

# WYROK

## W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

P., dnia 21 grudnia 2017 r.

**Sąd Rejonowy Poznań Nowe Miasto i W. w P. V Wydział Cywilny w następującym składzie:**

**Przewodniczący: SSR Marta Ścisła**

**Protokolant: Joanna Flajszer**

**po rozpoznaniu w dniu 21 grudnia 2017 r. w Poznaniu**

**sprawy z powództwa (...) Zakładu (...) na (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w W.**

**przeciwko K. S.**

**- o zapłatę**

1. oddala powództwo w całości;
2. zasądza od powoda na rzecz pozwanej kwotę 2417,00 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

SSR Marta Ścisła

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 11 stycznia 2016 r., powód, reprezentowany przez fachowego pełnomocnika, domagał się od pozwanej zapłaty kwoty łącznie 9.024,35 złotych wraz z należnymi odsetkami ustawowymi za opóźnienie oraz kosztami procesu. Uzasadniając swoje żądanie powód podał, iż wiązała go z pozwaną umowa agencyjna, w ramach, której pozwana zobowiązana była do wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, obejmujących stałe pośredniczenie - za wynagrodzeniem, przy zawieraniu umów ubezpieczenia na życie, na rzecz (...) SA oraz uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu zawartych umów ubezpieczenia. Szczegółowe zasady naliczania wynagrodzenia pozwanego, w tym warunki wypłat i zwrotu wynagrodzenia, określone zostały w załącznikach do umowy. Powód przekazał na rachunek bankowy pozwanej kwotę 9024,35 złotych z tytułu przysługującego jej wynagrodzenia, jednak z uwagi na rozwiązanie umowy ubezpieczenia na życie przez ubezpieczającego, a którym pozwana zawarła umowę, wynagrodzenie to stało się nienależne. Mimo wezwania pozwanej do zwrotu nienależnej prowizji, nie uczyniła ona jemu zadość.

Nakazem zapłaty z dnia 30 sierpnia 2016 r., Sąd nakazał pozwanej zapłatę na rzecz powoda zgodnie z żądaniem pozwu.

W terminie przepisany pozwana, reprezentowana przez radcę prawnego, wniosła sprzeciw od nakazu zapłaty, w którym domagała się oddalenia powództwa i zasądzenia na jej rzecz zwrotu kosztów procesu. W pierwszej kolejności pozwana zaprzeczyła, by była zobowiązana do zwrotu prowizji powodowi, albowiem powódka nie określiła jakie umowy zostały zawarte przez pozwaną i w jaki sposób została wyliczona prowizja, a w szczególności nie wykazała, by w związku z tymi umowami winna była zwrócić prowizję. Nadto pozwana wskazała, iż to powódka wyznaczyła osoby, z którymi pozwana miała zawrzeć umowy i na ich zachowanie po jej zawarciu, nie miała wpływu. Pozwana zarzuciła powódce również niewskazanie i niewykazanie podstaw i sposobu naliczania jej prowizji oraz sposobu naliczania i podstaw domagania się zwrotu.

Pismem z dnia 2 lutego 2017 r., stanowiącym odpowiedź na sprzeciw powódka wskazała, iż po zawarciu umowy agencyjnej dla agenta wyłącznego z dnia 8 sierpnia 2014 r., pozwanej przysługiwała prowizja oraz wynagrodzenie z tytułu przystąpienia do programu „Pas Startowy dla Agent Adepta”. Szczegółowe warunki wypłaty wynagrodzenia i zwrotu, wysokość stawek oraz okresy, za jakie wynagrodzenie jest naliczane i wypłacane, zostały określone w umowie agencyjnej dla agenta wyłącznego wraz z załącznikami. Umowa została zawarta za porozumieniem stron. Powód wskazał, iż zasady programu „Pas Startowy dla Agent Adepta”, zostały określone w aneksie nr (...) do umowy agencyjnej i zgodnie z §3 w/w aneksu w ramach programu uczestnik mógł otrzymać wynagrodzenie, w wysokości nie wyższej niż 60.000 zł brutto w okresie trwania programu, pod warunkiem zrealizowania określonych w (...) SA poziomów sprzedaży w okresie podlegającym weryfikacji. Dołączenie do programu było dobrowolne, a uzyskiwane wynagrodzenie z tytułu członkostwa w programie, było tylko jedną z uzyskiwanych przez pozwaną korzyści ze współpracy z powodem. Pozwana otrzymywała bowiem, również (...) prowizję za zawieranie umów na rzecz powoda. Wypłata wynagrodzenia z tytułu programu, jest dokonywana w przypadku osiągnięcia limitów sprzedażowych, z zaznaczeniem że w kolejnych okresach powód dokonuje weryfikacji wynagrodzenia. W przypadku, gdy kwota ujemnej korekty wynagrodzenia przewyższa kwotę wynagrodzenia należnego uczestnikowi programu na bieżący okres, uczestnik zobowiązany jest do zwrotu powodowi wynagrodzenia wypłaconego za okres, gdy poziom sprzedaży nie został zrealizowany. Zdaniem powoda w niniejszej sprawie doszło do naliczenia ujemnej korekty wynagrodzenia i prowizji, co zostało udowodnione załączonymi wydrukami z systemu powoda.

Pełnomocnik wskazał, iż kwota 8000,00 złotych wynika z korekty wynagrodzenia wypłaconego w ramach programu „Pas Startowy dla Agent Adepta”, bowiem zgodnie z §4 ust 1 aneksu, łączna kwota wynagrodzenia w ramach programu, wypłacana była po przeliczeniu poziomów sprzedaży określonych dla danego miesiąca trwania programu, w terminach i na zasadach określonych w umowie. Zaś na podstawie §4 ust. 4 i 5 w przypadku, gdy kwota ujemnej korekty wynagrodzenia przewyższa kwotę wynagrodzenia należnego uczestnikowi programu w bieżącym okresie, uczestnik zobowiązany jest do zwrotu wypłaconego za Pas Startowy wynagrodzenia za okres, za który poziom sprzedaży nie został zrealizowany. Kwota 1024,37 złotych, stanowi zaś zdaniem pełnomocnika korektę wynagrodzenia prowizyjnego w związku z trwaniem polis do sześciu miesięcy, a która zgodnie z zasadami wynagradzania, należy się powodowi. Nadto pełnomocnik powoda zaprzeczył, by pozwana zobowiązana była do zawierania umów z klientami wskazanymi przez powoda, bowiem jakkolwiek miała dostęp do bazy klientów powoda, to nie wykluczało to jej uprawnienia do samodzielnego poszukiwania klientów.

Na rozprawie w dniu 2 marca 2017 r., pozwana zakwestionowała fakt rozwiązania umów z klientami J. B., T. G. i M. Ś., tym bardziej, iż powszechną praktyką u powoda było to, iż umowy takie przechodziły na kolejnego agenta, o czym nie informuje się agenta poprzedniego.

Pismem z dnia 30 stycznia 2017 r., pozwana podniosła zarzut, iż zawarta przez nią umowa w istocie była umową o pracę. Nadto pozwana zakwestionowała, by umowa o pracę, co do której powódka twierdzi, iż była umową agencyjną, została jej wypowiedziana.

Pismem z dnia 20 czerwca 2017 r., pozwana zarzuciła, iż nie wystawiała na rzecz powódki faktur, a nadto nie obsługiwała klientów K. F., A. T., T. G., G. T., M. C., J. B., czy firma (...) a które to osoby i podmioty, jak wynika z dokumentów powódki miały być jej klientami, co miało mieć wpływ na jej wynagrodzenie. Nadto, zakwestionowała fakt umieszczania jej „w pasie startowym” przez 5 miesięcy, podczas gdy uczestniczyła w programie 3 miesiące.

### **Sąd ustalił następujący stan faktyczny:**

W dniu 8 sierpnia 2014 r., powód reprezentowany przez Dyrektora Sprzedaży K. K. (1), zawarł z pozwaną K. S., umowę agencyjną dla agenta wyłącznego. Zgodnie z w/w umową, powód zlecił pozwanej wykonywanie czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, obejmujące stałe pośredniczenie, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu umów ubezpieczenia na życie w ramach (...) SA w W. oraz wykonywanie innych czynności polegających na uczestnictwie w administrowaniu i wykonywaniu zawartych umów ubezpieczenia. Szczegółowy spis czynności, strony zamieściły w §2 ust. 1 -3 umowy. Zgodnie z §13 umowy, zasady naliczania wynagrodzenia agenta, w tym

warunki wypłaty i zwrotu, wysokość stawek i okresy, za jakie wynagrodzenie jest naliczane i wypłacane, określone zostało w załącznikach nr 2-6 umowy. Zgodnie z treścią §13, powód był upoważniony do zmiany zasad naliczania wynagrodzenia w formie elektronicznej (§32 ust. 2 – 7) oraz pomniejszania wypłaconego agentowi wynagrodzenia o kwotę wynagrodzeń nienależnych i nierozliczonych przez agenta, a wynikających z umowy kosztów poniesionych przez powoda z winy agenta, a związanych z błędami i uchybieniami w wykonywaniu czynności określonych w umowie. Zgodnie z §13 ust. 8, agent na własny koszt, poprzez biegłego rewidenta wpisanego na listę biegłych rewidentów, miał prawo żądania udostępnienia informacji potrzebnych do ustalenia, czy wysokość należnego mu wynagrodzenia została prawidłowo obliczona. Rozwiązanie umowy mogło nastąpić (§33) za porozumieniem stron, poprzez wypowiedzenie z zachowaniem terminów wypowiedzenia oraz bez zachowania terminów wypowiedzenia. Składanie oświadczeń związanych z rozwiązaniem umowy lub jej wypowiedzeniem, a także rozwiązaniem bez zachowania okresu wypowiedzenia, wymagało formy pisemnej, pod rygorem nieważności.

/bezsporne, a nadto umowa agencyjna z załącznikami k. 27-60v/

W dniu 30 września 2014 r., powódka wystawiła dokument „wniosek o rejestrację programu pas startowy dla agenta adepta”, zgodnie z którym pozwana przystępowała do w/w programu. Pozwana fakt przystąpienia potwierdziła własnoręcznym podpisem.

/bezsporne, a nadto kopia wniosku k. 71/

W dniu 30 września 2014 r strony zawarły również aneks nr (...) do umowy agencyjnej z dnia 8 sierpnia 2014 r., określający zasady przystąpienia do programu „Pas Startowy dla Agentu Adepta” oraz zasady przyznawania wynagrodzenia w ramach tego pakietu. Zgodnie z tym aneksem (§3) agent mógł otrzymać wynagrodzenie, pod warunkiem zrealizowania poziomów sprzedaży określonych przez powoda – w okresie podlegającym weryfikacji. Poziomy sprzedaży i wysokość wynagrodzenia zostały wskazane w Tabeli nr 1 i 2 aneksu. Poziomy sprzedaży miały być weryfikowane przez powoda na bieżąco, a zasady tej weryfikacji określał §4 pkt 3 aneksu. Powód miał możliwość korekty wynagrodzenia, a zasady tej korekty określał §4 ust. 4 – 6. Aneks przewidywał również możliwość niezaliczania wniosków i umów do sprzedaży agenta, zgodnie z zasadami wskazanymi w §4 ust. 7 aneksu, m.in. wniosków i umów niezaakceptowanych przez Dyrektora Sprzedaży, pod względem dopasowania umowy do potrzeb klienta.

/bezsporne, a nadto aneks k. 58-59/

Pismem, nie zawierającym daty jego sporządzenia, pozwany złożył oświadczenie o wypowiedzeniu pozwanej umowy agencyjnej z dnia 11 sierpnia 2014 r., w trybie natychmiastowym. Jako powód rozwiązania umowy, podał niespełnienie norm ilościowych i jakościowych ustalonych przez (...) SA, a w szczególności limitów aktywności, określonych w §5 załącznika nr 3 do umowy segmentacji dla agentów (...) SA. Pismo to nie zostało pozwanej doręczone. Pozwana wiedziała, iż powód zamierza rozwiązać z nią współpracę, albowiem w listopadzie 2014 r., powiedziała kierownikowi, iż nie chce już pracować, on powiedział jej, że ma wyjść i już nie wracać. Pomimo kilkukrotnych wizyt w siedzibie pozwanego, przy pl. (...) w P., pozwana nie otrzymała oświadczenia o rozwiązaniu umowy, ani rozliczenia należnej jej prowizji.

/dowód: pismo k. 72, zeznania pozwanej k. 150/

Pozwana nie zawierała z powodem umowy segmentacji dla agentów (...) SA. Zgodnie z §5 załącznika nr 3 do umowy agencyjnej, agentom, którzy zakwalifikowali się zgodnie z §3 ust. 3 na poziom eksperta, lidera, profesjonalisty lub agenta zawodowego (...) przysługuje premia segmentacyjna, wysokość premii miesięcznej zależy od uzyskanego poziomu segmentacyjnego agenta i przedstawiona jest w tabeli nr 3. Punkt ten nie mówi niź o przyczynach wypowiedzenia umowy, ani wymaganych limitach aktywności.

/dowód; załącznik nr 3 do umowy agencyjnej k. 51/

Przystępowanie do (...) przez nowych agentów powoda, nie było dobrowolne, albowiem wszyscy nowi agenci musieli do niego przystępować. Pozwana nigdy nie wiedziała, jaką dostanie prowizję, bowiem nie była informowana o swoich wynikach. Nie wiedziała również, który z klientów faktycznie zawarł umowę i opłacił składkę, a który nie. Dane klientów pochodziły z bazy pozwanego, a ich numery kontaktowe przynosił agentom kierownik. Prowizja była agentom wypłacana w oparciu o treść wysyłanych umów ubezpieczenia, które następnie były weryfikowane przez inną jednostkę organizacyjną powoda. Powód nie dostarczał pozwanej żadnych danych, dotyczących tego, za jaką umowę pozwana otrzymała prowizję i jakiej wysokości. Pozwana miała świadomość, iż w pewnych miesiącach będzie musiała zwrócić jakieś wynagrodzenie, ale nie miała możliwości samodzielnego obliczenia ewentualnego wynagrodzenia, czy też kwoty do zwrotu. Nigdy nie wiedziała, jaka umowa zakończyła się wystawieniem polisy. Pozwana nie miała żadnego wpływu na to, czy klienci będą kontynuowali ubezpieczenie, albowiem nie byli to klienci przez nią znaleźni, ale dostarczeni z call – center powoda. Pozwana za pracę od sierpnia do listopada 2014 r., otrzymała przelewy: na kwotę 2500 zł z dnia 10 listopada 2014 r., na kwotę 2500 zł z dnia 10.11.2014 r., oraz na kwotę 7.781,64 z dnia 9 grudnia 2014 r.

/dowód zeznania pozwanej k. 149-151, kopie poleceń przelewu k. 81/

Pozwana zawarła m.in. umowy z M. S., M. M., T. G. i I. G., przy czym dwie ostatnie osoby, zostały jej polecane przez kierownika tj. przyniósł on kartę rozmowy z tymi osobami przez pracowników call - center i polecił umówić z nimi spotkanie. M. S. opłacił I składkę, a następnych już nie opłacił. Pozwana nie pośredniczyła w zawarciu umów z K. F., A. T., T. G.,

/dowód zeznania pozwanej k. 150/

Pozwana z otrzymanego wynagrodzenia zobowiązana była opłacić we własnym imieniu ZUS, rachunki telefoniczne, czy koszty dojazdu do klientów.

/bezsporne/

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o dokumenty złożone do akt sprawy oraz zeznania pozwanej. Odnosząc się do kwestii dokumentów prywatnych załączonych do akt sprawy, Sąd dał im wiarę w zakresie wynikającym z art. 245 kpc, przy czym wskazać należy, iż znaczną część materiału dowodowego złożonego przez powoda stanowiły wydruki z systemów powoda, na których brak jakiegokolwiek podpisu, a zatem trudno je uznać za dokumenty w rozumieniu kpc. Nie bez znaczenia jest również, że powód nie opatrzył w/w wydruków jakimkolwiek komentarzem pozwalającym na ich interpretację oraz ustalenie, czy dotyczą one niniejszej sprawy oraz jakie mają znaczenie dla jej rozstrzygnięcia, w szczególności dla oceny zasadności i wysokości roszczeń powoda. W niniejszej sprawie, takie wyjaśnienia miałyby istotne znaczenie, albowiem jak wynika z samych twierdzeń powoda, wysokości prowizji oraz zwroty i ich wysokość, zależały od wielu czynników, w tym osiągnięcia poziomów sprzedaży, weryfikacji tych poziomów w określonych okresach czasu. Pomijając skomplikowany sposób rozliczeń i weryfikacji, który dostrzegał sam powód – dając agentom możliwość weryfikacji danych wyłącznie przez biegłego rewidenta (§13 ust. 8 umowy agencyjnej k. 30v), powód nawet nie wskazał gdzie w treści złożonych przez niego wydruków czy dokumentów, znajdują się informacje istotne dla dokonania takich wyliczeń. Tymczasem wydruki przedstawione przez powoda zawierają w znacznej części wypadków wyłącznie oznaczenia cyfrowe niepozwalające na identyfikację zawartych tam danych, jak również terminologię i skróty stosowane przez powoda, a której znaczenia powód nie wyjaśnia. W sytuacji zaś, gdy pozwana zakwestionowała tak wysokość jak i zasadę roszczeń powoda, ten winien był w sposób szczegółowy wyjaśnić sposób naliczeń prowizji i rozliczeń zwrotu, wykazać dłaczego i z jakiego tytułu taka a nie inna wysokość zwrotu powodowi się należy, lub też zgłosić odpowiednie wnioski dowodowe, pozwalające Sądowi na weryfikację jego roszczenia. Mając na uwadze powyższe argumenty, wskazać należy, iż zestawienia i wydruki z systemu informatycznego powoda, miały nikłą wartość dowodową. Sąd jako wiarygodne uznał zeznania pozwanej, w szczególności, w jakie dotyczyły one kwestii rozliczeń należnej jej prowizji oraz wątpliwości co do zasadności i wysokości zwrotu. W kontekście zestawień i wydruków, a które zostały omówione powyżej i których powód nie objaśnił, Sąd nie miał wątpliwości co do tego, iż pozwana mogła nie być informowana o wysokości należnego jej wynagrodzenia oraz nie orientować się co do stanu swoich rozliczeń z powodem.

Sąd oddalił wnioski dowodowe pozwanej o przesłuchanie świadków J. P., K. K. (2) oraz T. G., M. Ś., I. G. oraz J. B., oraz pozostałe wnioski dowodowe, albowiem okoliczności, na jakie świadkowie mieli zostać przesłuchani oraz okoliczności na jakie miały zostać przeprowadzone dowody z dokumentów, nie miały znaczenia dla niniejszej sprawy.

**Sąd zważył, co następuje:**

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie, albowiem powód nie wykazał zasadności swojego roszczenia ani co do zasady, ani wysokości.

Jak wynika z twierdzeń powoda, domagał się on od pozwanej zwrotu nienależnie wypłaconej prowizji, z uwagi na to, że część umów jakie pozwana zawarła z klientami, nie została następnie opłacona składką, lub też nie była kontynuowana przez wymagany przez powoda okres czasu. Pozwana zakwestionowała roszczenie powoda tak co do zasady, jak i wysokości podnosząc, iż powód nie wykazał o jakie umowy chodzi, jaka prowizje pozwana w związku z ich zawarciem otrzymała oraz tego, że zaistniały inne podstawy do dokonania zwrotu. Pozwana zarzuciła również powodowi, iż część umów, które jak wynika z wydruków zostały przypisane do pozwanej, w ogóle nie była przez nią zawierana, a nadto, iż część umów mogła zostać przekazana do obsługi innym agentom.

Tym samym, celem wykazania swojego roszczenia, powód winien był w pierwszej kolejności w sposób przejrzysty wskazać i wykazać czynniki wpływające na wypłatę prowizji czy wynagrodzenia pozwanej, tak by możliwe było zweryfikowanie tych obliczeń a w szczególności tego, czy prowizja, której powód domaga się zwrotu, została wypłacona właśnie w związku ze wskazanymi przez niego umowami. Powód tych okoliczności w żaden sposób nie wykazał. Przede wszystkim powód nie wskazał, jakie poziomy sprzedaży w związku ze stanowiskiem pozwanej wiązały się z wypłatą prowizji określonej wysokości, ani też nie powiązał tych danych z okolicznościami faktycznymi sprawy niniejszej. Nadto, powód nie wskazał zasad weryfikacji umów i wysokości prowizji, ani też nie odniósł tych zasad do okoliczności sprawy tak, by Sąd mógł stwierdzić, iż faktycznie umowy zawarte przez pozwaną nie spełniały wymagań powoda, a nadto ocenić, jaki miało to wpływ na czynniki decydujące o spełnianiu wymagań do otrzymania prowizji. Ostatecznie zaś powód nie wykazał, dlaczego domaga się zwrotu takich, a nie innych kwot, tj. w jaki sposób został obliczony zwrot. Poziom skomplikowania powyższych kwestii, w ocenie Sądu wymagał wiadomości specjalnych oraz szczegółowych obliczeń rachunkowych, a których powód Sądowi nie zaoferował.

Te wszystkie okoliczności wystarczyły już, by roszczenie powoda uznane zostało za niewykazane.

Dodatkowo wskazać należy, iż powód w żaden sposób nie ustosunkował się do twierdzeń pozwanej odnośnie ewentualnego przypisania zawartych przez nią umów innym agentom oraz tego, czy inne umowy, jakie zawarła nadal trwają i jaki to ma wpływ na wysokość należnej jej prowizji. Słusznymi okazały się również, jakkolwiek nie miały one bezpośredniego związku z niniejszą sprawą, zarzuty pozwanej dotyczące skuteczności rozwiązania umowy agencyjnej. Wskazać należy, iż powód nie wykazał, by oświadczenie o rozwiązaniu umowy zostało pozwanej doręczone – złożone dokumenty, nie pozwalają na powiązanie dowodów doręczenia z oświadczeniem, które jest bez daty (k. 72). Co więcej, powołana przez powoda przyczyna rozwiązania umowy nie jest możliwa do zweryfikowania, bowiem powód nie przedstawił Umowy Segmentacji dla (...) SA, a §5 załącznika nr 3 do umowy agencyjnej nie określa żadnych podstaw rozwiązania umowy, ani limitów aktywności, o których mowa w oświadczenia powoda.

Mając na uwadze powyższe, powództwo podlegało oddaleniu w całości.

O kosztach procesu Sąd orzekł w oparciu o art. 98 in kpc, obciążając m. w całości powoda, który przegrał sprawę. Na koszty te składało się wynagrodzenie pełnomocnika pozwanej, obliczone zgodnie z §2pkt 4 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r., w sprawie opłat za czynności radców prawnych (DZ.U. 2015 poz 1804) w brzmieniu obowiązującym w dniu wniesienia powództwa oraz opłata skarbową za udzielenie pełnomocnictwa.

SSR Marta Ścisła