Sąd wziął także pod uwagę, że sam powód w wezwaniach kierowanych do pozwanego i we wniosku o zawiązanie do próby ugodowej podawał inną wysokość żądanego świadczenia bo 1014.351 zł tym bardziej trudno uznać kolejne wyliczenia powoda za prawdziwe.

Zatem należy uznać, że nie wykazano nawet maksymalnej wysokości świadczenia. Poza tym, jak już wskazano, jest to maksymalny wymiar, który nie w każdej sytuacji jest należny.

W ocenie Sądu, aby ustalić wysokość należnego świadczenia należy wziąć wiele okoliczności pod uwagę i te okoliczności powinien wykazać powód.

Istotne jest pokazanie sytuacji powoda na tle innych agentów, dopiero wtedy można ocenić niejako wartość pracy agenta dla dającego zlecenie.

Przyjmując bowiem, że powód pozyskał dla pozwanego ponad 1200 klientów to inaczej będzie się oceniało tę korzyść jeżeli inny agent przeciętnie za ten okres pozyskał dla pozwanego 100 klientów a inaczej jeżeli 10.000 zł. Właśnie poprzez takie porównanie można ocenić czy korzyści, które uzyskuje powód są znaczne czy nie. Powód wylicza te korzyści na kwotę ok. 170 milionów. Abstrahując od tego, że sąd uznał, że nie można tych kwot uznać za uzyskane korzyści to należy stwierdzić, iż inaczej będzie się oceniało tę kwotę jeżeli praca innych agentów dotyczyła kwoty np. 50 lub 100 milionów a inaczej jeżeli przeciętnie były to kwoty miliardowe.

Powód nie złożył żadnych wniosków pozwalających zobrazować tę sytuację a z przeprowadzonego postępowania dowodowego wynika, że zwłaszcza w ostatnim okresie liczba pozyskanych klientów była mniejsza niż u innych agentów. Nawet uznając, że powód pozyskał przez cały okres współpracy czyli 6 lat ponad 1200 klientów to liczba około 50 przez ostatnie pół roku ilustruje znaczący spadek w liczbie pozyskanych klientów.

Mimo, że wysokość świadczenia wylicza się na podstawie średniej z ostatnich 5 lat to nie można też abstrahować od tego czy wysokość uzyskiwanej prowizji spadała z biegiem czasu czy rosła.

Ma też racje pozwany, że przy ustalaniu wysokości świadczenia wyrównawczego powinno się brać pod uwagę, że pozwany nie wykonując już umowy dla pozwanego nie ponosi też pewnych kosztów, chociaż w tym wypadku z uwagi na to, że powód mógł proponować także oferty innych podmiotów trudno byłoby wyodrębnić koszty związane tylko z działaniem na rzecz pozwanego.

Co do kosztów szkolenia to Sąd uznał, że koszty szkoleń przeprowadzanych przez pozwanego ponosił pozwany natomiast koszty szkoleń prowadzonych przez powoda, bo takie też były, ponosił powód.

Podkreśla się, że często ustalenie wysokości należnego świadczenia wymaga wiadomości specjalnych z czym należy się zgodzić. Powód nie złożył wniosku o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego. Nie oznacza to jednak, że w każdej sytuacji konieczny jest taki środek dowodowy a ponadto aby taki dowód mógł być przeprowadzony konieczne są także inne dane.

W ocenie Sądu dobrym sposobem pozwalającym na ustalenie wysokości należnego świadczenia jest porównanie z wysokością prowizji jaką agent uzyskalby przez najbliższy rok z tytułu już zawartych umów gdyby umowa nie została wypowiedziana. Nie oznacza to, że świadczenie wyrównawcze powinno być w takiej wysokości zasądzone, ale trudno zaakceptować np. świadczenie wyrównawcze w wysokości 3 - 4 razy i więcej wyższej niż ta kwota.

W niniejszej sprawie nie można tego sposobu jednak zastosować bowiem powód z tytułu zawartych umów nie uzyskałby już żadnej kwoty prowizji. Trudno także wskazać, na czym, na jakich danych (pomijając, że ich nie ma) w tej sytuacji Sąd mógłby się oprzeć ustalając taką wysokość świadczenia. Stosowanie przepisu art. 322 kpc nie oznacza przecież, że Sąd może całkowicie dowolnie taką kwotę określić.

Sąd stanął na stanowisku, że nie jest zobowiązany dopuścić w niniejszej sprawie dowodu z opinii biegłego z urzędu, bowiem uznaje, że świadczenie jest nienależne także co do zasady a po drugie oprócz dowodu z opinii biegłego

musiałby z urzędu zobowiązać pozwanego lub powoda do przedstawienia wielu danych lub dokumentów chociażby takich jak faktury wystawione przez powoda lub dowodu dokonywanych przelewów, wysokości prowizji wypłacanej miesięcznie innym agentom, umowy kredytu zawarte z klientami, wysokość ponoszonych miesięcznie kosztów przez powoda. Oznaczałoby to prowadzenie większości postępowania dowodowego z urzędu, co w ocenie Sądu byłoby nieuzasadnionym uprzywilejowaniem jednej ze stron.

Podsumowując w ocenie Sądu powód nie wykazał, że co do zasady należy mu się świadczenie wyrównawcze bowiem nie wykazał, że pozwany nadal uzyskuje znaczne korzyści z tytułu umów zawartych za pośrednictwem powoda i że przemawiają za tym względy słuszności w szczególności, że w związku z tym utracił prowizję związaną z zawarciem tych umów.

Ponadto powód nie wykazał jeszcze wysokości należnego świadczenia.

W tej sytuacji na podstawie art. 764³ § 1 kc sąd oddalił powództwo w całości.

O kosztach Sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c. zasądając je w całości na rzecz pozwanego.

Kosztami poniesionym przez pozwanego była opłata skarbową od pełnomocnictwa i wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym.

Wartość przedmiotu sporu w niniejszej sprawie wynosiła 1 069 799,25 zł sprawa została wytoczona w 6 czerwca 2015 r.

Stosuje się zatem do niej przepisy rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. z 2013 r. poz. 490 j.t. ze zm.). Zgodnie z § 6 pkt 7 rozporządzenia stawka minimalna przy tej wartości przedmiotu sporu wynosi 7 200 zł.

Łącznie zatem koszty pozwanego wyniosły 7 217 zł i taką kwotę Sąd zasądził od powoda na rzecz pozwanego.

Z uwagi na fakt, że powód przegrał sprawę w całości a był zwolniony od kosztów sądowych w części tj. w zakresie opłaty sądowej od pozwu ponad kwotę 15 000 zł to koszty nieuiszczonej części opłaty od pozwu (38.490 zł) i wydatki na poczet stawienia świadka (270,03 zł k. 570) należało przejąć na podstawie art. 113 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2018 r. poz. 800 j.t.) na rachunek Skarbu Państwa. Tak orzeczono, chociaż warto wskazać, że z uwagi na brzmienie postanowienia można by obciążyć powoda kwotą wydatków bowiem zwolnienie obejmowało tylko część opłaty. W żadnym wypadku nie było podstaw do obciążenia tymi kwotami pozwanego.

Biorąc powyższe pod uwagę Sąd orzekł jak w sentencji.

SSO Katarzyna Bartosiewicz

ZARZĄDZENIE

1. (...)

2. (...)

3. (...)

4. (...)

SSO Katarzyna Bartosiewicz