

Sygn. akt XX GC 875/14

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 kwietnia 2018 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XX Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący:	SSO Magdalena Kurc - Mazurkiewicz
Protokolant:	protokolant sądowy Agnieszka Nowicka

po rozpoznaniu w dniu 12 kwietnia 2018 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa E. J.

przeciwko (...) Bank (...) spółce akcyjnej w W.

o zapłatę

I. zasądza od (...) Bank (...) spółki akcyjnej w W. na rzecz E. J. kwotę 100.000 (sto tysięcy) złotych wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 4 września 2014 r. do dnia zapłaty;

II. zasądza od (...) Bank (...) spółki akcyjnej w W. na rzecz E. J. kwotę 8.617 (osiem tysięcy sześćset siedemnaście) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 3.600 (trzy tysiące sześćset) złotych tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

SSO Magdalena Kurc - Mazurkiewicz

Sygn. akt XX GC 875/14

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 26 sierpnia 2014 r. (koperta k. 140) powódka – E. J. wniosła o zasądzenie od pozwanej (...) Bank (...) spółki akcyjnej w W. (dalej: (...) Bank (...)) kwoty 100.000 złotych tytułem świadczenia wyrównawczego z art. 764⁽³⁾ k.c. wraz z odsetkami od dnia doręczenia pozwanej odpisu pozwu do dnia zapłaty. W uzasadnieniu pozwu powódka wskazała, iż do 31 maja 2014 r. świadczyła wobec pozwanego banku usługi na podstawie umowy agencyjnej, opisała przebieg współpracy stron i wyjaśniła kwestię spełnienia przesłanek z art. 764⁽³⁾ k.c. (pozew k. 3-9).

W odpowiedzi na pozew pozwany – (...) Bank (...) wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych i opłaty od pełnomocnictwa. W uzasadnieniu pozwany w pierwszej kolejności podniósł, iż rzeczywistą przyczyną wystąpienia z powództwem nie jest spełnienie po stronie powódki przesłanek roszczenia statuowanego w art. 764⁽³⁾ k.c., które przysługuje agentowi wyjątkowo. Prawdziwa motywacja stojąca za wytoczeniem powództwa została określona w pozwie i nie ma ona nic wspólnego ze sposobem w jaki interpretowane są przesłanki roszczenia o zapłatę rzeczowego

świadczenia. W dalszej części pozwany przedstawił przebieg współpracy stron, odniósł się do twierdzeń z pozwu oraz przedstawił analizę prawną (odpowiedź na pozew k. 146-162).

W dalszych pismach procesowych oraz w toku rozprawy strony podtrzymały swoje dotychczasowe stanowiska w sprawie.

Na kolejnych terminach rozpraw zostali przesłuchani świadkowie zawnioskowani przez strony, a także został dopuszczony dowód z przesłuchania stron ograniczony na podstawie art. 302 k.p.c. do przesłuchania powódki. Pełnomocnik powódki wniósł o przyznanie jej kosztów procesu.

Na podstawie materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, Sąd Okręgowy ustalił, następujący stan faktyczny:

Powódka E. J. począwszy od 20 stycznia 2000 r. w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej wykonywała, na podstawie kolejnych umów agencyjnych, czynności pośrednictwa w zawieraniu umów kredytowych pomiędzy (...) Bank (...) spółką akcyjną w W. (poprzednio: (...) Bank (...) spółką akcyjną w W.) a osobami fizycznymi.

Od roku 2002 r. E. J. jako tworzyła zespołem agentów i kierowała nim jak unit menadżer (okoliczność niesporna, zeznania powódki k. 839).

W dniu 4 maja 2009 r. w W. pomiędzy tymi samymi stronami została zawarta umowa agencyjna, której przedmiotem było wykonywanie czynności pośrednictwa w zakresie zawierania umów o produkty bankowe oferowane przez bank, w szczególności:

- rachunków osobistych (ROR),
- kart bankowych,
- lokat (w rozumieniu rachunków oszczędnościowych lokat terminowych),
- pożyczek i kredytów (również dyskonta weksli), gwarancji, wykupu wierzytelności, innych umów mających charakter kredytowy oraz
- umów dotyczących produktów bankowych, objętych statutowym zakresem działania banku

pomiędzy bankiem a osobami fizycznymi, osobami prawnymi oraz podmiotami nie posiadającymi osobowości prawnej, mającymi zdolność do czynności prawnych (potencjalnymi klientami) – w zakresie i na zasadach określonych w umowie.

Zgodnie z pkt 7 § 1 tejże umowy E. J. zobowiązała się do realizacji postanowień umowy zgodnie z planem działania – zapewniającym ciągle i niezakłócone prowadzenie działalności agenta w zakresie objętym umową. Natomiast w § 1 pkt 10 strony przewidziały, że agent świadczy usługi wyłącznie na rzecz banku i nie może podejmować żadnych dodatkowych zajęć zarobkowych na podstawie umów o pracę, dzieło zlecenia, agencyjnej lub innego stosunku prawnego.

Z § 2 pkt 1 umowy wynika, że umowa została zawarta na czas nieokreślony. Z pkt 3 wynika zaś, że bank może wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku naruszenia przez agenta podstawowych obowiązków wynikających z umowy, wprowadzenia banku w błąd lub innego działania na szkodę banku (umowa k. 20-26).

W dniu 4 maja 2009 r. został zawarty przez strony aneks nr (...) do umowy z dnia 4 maja 2009 r., w którym postanowiły, że z dniem maja 2009 r. zakres obowiązków agenta został poszerzony o wykonywanie czynności koordynacyjnych nad wskazaną przez bank grupą agentów banku – mających na celu zapewnienie prawidłowego i rzetelnego wykonywania czynności pośrednictwa oraz wykonywanie innych czynności zwiększających jakość i

efektywność czynności pośrednictwa i innych obowiązków wykonywanych przez grupę. W zakresie wykonywania powyższych obowiązków agent miał współpracować z regionalnym koordynatorem sprzedaży sieci agencyjnej oraz pracownikami centrali banku. Zgodnie z pkt 5 § 1 tego aneksu wykonywania poszerzonych obowiązków nie wpływało na zakres obowiązków agenta, z tym, że agent nie miał obowiązku przekazywania cotygodniowych raportów agentowi wskazanemu przez bank, a dane dotyczące jego działalności akwizycyjnej agent zobowiązany jest uwzględnić w raportach składanych regionalnemu koordynatorowi sprzedaży sieci agencyjnej. Pozostałe postanowienia umowy pozostały bez zmian (k. 197-202).

Aneks nr (...) do umowy z 4 maja 2009 r., zawarty w dniu 6 sierpnia 2009 r. dodatkowo powierzał agentowi dalsze czynności w ramach umowy agencyjnej (k. 204-211). Podobnie jak aneks nr (...) podpisany przez strony 1 października 2009 r. (k. 212-218) i aneks nr (...) podpisany 4 stycznia 2010 r. (k. 219-226).

W dniu 1 kwietnia 2010 r. strony zawarły aneks nr (...) do umowy z 4 maja 2009 r., w którym postanowiły, że z dniem 1 kwietnia 2010 r. zakres obowiązków agenta został poszerzony o wykonywanie czynności koordynacyjnych nad wskazaną przez bank grupą agentów banku – mających na celu zapewnienie prawidłowego i rzetelnego wykonywania czynności pośrednictwa oraz wykonywanie innych czynności zwiększających jakość i efektywność czynności pośrednictwa i innych obowiązków wykonywanych przez grupę. W zakresie wykonywania powyższych obowiązków agent miał współpracować z regionalnym koordynatorem sprzedaży sieci agencyjnej oraz pracownikami centrali banku. Zgodnie z pkt 5 § 1 tego aneksu agent był zobowiązany do wykonywania czynności pośrednictwa w zakresie udzielania przez bank produktów zgodnie z umową z ograniczeniem w okresie każdego kwartału kalendarzowego do maksymalnie 3 produktów zabezpieczonych hipotecznie oferowanych przez bank. Po osiągnięciu limitu, o którym mowa powyżej w danym okresie rozliczeniowym, agent zobowiązuje się do końca danego okresu rozliczeniowego przekazywać grupie uzyskane kontakty do potencjalnych klientów. Pozostałe postanowienia umowy pozostały bez zmian (k. 65-73). W roku zawarcia aneksu nr (...) bank zmienił bowiem strategię i wówczas E. J. zdecydowała się na kierowanie zespołem, które związane było z ograniczeniem jej sprzedaży. Jako kierownik nadzorowała pracę zespołu, któremu przekazała swoich klientów. E. J. nadzorowała, inicjowała i koordynowała pracę swojego zespołu (okoliczność bezsporna, zeznania świadków M. K. (1) k. 439; K. S. k. 442; M. G. (1) k. 509, aneks nr (...) k. 65-73).

Następnie, w dniu 10 czerwca 2013 r. strony zawarły kolejną umowę agencyjną, w której w znaczącej części powieliły postanowienia z umowy z 4 maja 2009 r. W obu umowach zawarto zakaz konkurencji, a w załącznikach spracowano zasady wynagradzania agenta, plan działania zapewniający ciągłe i niezakłócone prowadzenie działalności agenta oraz kwestię ochrony danych osobowych (umowa k. 28-35, załączniki k. 38-64, okoliczność bezsporna).

W aneksie nr (...) do umowy z 10 czerwca 2013 r. zawartym w tej samej dacie – strony powtórzyły postanowienia z aneksu nr (...) do poprzedniej umowy agencyjnej, które w szczególności ograniczały możliwość agenta w zakresie pośrednictwa do zawarcia maksymalnie 3 produktów zabezpieczonych hipotecznie oferowanych przez bank (k. 228-238).

W okresie od 1 października 2006 r. do 3 lutego 2014 r. E. J. wraz z kierowanym przez siebie zespołem – pozyskała 1.149 nowych klientów, a wartość sprzedaży dla nowych klientów w tym okresie wyniosła 357.724.264,93 złotych.

W kolejnych latach współpracy E. J. wykonywała ustalone plany i (...) Bank (...) nie kierował do niej żadnych zastrzeżeń na piśmie (okoliczność bezsporna).

E. J. i jej zespół agentów należał do kręgu najlepszych w W. oraz makroregionie. Za osiągnięte wyniki w pracy E. J. była wielokrotnie nagradzana i doceniana przez współpracowników i przełożonych (dyplomy k. 15-17, zeznania świadków: D. I. k. 507, M. G. (1) k. 509-510, przesłuchanie E. J. w charakterze strony k. 839).

E. J. przez współpracowników była postrzegana jako bardzo dobry agent. Była pełna zaangażowania, pomocna i profesjonalna. Osiągała dobre i bardzo dobre wyniki, a w rankingach sprzedaży plasowała się w czołówce. Miała dużo klientów, a za swoją pracę była wielokrotnie nagradzana, o czym świadczą dyplomy otrzymane z firmy (k. 15-17).

Współpraca między nią, a (...) Bank (...) do momentu rozwiązania umowy przebiegała dobrze (zeznania świadków: M. G. (1) k. 510, M. K. (2) k. 564).

(...) Bank (...) zapewniał - E. J. oraz jej agentom, których działania koordynowała – zaplecze niezbędne do wykonywania czynności agenta, w tym laptopy i telefony komórkowe, stanowisko pracy w biurze przy R. (...). Dodatkowo bank organizował szkolenia i akcje promocyjne. Były one przygotowywane dla wszystkich agentów banku. Agenci brali udział również w targach np. mieszkaniowych (okoliczność niesporna).

W okresie od 2009 r. do 2014 r. E. J. wystawiała rachunki na podstawie informacji z systemu C.. Z tytułu prowizji – zgodnie z umową o świadczenie usług agencji otrzymała ona kwoty wskazane w tychże rachunkach (okoliczność bezsporna, k. 74-138).

Z powyższych rachunków wynika, że w kolejnych latach E. J. otrzymywała następujące wynagrodzenia:

- w 2009 r. – 244.432,82 złotych przychodu rocznie, zatem średnie miesięczne wynagrodzenie wynosiło 20.369,40 złotych;
- w 2010 r. – 93.228,07 złotych przychodu rocznie, zatem średnie miesięczne wynagrodzenie wynosiło 7.769,01 złotych;
- w 2011 r. – 111.362,44 złotych przychodu rocznie, zatem średnie miesięczne wynagrodzenie wynosiło 9.280,20 złotych;
- w 2012 r. – 146.864,91 złotych przychodu rocznie, zatem średnie miesięczne wynagrodzenie wynosiło 12.238,74 złotych;
- w 2013 r. – 149.334,43 złotych przychodu rocznie, zatem średnie miesięczne wynagrodzenie wynosiło 12.444,53 złotych;

Natomiast w okresie wypowiedzenia (od stycznia do kwietnia 2014 r.) E. J. otrzymała wynagrodzenie w wysokości – kolejno: 13.791,52 złotych; 11.507,25 złotych; 7.429,13 złotych oraz 8.102,87 złotych (k. 74-77).

Pismem z 30 stycznia 2014 r. (...) Bank (...) wypowiedział umowę w zakresie zmian wprowadzonych aneksem nr (...) z 10 czerwca 2013 r. z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia – ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Ponadto jednocześnie na podstawie § 2 ust. 2 umowy w związku z art. 764⁽¹⁾ k.c. bank wypowiedział umowę zawartą na czas określony pomiędzy bankiem i agentem, z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Agent został zobowiązany do rozliczenia się z mienia, jakiego zostało mu przekazane przez bank w celu realizacji umowy, w nieprzekraczalnym terminie, do dnia 30 kwietnia 2014 r. (k. 13).

W dniu 1 lutego 2014 r. doszło do połączenia (...) Bank (...) spółki akcyjnej w W. z (...) Bankiem (...) spółki akcyjnej w W. i dalsza działalność była prowadzona pod nazwą (...) Bank (...) (okoliczność bezsporna).

Pismem z dnia 4 czerwca 2014 r. E. J. wezwała (...) Bank (...) do zapłaty świadczenia wyrównawczego należnego z racji łączącej strony umowy agencji w kwocie 100.000 złotych, jednak wezwania pozostało bez odpowiedzi (k. 18-19).

W 2015 r. doszło do zmiany oprogramowania, bowiem Bank zrezygnował z systemu C.. W nowym systemie nie ma informacji z poprzedniego systemu, ani szczegółowych informacji (zeznania świadka P. Z. k. 811). W systemie C. było podsumowanie sprzedaży agenta i można było wygenerować fakturę (zeznania świadka N. W. (1) k. 812).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie wyżej powołanych kopii, odpisów i oryginałów dokumentów, głównie prywatnych. Autentyzacja złożonych dokumentów nie była kwestionowana, z tym, że w odniesieniu do części dokumentów dołączonych do odpowiedzi na pozew i złożonych na wezwanie sądu przez stronę pozwaną - pełnomocnik

powódki wskazał, że nie pozwalają ona na dokonanie jakichkolwiek ustaleń z uwagi na ich anonimizację, wymieszanie – co utrudnia ich choćby wyrywkowe sprawdzenie.

Sąd uznał za wiarygodne zeznania świadków: M. K. (1) (k. 439-441), K. S. (k. 442-443), M. G. (1) (k. 509-512), D. I. (k. 507-509), P. Z. (k. 810-812) oraz N. W. (1) (k. 812-813) – osób współpracujących z powódką w pozwanej spółce, które to w sposób spójny i jednoznaczny wskazały na fakt, iż powódka plasowała się na wysokich pozycjach w rankingu agentów oraz była bardzo zaangażowana w swoją pracę dla pozwanego banku. Nie znalazł Sąd przyczyn uzasadniających odmowę wiarygodności zeznaniom tych świadków. Świadek M. K. (1) nadzorowała pracę powódki, zeznała, że E. J. była kompetentna, jej zespół był zmotywowany i miał bardzo dobre wyniki (k. 439). Natomiast świadek K. S. zeznała, że pracowała jako dyrektor oddziału pozwanego banku i współpracowała z powódką. Świadek oceniła pracę z zespołem powódki dobrze. Plany tworzone w centrali – zespół powódki realizowała z dużym przekroczeniem (k. 442). Świadek D. I. – współpracujący z pozwanym bankiem i znający działalność powódki dla banku zeznał, że jego zdaniem powódka była dobrym agentem i wyróżniała się na korzyść, a z raportów wynikało, że plany były przez powódkę realizowane (k. 507). Z zeznań świadka M. G. (1) wynika natomiast, że wyniki powódki były w czołówce i miała stabilny zespół, który sama zrekrutowała, przeszkoliła i wspierała (k. 509). Z zeznań tego świadka wynika także, że spodziewała się ona własnego zdegradowania, bo dwukrotnie rozpadł się jej zespół, ale była zaskoczona decyzją w sprawie powódki, gdyż miała ona dużo lepsze wyniki (k. 510). Co do świadka P. Z. – zeznała ona, że w zespole M. G. pojawiła się sprawa „manipulacji agentów” i wyjaśniła ona na czym ten problem polegał (k. 811). Świadek N. W. (2) była podwładną powódki i zeznała, że była zaskoczona wypowiedzeniem umowy powódce. Podała także, że zespół M. G. rozpadł się (k. 812-813).

Sąd odmówił waloru wiarygodności zeznaniom świadków M. K. (2) (k. 561-565), H. I. (k. 580-584) i A. Ż. (k. 604-), w zakresie z jakim wskazywali oni, że powódka była słabym agentem, nie miała wizji rozwoju grupy agentów. Z zeznań tych świadków wynika, że powódka nie rozwijała zespołu, a oczekiwanie banku było takie, by zespół się rozrastał. Świadkowie zasłaniaли się niepamięcią w zakresie wyników sprzedażowych powódki i jej zespołu. Świadek A. Ż. wskazał, że zespół powódki był gorszy na tle pozostałych i przedstawił przyczyny tego stanu, jednakże należy podkreślić, że świadek ten współpracował z powódką w latach 2006-2011, a nie w okresie rywalizacji zespołów E. J. i M. G.. Choć spór między stronami koncertował się w znacznej mierze na porównywaniu zespołów powódki i M. G., należy wskazać, że rywalizacja tych zespołów miała miejsce w końcowej fazie współpracy stron i była obarczona niewłaściwymi zrachowaniami poszczególnych agentów (zeznania świadka P. Z. k. 811). Natomiast dla Sądu istotny był przebieg współpracy stron, wyniki powódki oraz kwestie związane z dalszym czerpaniem korzyści z umów, w których zawarciu pośredniczyła powódka.

Oceniając zeznania świadka A. P. (k. 625-626) Sąd uznał, że zeznania jej niewiele wniosły do sprawy o tyle, że wynika z nich, iż produkty finansowe – przy których zawieraniu pośredniczyła powódka, były i są dla banku w zasadzie „nieopłacalne”. W ocenie Sądu teza, że kredyty z lat 2007-2008 są nieopłacalne jest o tyle zadziwiająca, że w przypadku kredytów hipotecznych zabezpieczeniem są nieruchomości. Zatem w razie braku spłaty roszczenia banku sąd zabezpieczone. Jeśli nawet bank zarabia mniej niż na innych produktach bankowych, to dochód jest skalkulowany i rozłożony w czasie.

Również zeznania świadka M. S. (k. 626-627) niewiele wniosły do sprawy, albowiem świadek nie miał wiedzy odnośnie jakichkolwiek nieprawidłowości w zespole M. G., a co do pozostałych kwestii miał wiedzę jedynie ogólną.

Sąd na podstawie art. 302 § 1 k.p.c. ograniczył dowód z przesłuchania stron do przesłuchania powódki. Twierdzenia powódki ocenić należy jako wiarygodne, bowiem znajdują potwierdzenie w pozostałym materiale dowodowym zgromadzonym w sprawie, zarówno osobowym jak i nieosobowym. Powódka zeznania swe złożyła w sposób logiczny i konsekwentny, mimo upływu czasu, kwestie związane z wypowiedzeniem jej umowy agencyjnej były wciąż bardzo żywe. Nie zasłaniała się niepamięcią, jak świadek M. K. (2), który od 2011 r. był przełożonym powódki.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Powództwo podlegało uwzględnieniu w całości.

Bezspornym w sprawie był fakt trwającej od 2000 roku współpracy powódki z pozwaną w zakresie pośrednictwa w sprzedaży usług finansowych pozwanej na podstawie zawartej umowy agencyjnej, a także fakt rozwiązania umowy w dniu 31 maja 2014 r.

Spór w niniejszej sprawie dotyczył sensu stricto zasadności przysługującego powódce świadczenia wyrównawczego. Zdaniem pozwanego świadczenie wyrównawcze wobec treści art. 764³ k.c. powódce się nie należy, gdyż nie zostały spełnione przesłanki do jego zapłaty.

Nie ulega wątpliwości, iż strony niniejszego postępowania łączyła umowa agencyjna w rozumieniu art. 758 § 1 k.c. Zgodnie z treścią tego przepisu, przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu. W pierwszej z dwóch wskazanych sytuacji, agent działa jako pośrednik podejmując czynności zmierzające zawarcia umów, w drugiej zaś jako przedstawiciel działający na podstawie pełnomocnictwa podejmując się zawierania umów z klientami. Powódka zobowiązała się w umowach wobec pozwanej do pośredniczenia przy zawieraniu umów.

Zauważyć należy również, iż w sprawie niekwestionowany był fakt wstąpienia przez (...) Bank (...) we wszystkie prawa i obowiązki jej poprzednika (następstwo po: (...) Bank (...) spółka akcyjna w W.). A zatem, nie budzi wątpliwości, iż pozwana spółka posiada legitymację bierną dla dochodzenia roszczeń powódki.

W związku z powyższym do wzajemnych roszczeń między stronami znajdują zastosowanie przepisy dotyczące umowy agencyjnej określone w art. 758 k.c. i następnych.

Stosownie do art. 764³ § 1 k.c., 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. Zgodnie zaś z § 2 tego artykułu, świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania. W myśl, natomiast § 5 możliwość dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez agenta lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy.

Już na wstępie zaznaczyć należy, że strona pozwana podniosła okoliczność wyłączającą możliwość dochodzenia przez powódkę świadczenia wyrównawczego, określoną w art. 764⁴ pkt 1 k.c. Zgodnie z tym przepisem świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia. Wobec konfrontacji powyższego zarzutu z zebrany w sprawie materiałem dowodowym uznać należy, że wymieniona przesłanka wyłączająca świadczenie wyrównawcze nie zachodzi, gdyż umowa łącząca powódkę z pozwanym nie została rozwiązana bez zachowania terminów wypowiedzenia. Przeciwnie jak wynika z pisma z dnia 30 stycznia 2014 r. umowa została wypowiedziana powódce z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Zatem bezspornym jest, iż w sprawie nie zachodzą okoliczności, które wyłączałyby możliwość dochodzenia roszczenia w postaci świadczenia wyrównawczego co do zasady.

Wobec zatem uznania możliwości dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze co do zasady, rozważyć należy, czy powódka wykazała wszystkie przesłanki dla tego żądania określone w art. 764³ k.c. Przepis ten, wskazany wyżej, formułuje 4 przesłanki tego świadczenia, a mianowicie: po pierwsze - pozyskanie nowych klientów lub zwiększenie

obrotów z dotychczasowymi, po drugie - dalsze czerpanie znacznych korzyści przez zleceniodawcę z zawartych umów, po trzecie - względy słuszności przemawiające za przyznaniem świadczenia, po czwarte - złożenie wniosku w rocznym terminie licząc od daty rozwiązania umowy.

Już na wstępie tej części rozważań należy podkreślić, iż spełnienie czwartej przesłanki nie było przedmiotem sporu między stronami. Powódka złożyła wniosek (wezwanie do zapłaty) w dniu 4 czerwca 2014 r., podczas gdy rozwiązanie z nią umowy agencyjnej nastąpiło z końcem maja 2014 r., a zatem nie ma wątpliwości, iż dochowała zastrzeżonego terminu.

Spór w istocie koncentrował się na wykazaniu pierwszej, drugiej i trzeciej przesłanki świadczenia wyrównawczego. Pozwana kwestionowała fakt:

- pozyskania przez powódkę (w trakcie trwania stosunku agencji) nowych klientów lub doprowadzenia w tym czasie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami,
- czerpania w następstwie rozwiązania umów z powódką znacznych korzyści z zawartych przez nią umów,
- występowania po stronie powódki względów słuszności dla przyznania jej świadczenia.

W ocenie Sądu, powódka wykazała, iż należy się jej świadczenie wyrównawcze w kwocie 100.000 złotych. Kwota ta została obliczona z uwzględnieniem zasad wskazanych w art. 764⁽³⁾ § 2 k.c. limitujących wysokość świadczenia wyrównawczego. Wprawdzie strona pozwana nie przedstawiła żądanych przez powódkę dokumentów, co nie pozwoliło na pełną weryfikację obliczeń powódki w przedmiocie świadczenia wyrównawczego, jednak - co istotne - bank w odpowiedzi na pozew (k. 156) wskazał, iż maksymalna wysokość świadczenia wynosi 130.342,20 złotych. (...) Bank (...) zastrzegł dodatkowo, że powódka wyliczeń dokonała nierzetelnie, gdyż powódka doliczyła sobie wynagrodzenia za cztery pierwsze miesiące 2009 r., podczas gdy okres ten, wobec rozwiązania umowy z końcem maja 2014 r., nie może być brany pod uwagę.

Jednocześnie, pozwana nie przedstawiła żadnych dokumentów, z których wynikałaby konieczność ograniczenia żądania powódki. W szczególności nie wykazała, żeby korzyści, które osiąga z umów - w których zawarciu pośredniczyła powódka lub jej zespół - nie były znaczne. Pozwana ograniczyła się jedynie do wskazania, że wyliczenia powódki są nieprawidłowe. Nie wykazała natomiast, że w związku z tym nie osiąga znacznych korzyści. W ocenie Sądu, tego rodzaju działanie nie stanowi skutecznego przeciwdowodu, gdyż jest niewystarczające do oszacowania realnych korzyści, które czerpie pozwana z z umów zawartych przy pośrednictwie powódki. Z tego względu w ocenie Sądu wobec nieprzedstawienia dokumentów - danych z systemu C., powódce należy się świadczenie wyrównawcze w żądanej pozewem wysokości. Z art. 6 k.c. wynika, iż ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Z przepisem powyższym odpowiednio skorelowane są art. 3 k.p.c. i 232 k.p.c., które wypełniają zasadę wyrażoną w części materialnoprawnej - zgodnie z którymi to na stronach spoczywa obowiązek przedstawiania dowodów co do okoliczności sprawy oraz to, że to strony obowiązane są wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. Zatem ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Samo stwierdzenie nie jest dowodem, a twierdzenie dotyczące istotnej dla sprawy okoliczności (art. 227 k.p.c.) powinno być udowodnione przez stronę to twierdzenie zgłaszającą (vide: wyrok Sądu Najwyższego z 22 listopada 2001 r., sygn. akt I PKN 660/00, „Wokanda” 2002, Nr 7-8, s. 44).

Świadczenie wyrównawcze to oryginalne, samoistne roszczenie agenta, przysługujące mu niezależnie od innych roszczeń majątkowych powstałych w czasie trwania stosunku agencyjnego lub po jego ustaniu. Roszczenie wyrównawcze nie ma cech roszczenia odszkodowawczego i roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia, powstającego dopiero ex lege po zakończeniu stosunku agencyjnego. Nie jest to też szczególnie ukształtowane bezpodstawne wzbogacenie.

Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi przez byłego agenta może prowadzić (w zależności od kręgu takich klientów jako stałych kontrahentów) do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie,

niekoniecznie dających się zawsze wyrazić w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług). Innymi słowy, aktywność agenta może spowodować po rozwiązaniu umowy stan możliwości uzyskania przez dającego zlecenie stabilnych dochodów, od określonej grupy klienteli.

Od byłego agenta nie sposób wymagać (z wielu powodów, np. dostęp do dokumentacji handlowej, tajemnica handlowa) dowodu wystąpienia przesłanki uzyskania „znaczących korzyści” przez dającego zlecenie, w odpowiednim wymiarze finansowym. Takie wymaganie czyniłoby roszczenie agenta mało efektywnym prawnie, wbrew założeniu ustawodawcy. Były agent jako powód powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Samo wykazanie grupy klientów pozyskanych dzięki aktywności agenta nie może jeszcze świadczyć o tym że zachodzi przesłanka uzyskania „znaczących korzyści”, jednakże przy wykazaniu przez powoda innych jeszcze elementów komponujących taki stan rzeczy istniałaby możliwość posłużenia się odpowiednimi domniemaniami faktycznymi (np. szeroki, ustabilizowany krąg klienteli pozyskanej dla dającego zlecenie może wskazywać na uzyskiwanie określonych korzyści przez ten podmiot). Stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o „związek przyczynowy” szczególny, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c.

Roszczenie przewidziane w art. 764³ k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ścisłe udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Należy zatem brać pod uwagę partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta; ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o ekwiwalent za wykonane prace, ale o ocenę udziału finansowego byłego agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Poza tym w art. 764³ § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764³ § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

Strona pozwana, mimo zobowiązania Sądu, nie złożyła do akt sprawy dokumentów z systemu C., co spowodowało konieczność zastosowania rygoru z art. 233 § 2 k.p.c. Dokumenty dołączone do odpowiedzi na pozew (k. 240-297) są nieczytelne i Sąd nie był w stanie dokonać jakichkolwiek ustaleń faktycznych. Strony niniejszego procesu, na co wskazywano już wyżej, nie są podmiotami równorzędnymi. Powódka była agentem i unit menadżerem pozwanego, który dysponował stosownym systemem – wyciszającym należne prowizje itp. Fakt, że pozwany nie przedstawił konkretnych posumowań z tego systemu spowodował, że nie było możliwe wyciszenie w jakim zakresie bank nadal czerpie korzyści z klientów pozyskanych przez powódkę. Wobec powyższego Sąd uznał twierdzenia powódki za wiarygodne.

W ocenie Sądu, także względy słuszności przemawiają za zasądzeniem dochodzonego roszczenia. Nie można, bowiem zapominać, że powódka wykonywała swoje obowiązki w jak najlepszy sposób, jak również wyraziła chęć dalszej współpracy i nie spodziewała się rozwiązania umowy przez bank. W tym miejscu podkreślenia wymaga, że (...) Bank (...) nie wykazał, by pozwany zwracał uwagę powódce, że swoje obowiązki wykonuje w sposób nieprawidłowy, w szczególności nie czynił tego na piśmie. Z uwagi na dotychczasowe osiągnięcia powódki i jej chęć dalszej współpracy - Sąd nie znalazł podstaw, ażeby względy słuszności nie przemawiały za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego w żądanej wysokości. Niezależnie od powyższego wskazać należy, że powódka w dotychczasowej współpracy była wartościowym agentem/koordynatorem i wniosła wiele zaangażowania w działalność firmy strony pozwanej, szkoliła agentów w ramach utworzonego przez siebie zespołu, a także służyła im pomocą.

Z tych względów na podstawie art. 764³ § 1 k.c. zasądzone na rzecz powódki kwotę 100.000 złotych tytułem świadczenia wyrównawczego.

O odsetkach, Sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 k.c. uznając, iż strona pozwana pozostawała w opóźnieniu ze spełnieniem świadczenia na rzecz powódki. Wobec tego, że powódka żądała odsetek od daty doręczenia bankowi odpisu pozwu, które miało miejsce w dniu 4 września 2014 r. od tej daty owe odsetki zasądził.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c., który stanowi w § 1, że strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw (koszty procesu). Stąd obowiązkiem zwrotu kosztów procesu Sąd obciążył w punkcie II wyroku przeciwnika powódki w całości. Na koszty procesu złożyły się:

- opłata od pozwu – kwota 5.000 złotych,

- wynagrodzenie pełnomocnika procesowego strony powodowej - kwota 3.600 złotych, ustalone stosownie do § 6 pkt 6 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. 2002, Nr 163, poz. 1349 ze zmianami),

- opłata skarbową od pełnomocnictwa strony powodowej w kwocie 17 złotych.

W związku z powyższym orzeczono jak w sentencji.

SSO Magdalena Kurc-Mazurkiewicz

ZARZĄDZENIE

(...)