

Sygn. akt VII AGa 179/18

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 lutego 2018 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VII Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący: SSA Marek Kolasiński

Sędziowie: SA Ewa Stefańska (spr.)

SO del. Magdalena Sajur - Kordula

Protokolant: sekr. sądowy Izabela Nowak

po rozpoznaniu w dniu 28 lutego 2018 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w W.

przeciwko Bank (...) S.A. z siedzibą w W.

o nakazanie

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 20 czerwca 2016 r., sygn. akt XVI GC 773/15

I. oddala apelację;

II. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz Bank (...) S.A. z siedzibą w W. kwotę 5 400 zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt VII AGa 179/18

UZASADNIENIE

Powód (...) spółka z o.o. spółka komandytowa z siedzibą w W. wnosił o:

1) nakazanie pozwanemu Bank (...) S.A. z siedzibą w W. złożenia oświadczenia zawierającego dane o należnej powodowi prowizji za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r., wynikającej ze stosunku agencyjnego łączącego strony w okresie od 1 czerwca 1999 r. do 30 czerwca 2015 r., tj. oświadczenia zawierającego informacje dotyczące umów zawartych lub przedłużonych przez pozwanego z poszczególnymi klientami, którzy w wyniku działań powoda podejmowanych w ramach umowy agencyjnej złożyli wnioski o zawarcie z pozwanym umowy dotyczącej produktu znajdującego się (na moment złożenia takiego wniosku) w ofercie pozwanego, które to informacje - przyporządkowane do każdego poszczególnego klienta - obejmować będą: numer przyporządkowany danemu klientowi w ramach systemów wewnętrznych Banku (C. lub inny); datę i miejsce złożenia pierwszego wniosku klienta oraz rodzaj produktu lub produktów objętych takim wnioskiem; informacje o dacie akceptacji przez Bank danego wniosku lub braku takiej akceptacji; informacje dotyczące każdej umowy zawartej lub przedłużonej przez Bank z klientem po złożeniu pierwszego wniosku, dotyczącej produktów oferowanych przez Bank, w szczególności: datę zawarcia/przedłużenia

umowy, rodzaj produktu objętego umową (np. karta kredytowa, kredyt/pożyczka gotówkowa, kredyt/pożyczka samochodowa, kredyt/pożyczka hipoteczna, kredyt odnawialny, rachunek bankowy, lokata lub inny), niezależnie od tego, czy jest to produkt główny czy dodatkowy (np. ubezpieczenie), specyfikację danego produktu (np. przy kartach kredytowych typ karty: G., P., S. itp.), okres, na jaki zawarto/przedłużono umowę, wartość umowy (np. kwota udzielonego kredytu/pożyczki, kwota lokaty), wysokość prowizji lub innego tego typu wynagrodzenia zastrzeżonego w umowie na rzecz Banku, wysokość oprocentowania przyjętego w umowie oraz wysokość marży Banku, datę pierwszego użycia przez klienta lub innego sposobu aktywacji karty wydanej na podstawie umowy, datę rozwiązania umowy oraz przyczyny rozwiązania, wysokość przychodu osiągniętego przez Bank na podstawie danej umowy; wysokość prowizji należnej agentowi z tytułu zawarcia/przedłużenia umowy lub z innego tytułu wynikającego z umowy agencyjnej;

2) nakazanie pozwanemu udostępnienia powodowi informacji pozwalających na ustalenie, czy wysokość prowizji należnej powodowi na podstawie umowy agencyjnej za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych pozwanego, zawierających informacje wskazane w punkcie 1, w szczególności wyciągów w postaci wydruków z wewnętrznych systemów elektronicznych banku, takich jak: R., A., system (...) lub innych systemów wykorzystywanych przez Bank;

3) nakazanie pozwanemu reprezentowanemu przez członków zarządu, na podstawie art. 459 § 2 k.c., złożenia zapewnienia przed sądem - pod rygorem odpowiedzialności karnej z art. 233 k.k. - że oświadczenie, o którym mowa w punkcie 1 oraz wyciągi z ksiąg handlowych, o których mowa w punkcie 2, zostały przez pozwanego sporządzone według jego najlepszej wiedzy.

Jako podstawę faktyczną roszczenia wskazano okoliczność, że w okresie od 1 czerwca 1999 r. do 30 czerwca 2015 r. strony związane były stosunkiem agencyjnym, w ramach którego powód świadczył na rzecz pozwanego usługi pośrednictwa. Powód pozyskiwał dla pozwanego klientów, którzy za jego pośrednictwem składali wnioski, w większości dotyczące kart kredytowych. Powód nie ma wiedzy o dalszej współpracy pozwanego z tymi klientami, więc zmierza do uzyskania informacji i dokumentów koniecznych do dokonania oceny, czy Bank wykonał wszystkie obowiązki w zakresie wypłat powodowi należnego wynagrodzenia. Zdaniem powoda, na podstawie art. 761 § 1 k.c. ma on prawo do prowizji od wszystkich kolejnych transakcji zawartych przez Bank z pozyskanymi przez agenta klientami.

Pozwany Bank (...) S.A. z siedzibą w W. wnosił o oddalenie powództwa. Podnosił, że należne powodowi wynagrodzenie było rozliczane co miesiąc na podstawie kalkulacji, w której wskazywano: łączną wysokość prowizji za dany miesiąc, stawkę prowizji oraz liczbę zaakceptowanych wniosków o wydanie karty lub liczbę zawartych umów, stanowiącej oświadczenie o należnej powodowi prowizji w rozumieniu art. 761⁵ § 1 k.c. Przez cały okres współpracy powód nie kwestionował kompletności składanych mu oświadczeń o należnej prowizji, ani nie żądał ich uzupełnienia, lecz na ich podstawie wystawiał faktury VAT. Zdaniem pozwanego, wolą stron było, aby prowizja przysługiwała powodowi wyłącznie z tytułu podjętych przez niego i uwieńczonych sukcesem aktywnych działań nakierowanych na pozyskanie klientów, a nie z tytułu kolejnych umów podpisywanych przez Bank z klientami, już bez udziału powoda. Pozwany podniósł także, iż wysokość należnej powodowi prowizji nie była zależna od informacji, których udostępnienia domaga się w pozwie, zaś wejście przez powoda w ich posiadanie skutkowałoby naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa pozwanego oraz ujawnieniem informacji chronionych tajemnicą bankową. Zarzucił ponadto, że część dochodzonych przez powoda roszczeń uległa przedawnieniu.

Wyrokiem z dnia 20 czerwca 2016 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo.

Wyrok Sądu Okręgowego został wydany w oparciu o poniższe ustalenia faktyczne i rozważania prawne.

W dniu 20 lutego 2004 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. (której następcą prawnym jest (...) spółka z o.o. spółka komandytowa z siedzibą w W.) ramową umowę agencyjną, której przedmiotem było wykonywanie pośrednictwa finansowego polegającego na pośredniczeniu w promowaniu i wykonaniu czynności pomocniczych przy obsłudze i akwizycji kart kredytowych lub innych produktów bankowych oferowanych przez Bank osobom trzecim. Agent był zobowiązany w szczególności do: rekrutacji i zawierania umów

o pracę oraz umów o współpracę z pracownikami mającymi wykonywać obowiązki wynikające z umowy ramowej lub umów szczegółowych (tzw. „podwykonawcy R.”), zarządzania podwykonawcami R. oraz nadzoru nad nimi, bieżącego szkolenia i podnoszenia kwalifikacji podwykonawców R.. W zamian za wykonywanie obowiązków wynikających z umowy, Bank zobowiązał się do zapłaty na rzecz agenta wynagrodzenia w wysokości określonej w umowach szczegółowych. Zgodnie z treścią § 9 ramowej umowy agencyjnej, zapłata wynagrodzenia następowała na podstawie faktur wystawionych przez agenta i zaakceptowanych przez Bank.

W § 18 umowy przewidziano, że jeżeli agent w czasie trwania umowy pozyska nowych klientów Banku albo doprowadzi swoim własnym działaniem do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami Banku, a Bank po rozwiązaniu umowy nadal będzie czerpał znaczne korzyści z umów zawartych z tymi klientami, to wówczas, uwzględniając znaczący wkład Banku w realizację umowy, a zwłaszcza udostępnienie znaków towarowych Banku oraz refinansowanie większych wydatków agenta związanych z realizacją obowiązków wynikających z umowy, Bank wypłaci agentowi dodatkowo jednorazowe świadczenie wyrównawcze w wysokości 20.000 zł. W umowie wskazano, że „znaczne korzyści banku” należy rozumieć jako przychody Banku z umów zawartych z tymi klientami wynoszące co najmniej 50.000.000 zł w skali ostatnich 12 miesięcy przed rozwiązaniem umowy. Świadczenie wyrównawcze miało zostać wypłacone w terminie 12 miesięcy od dnia rozwiązania umowy. W umowie zaznaczono, że w innym przypadku agentowi nie przysługuje żadne dodatkowe wynagrodzenie wyrównawcze. Wskazano ponadto, że rozwiązanie jakiegokolwiek umowy szczegółowej bez jednoczesnego rozwiązania ramowej umowy agencyjnej, nie powoduje powstania po stronie agenta jakiegokolwiek prawa do świadczenia wyrównawczego.

W dniu 20 lutego 2004 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. umowę szczegółową nr 1, w której strony określiły szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy. Zgodnie z treścią § 1 pkt 2 umowy, poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo finansowe polegające na pośredniczeniu w promowaniu i sprzedaży kart kredytowych; wstępną weryfikację pozyskanych produktów bankowych; przygotowanie i wysyłkę korespondencji do potencjalnych klientów; wprowadzanie danych potencjalnych klientów do systemu (...); wysyłkę wniosków potencjalnych klientów do Banku. Wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej, w wysokości 6 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek.

W dniu 20 lutego 2004 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. umowę szczegółową nr 2, w której strony określiły szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy. Zgodnie z treścią § 1 pkt 2 umowy, poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo finansowe polegające na pośredniczeniu w promowaniu i sprzedaży innych produktów bankowych; wstępną preweryfikację pozyskanych produktów; przygotowanie i wysyłkę korespondencji do potencjalnych klientów; wysyłkę wniosków potencjalnych klientów do Banku. Wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie wynagrodzeń wypłacanych podwykonawcom R., w wysokości 3% od wartości zmiennych wynagrodzeń brutto.

W dniu 20 lutego 2004 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. umowę szczegółową nr 3, w której strony określiły szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy. Zgodnie z treścią § 1 pkt 2 umowy, poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo finansowe polegające na pośredniczeniu w promowaniu i sprzedaży innych produktów bankowych; wstępną preweryfikację pozyskanych klientów; wysyłkę wniosków potencjalnych klientów do Banku; pozyskanie do współpracy firm prowadzących sprzedaż detaliczną towarów i usług. Wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych, w wysokości 1 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek. Ponadto w § 4 umowy wskazano dodatkowe koszty ponoszone przez agenta, a pokrywane przez Bank.

W dniu 31 stycznia 2007 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. (Agencja) umowę zatytułowaną „Zmiana do ramowej umowy agencyjnej”, której przedmiotem było pośredniczenie i sprzedaż kart kredytowych oraz innych produktów bankowych oferowanych przez Bank osobom trzecim. W zamian za wykonywanie obowiązków wynikających z umowy, Bank zobowiązał się do zapłaty na rzecz Agencji wynagrodzenia w

wysokości określonej w umowach szczegółowych. Zgodnie z treścią § 1 pkt 4 umowy, Bank mógł powierzyć Agencji odpłatne świadczenie innych czynności w drodze aneksu do umowy, na warunkach ustalonych przez obie strony i z zachowaniem wymogów wynikających z przepisów prawa. Zgodnie z treścią § 9 zmiany do ramowej umowy agencyjnej, zapłata wynagrodzenia następowała na podstawie faktur wystawionych przez Agencję.

W § 18 umowy przewidziano, że jeżeli Agencja w czasie trwania umowy pozyskała nowych klientów Banku albo doprowadzi swoim własnym działaniem do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami Banku, a Bank po rozwiązaniu umowy nadal będzie czerpał znaczne korzyści z umów zawartych z tymi klientami, to wówczas, uwzględniając znaczący wkład Banku w realizację umowy, a zwłaszcza udostępnienia znaków towarowych Banku oraz refinansowanie większych wydatków Agencji związanych z realizacją obowiązków wynikających z umowy, Bank wypłaci Agencji świadczenie wyrównawcze w wysokości określonej zgodnie z art. 764³ § 2 k.c.

Aneks nr (...) do „Zmiany do ramowej umowy agencyjnej” z dnia 16 grudnia 2011 r., zmodyfikowano przedmiot i zakres łączącej strony umowy. Zgodnie z treścią § 1 aneksu, Bank zlecił Agencji pośredniczenie w promowaniu i sprzedaży kart kredytowych oraz innych produktów bankowych oferowanych przez Bank osobom trzecim, a także czynności obejmujące telefoniczną, posprzedażową obsługę klientów Banku.

W dniu 31 stycznia 2007 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. umowę szczegółową nr 2, w której strony określiły szczegółowe warunki współpracy pomiędzy Agencją i Bankiem, opartej na zasadzie kosztów zmiennych w ramach Departamentu (...) Kart Kredytowych. Agencja zobowiązała się do świadczenia na rzecz Pionu Kart Kredytowych Banku usług pośrednictwa w sprzedaży kart kredytowych, w szczególności polegających na: oferowaniu samodzielnie wyszukanych potencjalnym klientom Banku produktów bankowych, tj. kart kredytowych; wstępnej weryfikacji pozyskanych wniosków o karty kredytowe, z wyłączeniem oceny zdolności kredytowej i oceny ryzyka kredytowego; wstępnej weryfikacji dokumentów złożonych przez potencjalnych klientów ubiegających się o kartę kredytową; pełnej obsłudze przygotowania i obiegu dokumentacji związanej z zawieraniem umów o karty kredytowe, w szczególności dostarczaniu potencjalnemu klientowi wniosku o kartę kredytową do wypełnienia i podpisu, odbiorze podpisanego wniosku o kartę kredytową wraz z niezbędną dokumentacją, przekazaniu przez Agencję podpisanych wniosków oraz umów o kartę kredytową wraz z dokumentacją do Banku lub podmiotów współpracujących z Bankiem w zakresie wprowadzania danych z wniosków na adres wskazany pisemnie przez Bank niezwłocznie po ich skompletowaniu, dostarczeniu do Banku innych dodatkowo wymaganych przez Bank dokumentów niezbędnych do przeprosowania wniosku.

Wynagrodzenie dla Agencji ustalono na podstawie iloczynu miesięcznej liczby pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej i wynagrodzenia za kartę określonego w załączniku 3. Rozliczenie kosztów wskazanych w umowie następować miało dwuetapowo, tzn. poprzez kalkulację i wypłatę zaliczki na poczet wynagrodzenia za dany miesiąc oraz poprzez kalkulację i wypłatę ostatecznego rozliczenia za dany miesiąc. Aneksami do umowy szczegółowej nr 2 zmieniono m.in. sposób ustalania wynagrodzenia z tytułu świadczonych usług oraz ustalano wynagrodzenie dodatkowe. Raportowanie sprzedaży przez doradców kart kredytowych Agencji odbywało się na bieżąco, w trybach dziennych i miesięcznych. Na podstawie raportów miesięcznych strony dokonywały wzajemnych rozliczeń, do których powód nie zgłaszał uwag. Raporty miesięczne były generowane na podstawie systemu bankowego. Powód nie kwestionował wysokości wyliczonej prowizji, ani nie domagał się prowizji od innych umów, niż te zawarte na podstawie umowy agencyjnej. Na podstawie przesłanych raportów miesięcznych, Agencja mogła zestawiać ilość wniosków zgłoszonych do Banku z finalnym raportem, z którego wynikała ilość wniosków zaakceptowanych i odrzuconych. Agencja otrzymywała informacje obejmujące m.in. liczbę sprzedanych produktów oraz powody, dla których dany wniosek nie został zatwierdzony.

Na podstawie umowy szczegółowej nr 6 z dnia 20 sierpnia 2007 r. oraz aneksu nr (...) z dnia 19 sierpnia 2008 r., Agencja zobowiązała się do świadczenia na rzecz Pionu Bankowości Transakcyjnej Banku, poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, usług polegających na: pośrednictwie sprzedaży produktów oferowanych przez Pion Bankowości Transakcyjnej; przygotowaniu i wysyłce korespondencji do potencjalnych klientów; uzupełnianiu baz danych potencjalnych klientów; przekazywaniu do Banku uzupełnionych przez

potencjalnych klientów umów i wniosków o wydanie produktów bankowych; przekazywaniu do Banku uzupełnionych umów i wniosków dotyczących produktów inwestycyjnych; wsparciu sprzedaży w zakresie obsługi baz danych klientów; innych czynnościach po obustronnym uzgodnieniu; pracach przygotowawczych związanych z roczną rewizją klienta w ramach obowiązujących procedur w Banku, polegających na zebraniu wszystkich wymaganych dokumentów związanych z klientami i potencjalnymi klientami; wsparciu dla doradców bankowych będących pracownikami Banku w procesie otwierania lub zmian do rachunków bankowych (m.in.: przygotowaniu wewnętrznych załączników/formularzy banku, przekazywaniu dokumentacji i aktualnych informacji o kliencie do odpowiednich jednostek Banku po uprzedniej akceptacji doradcy bankowego i przełożonego doradcy bankowego, zbieraniu podpisów osób upoważnionych do reprezentowania Banku na umowach podpisanych przez klientów i dostarczonych do Banku, uzupełnianiu brakującej dokumentacji klienta); udziale w doraźnych akcjach, jak np. przygotowanie bazy klientów lub specjalnych wyliczeń związanych z aktywnością klienta, saldami, odsetkami, przychodami itp.; wsparciu doradców bankowych w zakresie zapytań klientów; wsparciu doradców bankowych w procesie przygotowywania zapytań ofertowych (uzupełnianie ofert cenowych, ustalanie z produktem odpowiedzi na szczegółowe pytania dotyczące danego produktu); przygotowaniu prezentacji na spotkania. W umowie ustalono wynagrodzenie Agencji w postaci opłaty agencyjnej (§ 5 umowy) oraz prowizję z tytułu sprzedaży produktów (§ 4 umowy).

W dniu 30 kwietnia 2010 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. z siedzibą w G. umowę szczegółową nr 9, w której strony określiły szczegółowe warunki świadczenia dodatkowych usług w ramach współpracy Agencji z Pionem (...) Detalicznej w Sektorze Bankowości Detalicznej Banku. Zgodnie z treścią § 1 pkt 2 umowy, usługi świadczone przez Agencję obejmowały wsparcie procesów sprzedażowych Banku, w szczególności polegające na promocji i reklamie produktów Banku oferowanych osobom fizycznym. W umowie ustalono wynagrodzenie dla Agenta w kwocie 50 zł brutto miesięcznie za każdego podwykonawcę R. aktywnie świadczącego usługi w danym miesiącu, pod warunkiem, że liczba zatrudnionych przez Agencję podwykonawców zostanie zaakceptowana przez Bank.

W dniu 21 lutego 2012 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. zawarł z (...) spółką z o.o. spółką komandytową z siedzibą w W. porozumienie rozwiązujące umowę szczegółową nr 6 z dnia 20 sierpnia 2007 r. Porozumienie to nie rozwiązywało, nie zmieniało, ani nie wpływało na obowiązywanie ramowej umowy agencyjnej z dnia 22 lutego 2004 r.

W dniu 2 października 2014 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W., na podstawie § 11 ust. 2 umowy szczegółowej nr 2 z dnia 31 stycznia 2007 r. wypowiedział (...) spółką z o.o. spółce komandytowej z siedzibą w W. umowę szczegółową nr 2. Następnie w dniu 17 grudnia 2014 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W., na podstawie § 12 ust. 12 ramowej umowy agencyjnej z dnia 20 lutego 2004 r., zmienionej „Zmianą do ramowej umowy agencyjnej” z dnia 31 stycznia 2007 r., wypowiedziała (...) spółką z o.o. spółce komandytowej z siedzibą w W. ramową umowę agencyjną, z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Pismem z dnia 18 lutego 2015 r. (...) spółką z o.o. spółką komandytowa z siedzibą w W. wezwała Bank (...) S.A. z siedzibą w W. do złożenia pełnego i prawidłowego oświadczenia zawierającego dane o należnej mu prowizji za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. Powód wskazał, że oświadczenie powinno obejmować szczegółowe informacje dotyczące umów zawartych lub przedłużonych przez Bank z poszczególnymi klientami, którzy w wyniku działań agenta podejmowanych w ramach umowy agencyjnej złożyli wnioski o zawarcie z Bankiem umowy dotyczącej produktu znajdującego się w ofercie Banku. Są to w szczególności: numer przyporządkowany danemu klientowi w ramach systemów wewnętrznych Banku (C. lub inny); datę i miejsce złożenia pierwszego wniosku klienta oraz rodzaj produktu lub produktów objętych takim wnioskiem; informacje o dacie akceptacji przez Bank danego wniosku lub braku takiej akceptacji; informacje dotyczące każdej umowy zawartej lub przedłużonej przez Bank z klientem po złożeniu pierwszego wniosku, dotyczącej produktów oferowanych przez Bank, w szczególności: datę zawarcia/przedłużenia umowy, rodzaj produktu objętego umową (np. karta kredytowa, kredyt/pożyczka gotówkowa, kredyt/pożyczka samochodowa, kredyt/pożyczka hipoteczna, kredyt odnawialny, rachunek bankowy, lokata lub inny), niezależnie od tego, czy jest to produkt główny czy dodatkowy (np. ubezpieczenie), specyfikację danego produktu (np. przy kartach kredytowych typ karty: G., P., Silver itp.), okres, na jaki zawarto/przedłużono umowę, wartość umowy (np. kwota udzielonego kredytu/pożyczki, kwota lokaty), wysokość prowizji lub innego tego typu wynagrodzenia

zastrzeżonego w umowie na rzecz Banku, wysokość oprocentowania przyjętego w umowie oraz wysokość marży Banku, datę pierwszego użycia przez klienta lub innego sposobu aktywacji karty wydanej na podstawie umowy, datę rozwiązania umowy oraz przyczyny rozwiązania, wysokość przychodu osiągniętego przez Bank na podstawie danej umowy; wysokość prowizji należnej agentowi z tytułu zawarcia/przedłużenia umowy lub z innego tytułu wynikającego z umowy agencyjnej.

Jednocześnie powód wezwał pozwanego do przekazania mu informacji pozwalających na ustalenie, czy wysokość prowizji należnej agentowi na podstawie umowy agencyjnej została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych Banku dotyczących okresu od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r., pozwalających na weryfikację prawidłowości informacji dotyczących historii współpracy Banku z poszczególnymi klientami. Pismem z dnia 18 marca 2015 r. powód ponownie zażądał od pozwanego przekazania oświadczeń i dokumentów wskazanych w piśmie z dnia 18 lutego 2015 r.

W piśmie z dnia 25 marca 2015 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. wskazał, że składane przez niego oświadczenia o prowizji należnej agentowi na podstawie łączących strony umów agencyjnych, były prawidłowe i zawierały wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia jej wysokości. Oświadczenia te nie były kwestionowane przez agenta w okresie wieloletniej współpracy, więc brak jest podstaw do składania przez Bank dodatkowych, czy uzupełniających oświadczeń w tym zakresie. Dane o liczbie zawartych umów były przekazywane agentowi z uwzględnieniem postanowień poszczególnych umów szczegółowych, zaś żądane przez agenta informacje objęte są tajemnicą bankową.

Pismem z dnia 2 kwietnia 2015 r. powód ponownie wezwał pozwanego do przekazania oświadczeń i dokumentów, o których mowa w piśmie z dnia 18 lutego 2015 r. Przy piśmie z dnia 21 kwietnia 2015 r. Bank (...) S.A. z siedzibą w W. przesłał powodowi wyciąg z ksiąg handlowych. Pismem z dnia 12 sierpnia 2015 r. powód po raz kolejny wezwał pozwanego do złożenia pełnego i prawidłowego oświadczenia zawierającego dane o należnej agentowi prowizji za okres od 1 lutego 2015 r. do 30 czerwca 2015 r. W odpowiedzi pozwany wskazał, że brak jest podstaw do składania przez Bank jakichkolwiek dodatkowych oświadczeń, gdyż wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości prowizji były prawidłowe, jednocześnie przesyłając powodowi wyciąg z informacją na temat wysokości prowizji agenta.

Stan faktyczny sprawy Sąd Okręgowy ustalił na podstawie dowodów z dokumentów oraz zeznań świadków: R. N., M. T. i P. B., które zostały ocenione jako wiarygodne. Sąd pierwszej instancji oddalił wniosek powoda o dopuszczenie dowodu z przesłuchania świadków A. T. i M. S., wskazując, że zawnioskowane okoliczności nie miały znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. Oddalił również wniosek powoda o przeprowadzenie dowodu z przesłuchania stron, wskazując, że w niniejszej sprawie nie zaistniały przesłanki określone w art. 299 k.p.c., albowiem zebrany w sprawie materiał dowodowy jest wystarczający do rozstrzygnięcia sprawy.

Według Sądu Okręgowego powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

Sąd pierwszej instancji wskazał, że zgodnie z treścią art. 761⁵ § 1 k.c. dający zlecenie obowiązany jest złożyć agentowi oświadczenie zawierające dane o należnej mu prowizji nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji. Oświadczenie to powinno wskazywać wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości należnej prowizji. Postanowienie umowy agencyjnej mniej korzystne dla agenta jest nieważne. Zgodnie zaś z treścią § 2 tego artykułu, agent może domagać się udostępnienia informacji potrzebnych do ustalenia, czy wysokość należnej mu prowizji została prawidłowo obliczona, w szczególności może domagać się wyciągów z ksiąg handlowych dającego zlecenie albo żądać, aby wgląd i wyciąg z tych ksiąg został zapewniony biegłemu rewidentowi wybranemu przez strony. Postanowienie umowy agencyjnej mniej korzystne dla agenta jest nieważne. Natomiast z treścią art. 761⁵ § 3 k.c. wynika, że w razie nieudostępnienia agentowi informacji, o których mowa w § 2, agent może domagać się ich udostępnienia w drodze powództwa wytoczonego w okresie sześciu miesięcy od dnia zgłoszenia żądania dającemu zlecenie.

Sąd Okręgowy wyjaśnił, że powołane przepisy nakładają na dającego zlecenie obowiązki informacyjne, których celem jest ochrona prawa agenta do prowizji. Obowiązki te obejmują złożenie oświadczenia o należytym agentowi prowizji, a także udostępnienie informacji oraz ich źródła w postaci wyciągów z ksiąg handlowych (ewentualnie wglądu do tych ksiąg przez biegłego rewidenta wybranego przez strony), umożliwiając kontrolę przez agenta prawidłowości obliczenia prowizji. Obciążają one dającego zlecenie ex lege, przy czym powołane przepisy mają charakter semiimperatywny i pozwalają na korzystniejsze umowne ukształtowanie uprawnień agenta. Przysługujące agentowi roszczenia są akcesoryjne w stosunku do podstawowego żądania dokonania rozliczenia prowizji. Powołany artykuł przewiduje prawo agenta do wystąpienia z powództwem chroniącymi realizację jego prawa do kontroli prawidłowości naliczenia prowizji. Jego funkcją jest stworzenie mechanizmu kontroli czynności, które realizowane są zasadniczo bez udziału agenta, a więc mogą być dotknięte nieprawidłowościami, które naruszają jego interes. Jednak zarazem przesłanki realizacji obowiązków dającego zlecenie mają na celu dostosowanie kontroli do tej funkcji, zabezpieczając go przed ujawnieniem danych stanowiących jego tajemnicę handlową.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji, zakres kontroli agenta ograniczony jest do tej dokumentacji dającego zlecenie, która jest niezbędna do skontrolowania prawidłowości rozliczenia prowizji, a w konsekwencji, dający zlecenie nie ma obowiązku udostępniać agentowi, ani biegłemu rewidentowi, dokumentów osób trzecich, w tym dokumentów klienta, nawet jeśli znajdują się w jego posiadaniu i mogą służyć agentowi w celach kontrolnych. Jeśli agent nie uzyska powyższych informacji, na podstawie art. 761⁵ § 3 k.c. może się domagać ich udostępnienia w drodze powództwa wytoczonego w okresie sześciu miesięcy od dnia zgłoszenia żądania dającemu zlecenie.

Sąd Okręgowy wskazał, że w niniejszej sprawie pozwany przez cały okres współpracy stron składał powodowi oświadczenia zawierające dane o należytym mu prowizji, zgodnie z treścią art. 761⁵ § 1 k.c. Zgodnie z treścią łączących strony umów, pozwany sporządzał raporty, na podstawie których powód wystawiał faktury. Przy tym, niezasadny jest zarzut powoda, że składane przez pozwanego oświadczenia były niekompletne, ponieważ nie zawierały informacji na temat kolejnych umów zawartych przez Bank z klientami, których uprzednio pozyskał agent. W okresie współpracy powód nigdy nie zgłaszał bowiem zastrzeżeń do wysokości otrzymywanej prowizji, ani do przesyłanych przez Bank raportów. Zgodnie z treścią art. 761⁵ § 1 k.c., oświadczenie zawierające dane o należytym prowizji powinno wskazywać wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia jej wysokości. O zakresie danych, które powinny znaleźć się w oświadczeniu, rozstrzyga więc treść umowy agencyjnej regulująca sposób obliczania prowizji.

Tymczasem z umowy szczegółowej nr 2 z dnia 31 stycznia 2007 r. wynika, że wysokość prowizji powoda zależała od liczby zaakceptowanych przez pozwanego wniosków klientów o wydanie karty kredytowej, innego produktu bankowego lub bankowo-ubezpieczeniowego oraz wniosków o otwarcie linii kredytowej do konta, przewidując stawkę za każdy wniosek w wysokości 6 zł. Według umowy szczegółowej nr 6 z dnia 20 sierpnia 2007 r. wysokość prowizji powoda zależała w części od liczby kart wydanych przez pozwanego klientom pozyskanym przez agenta, a w części od liczby podpisanych z takimi klientami umów o karty przedpłacone oraz o produkt mikrowpłaty. Powód nie kwestionował składanych przez pozwanego oświadczeń, nie zarzucał, że przedstawione przez Bank informacje były nieprawdziwe, wskazując jedynie na ich niekompletność. Według Sądu Okręgowego dane, których udostępnienia domaga się powód, m.in. wartość umowy, wysokość marży Banku, numer C. klienta, czy wysokość oprocentowania przyjętego w umowie, nie miały wpływu na wysokość wypłacanej przez Bank prowizji.

Ponadto Sąd pierwszej instancji uznał, że część żądanych przez powoda informacji jest objęta tajemnicą przedsiębiorstwa, a także tajemnicą bankową. Wskazał, że zgodnie z treścią art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności. Według Sądu Okręgowego, informacje dotyczące m.in. wysokości prowizji lub innego typu wynagrodzenia zastrzeżonego w umowie na rzecz Banku, czy wysokości przychodu osiągniętego przez Bank na podstawie danej umowy, stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa. Agent weryfikując naliczoną mu prowizję nie może żądać dostępu do informacji dającego zlecenie, które są objęte tajemnicą handlową. Natomiast niektóre z informacji żądanych przez

powoda są objęte zakresem tajemnicy bankowej. Zgodnie z treścią art. 104 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, obowiązek zachowania tajemnicy bankowej nie dotyczy przypadków, w których następuje ujawnienie informacji objętych tajemnicą bankową przedsiębiorcom lub przedsiębiorcom zagranicznym, którym bank powierzył wykonywanie, stale lub okresowo, czynności związanych z działalnością bankową, lub którym powierzono wykonywanie czynności w zakresie niezbędnym do należytego wykonywania tych czynności. Tymczasem w niniejszej sprawie powód domaga się udostępnienia informacji objętych tajemnicą bankową nie w celu wykonywania czynności na rzecz Banku, ale w celu wystąpienia przeciwko Bankowi z roszczeniem o zapłatę dodatkowych prowizji. Dlatego wyłączenie, o którym mowa w art. 104 ust. 2 pkt 2 ustawy -Prawo bankowe, nie ma w niniejszej sytuacji zastosowania.

Oceniając żądanie powoda nakazania pozwanemu udostępnienia informacji poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych, Sąd Okręgowy wskazał, że pozwany udostępnił agentowi informacje, o których mowa w art. 761⁵ § 2 k.c. Przy pismach z 21 kwietnia 2015 r. i 24 września 2015 r. przesłał bowiem powodowi wyciągi ze swoich ksiąg handlowych, w formie zestawień obejmujących żądane dane z systemu komputerowego. Wyciągi obejmowały informacje dotyczące wynagrodzenia powoda z tytułu wykonywania: umowy szczegółowej nr 2 z dnia 31 stycznia 2007 r., umowy szczegółowej nr 9 z dnia 30 kwietnia 2010 r., oraz umowy szczegółowej nr 6 z dnia 20 sierpnia 2007 r. W wyciągach tych znajdowały się informacje o: liczbie zaakceptowanych przez Bank wniosków o wydanie pierwszej karty kredytowej, liczbie zaakceptowanych przez Bank wniosków o wydanie kolejnych kart kredytowych, stawce wynagrodzenia prowizyjnego za każdy wniosek oraz liczbie pracowników powoda znajdujących się na liście płac w poszczególnych miesiącach. Zdaniem Sądu pierwszej instancji, przesłane przez pozwanego wyciągi z ksiąg handlowych wskazywały wszystkie czynniki, od których zależna była wysokość prowizji wypłacanej powodowi i pozwalały na weryfikację prawidłowości jej obliczenia.

Według Sądu pierwszej instancji, zakres informacji, których może żądać agent na podstawie art. 761⁵ § 2 k.c., został określony celem ich uzyskania, którym jest sprawdzenie prawidłowości oświadczeń dotyczących należnej prowizji składanych agentowi przez dającego zlecenie. Dlatego przedstawiany na żądanie agenta wyciąg z ksiąg handlowych dającego zlecenie powinien obejmować informacje zamieszczone w tych księgach, dotyczące podstaw obliczenia prowizji agenta. Przekazując powodowi wydruki wygenerowane z systemu komputerowego, obejmujące informacje o wydanych kartach oraz zawartych umowach o produkty bankowe, pozwany spełnił wynikający z art. 761⁵ § 2 k.c. obowiązek udostępnienia wyciągu ksiąg handlowych. W związku z tym brak jest podstaw do nakazania pozwanemu ponownego złożenia wyciągu z ksiąg handlowych.

Oceniając żądanie powoda nakazania pozwanemu złożenia zapewnienia, że oświadczenie i wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według jego najlepszej wiedzy, Sąd Okręgowy stwierdził, że brak jest podstaw do jego uwzględnienia. Wskazał, że zgodnie z treścią art. 459 § 1 k.c. zobowiązany do wydania zbioru rzeczy lub masy majątkowej albo do udzielenia wiadomości o zbiorze rzeczy lub o masie majątkowej powinien przedstawić wierzycielowi spis rzeczy należących do zbioru lub spis przedmiotów wchodzących w skład masy majątkowej. Według § 2 tego artykułu, jeżeli istnieje uzasadnione przypuszczenie, że przedstawiony spis nie jest rzetelny lub dokładny, wierzyciel może żądać, ażeby dłużnik złożył zapewnienie przed sądem, iż sporządził spis według swojej najlepszej wiedzy. Sąd pierwszej instancji wyjaśnił, że powołany przepis dotyczy jedynie zobowiązań do wydania zbioru rzeczy lub masy majątkowej albo do udzielenia wiadomości o zbiorze rzeczy lub o masie majątkowej. Brak jest zaś podstaw do uznania, że informacje objęte żądaniem pozwu dotyczą masy majątkowej Banku w postaci praw i obowiązków istniejących w przeszłości i obecnie w ramach relacji umownych z klientami.

Od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie apelację wniosła (...) spółka z o.o. spółka komandytowa z siedzibą w W..

Apelacją powód zaskarżył wyrok w całości, wnosząc o jego zmianę poprzez uwzględnienie powództwa w całości. Wyrokowi Sądu Okręgowego zarzucił:

1) naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. poprzez niewyjaśnienie w uzasadnieniu wyroku: (a) które informacje wskazane w punkcie 1 petitum pozwu Sąd uznał za objęte tajemnicą przedsiębiorstwa, a które nie; (b) które informacje wskazane w punkcie 1 petitum pozwu Sąd uznał za objęte tajemnicą bankową, a które nie; (c) dlaczego Sąd uznał informacje

wskazane w punkcie 1 petitum pozwu za objęte tajemnicą bankową; (d) dlaczego Sąd oddalił powództwo o przekazanie wyciągów handlowych za okres nie objęty tabelami przekazanymi przez pozwanego pismami z 21 kwietnia 2015 r. i z 24 września 2015 r.;

2) nierozpoznanie istoty sprawy, tj. zaniechanie zbadania materialnej podstawy żądania pozwu, w drodze niezbadania kwestii zasadności jurydycznych podstaw pozwu w postaci wyraźnie zdefiniowanej przez powoda, jako wynikających z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa materialnego w postaci art. 761 § 1 w związku z art. 761⁵ § 1, 2 i 3 k.c., przy precyzyjnym zdefiniowaniu dwóch odrębnych kategorii roszczeń prowizyjnych, w związku z istnieniem których wytoczona została przedmiotowa sprawa;

3) naruszenie art. 761 § 1 in fine oraz art. 761⁵ § 1 k.c. poprzez przyjęcie, że pozwany nie jest zobowiązany do złożenia oświadczenia dotyczącego prowizji od umów tego samego rodzaju zawartych z klientami pozyskanymi przez powoda z uwagi na fakt, że powód nie zgłaszał zastrzeżeń do wysokości otrzymywanej prowizji z innej podstawy prawnej, ani do przedstawianych przez pozwanego raportów;

4) naruszenie art. 761⁵ § 1 k.c. poprzez przyjęcie, że przepis ten nie nakłada na pozwanego obowiązku przekazania informacji objętych punktem 1 petitum pozwu;

5) naruszenie art. 761⁵ § 1 k.c. oraz art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez przyjęcie, że przepis art. 761⁵ § 1 k.c. nie nakłada na pozwanego obowiązku złożenia oświadczenia zawierającego informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa pozwanego;

6) naruszenie art. 104 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Prawo bankowe poprzez przyjęcie, że informacje objęte punktem 1 petitum pozwu stanowią objęte są tajemnicą bankową;

7) naruszenie art. 761⁵ § 1 k.c. poprzez przyjęcie, że przepis ten nie legitymuje przekazania powodowi informacji objętych tajemnicą bankową;

8) naruszenie art. 761⁵ § 1 k.c. oraz art. 104 ust. 2 pkt 2 i art. 104 ust. 5 ustawy - Prawo bankowe poprzez przyjęcie, że przepisy art. 104 ust. 2 pkt 2 i art. 104 ust. 5 ustawy - Prawo bankowe nie legitymują przekazania powodowi, na podstawie art. 761⁵ § 1 k.c., informacji objętych tajemnicą bankową;

9) naruszenie art. 761⁵ § 2 k.c. poprzez przyjęcie, że przepis ten nie nakłada na pozwanego obowiązku przekazania wyciągów z ksiąg handlowych pozwanego, zawierających informacje objęte punktem 1 petitum pozwu;

10) naruszenie art. 459 § 2 k.c. poprzez przyjęcie, że przepis ten nie nakłada na pozwanego obowiązku złożenia zapewnienia, że dochodzone pozwem oświadczenie oraz wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według najlepszej wiedzy pozwanego.

Pozwany Bank (...) S.A. z siedzibą w W. wnosił o oddalenie apelacji i zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył:

Apelacja powoda nie zasługuje na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy prawidłowo ustalił stan faktyczny sprawy i Sąd Apelacyjny przyjmuje te ustalenia za własne. Również dokonana przez Sąd pierwszej instancji ocena prawna żądań powoda jest w większości prawidłowa.

Uzasadniając oddalenie powództwa w zakresie żądania powoda nakazania pozwanemu złożenia oświadczenia zawierającego dane o należnej powodowi prowizji, Sąd pierwszej instancji wskazał, że w niniejszej sprawie pozwany przez cały okres współpracy stron składał powodowi oświadczenia zawierające dane o należnej mu prowizji, zgodnie z

treścią art. 761⁵ § 1 k.c. i w okresie współpracy powód nie zgłaszał zastrzeżeń do wysokości otrzymywanej prowizji, ani do przesyłanych przez Bank raportów. Ponieważ oświadczenie zawierające dane o należnej agentowi prowizji powinno wskazywać wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia jej wysokości, o zakresie tych danych rozstrzyga treść umowy agencyjnej regulująca sposób obliczania prowizji.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, powyższy wywód należy uzupełnić. Sąd odwoławczy podziela wyrażony w piśmiennictwie pogląd, że zakres kontroli agenta ograniczony jest do tych danych i tej dokumentacji dającego zlecenie, które są niezbędne do skontrolowania prawidłowości rozliczenia prowizji. Oznacza to, że aby skutecznie domagać się od pozwanego złożenia oświadczenia zawierającego żądane dane, powód powinien wykazać, że dane te pozwolą na zweryfikowanie wysokości należnej mu prowizji. Sprowadza się to do powołania przepisów prawa i postanowień łączących strony umów, które wiążą wysokość prowizji z żądanymi danymi. Według Sądu Apelacyjnego, powód w niniejszym postępowaniu nie sprostał temu obowiązkowi.

Zgodnie z treścią art. 761 § 1 k.c., agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju. Przepis ten nie ma charakteru bezwzględnie obowiązującego (por. uzasadnienie wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 24 maja 2016 r., sygn. akt I ACa 1149/15, LEX nr 2075680), więc strony mogą w kwestii prowizji umówić się inaczej. W piśmiennictwie wskazuje się, że umowy, z którymi wiąże się możliwość powstania roszczenia agenta o prowizję, należy podzielić na trzy grupy: (1) umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta; (2) umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z osobami należącymi do oznaczonej grupy klientów lub z osobami z obszaru geograficznego, w odniesieniu do których miał on przyznane prawo wyłączności; (3) umowy zawarte po rozwiązaniu umowy agencyjnej (zob. T. Wiśniewski, Art. 761. w: Kodeks cywilny. Komentarz. Tom V. Zobowiązania. Część szczegółowa, wyd. II. Wolters Kluwer Polska, 2017/el.).

W przedmiotowej sprawie żądanie powoda wskazuje, że zmierza on do uzyskania danych dotyczących umów zawartych przez pozwanego w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju (grupa druga). Tymczasem treść łączących strony umów, a także zachowanie stron podczas ich realizacji wskazuje, że strony przewidziały dla powoda wynagrodzenie prowizyjne wyłącznie za umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza). Zmodyfikowały więc umownie zasadę wynikającą z art. 761 § 1 k.c., co było dopuszczalne z uwagi na dyspozytywny charakter tego przepisu.

W umowie szczegółowej nr 1 z dnia 20 lutego 2004 r. wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej, w wysokości 6 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek. Mając na uwadze fakt, że do obowiązków agenta należała m.in. wysyłka wniosków potencjalnych klientów do Banku, logiczne jest rozumowanie, że prowizja była naliczana tylko od tych wniosków wysłanych do Banku przez agenta, które zostały pozytywnie rozpatrzone. Podobnie, zgodnie z umową szczegółową nr 3 z dnia 20 lutego 2004 r., wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych, w wysokości 1 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek. Także w umowie szczegółowej nr 2 z dnia 31 stycznia 2007 r. wynagrodzenie dla Agencji ustalono na podstawie iloczynu miesięcznej liczby pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej i wynagrodzenia za kartę określonego w załączniku 3. Prawidłowość powyższej wykładni łączących strony umów potwierdza także sposób ich realizacji w okresie ich obowiązywania, skoro powód przez ponad 15 lat nie domagał się prowizji za umowy inne, niż zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza). Natomiast działania zmierzające do uzyskania danych umożliwiających wystąpienie z powództwem o zapłatę prowizji za umowy zawarte przez pozwanego w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju (grupa druga), pozwany podjął dopiero po wypowiedzeniu umów agencyjnych przez pozwanego.

Okoliczność, że łączące strony umowy agencyjnej nie przewidywały na rzecz powoda wynagrodzenia za umowy zawarte przez Bank w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju (grupa druga), powoduje, że żądane przez powoda dane nie są niezbędne do zweryfikowania wysokości należnej mu prowizji i powództwo w zakresie żądania zawartego w punkcie pierwszym petitum pozwu podlegało oddaleniu. W tej sytuacji zbyteczne jest odnoszenie się przez Sąd odwoławczy do podniesionych w apelacji licznych zarzutów dotyczących uznania przez Sąd pierwszej instancji części danych za tajemnicę przedsiębiorstwa lub tajemnicę bankową, skoro - z wyżej wskazanych przyczyn - okoliczność ta nie ma wpływu na treść rozstrzygnięcia.

Analogiczna argumentacja ma zastosowanie do żądania powoda nakazania pozwanemu udostępnienia powodowi informacji pozwalających na ustalenie, czy wysokość prowizji należnej powodowi została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych zawierających żądane informacje. Skoro bowiem strony umowy agencyjnej nie przewidywały na rzecz powoda wynagrodzenia za umowy zawarte przez pozwanego w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju (grupa druga), żądane przez powoda wyciągi z ksiąg handlowych zawierające żądane dane, nie są niezbędne do zweryfikowania wysokości należnej mu prowizji i powództwo w zakresie żądania zawartego w punkcie drugim petitum pozwu również podlegało oddaleniu. Uzupełniająco wskazać należy, że pozwany przekazał powodowi wyciągi z ksiąg handlowych zawierające dane, które rzeczywiście były mu potrzebne do skontrolowania prawidłowości rozliczenia prowizji za umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza).

Oddaleniu podlegało również żądanie nakazania pozwanemu złożenia zapewnienia, że oświadczenie i wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według jego najlepszej wiedzy, zawarte w punkcie trzecim petitum pozwu. Trafnie bowiem wyjaśnił Sąd Okręgowy, że art. 459 § 1 i 2 k.c. nie mają zastosowania w przedmiotowej sprawie. Zgodnie z powołanym artykułem zobowiązany do wydania zbioru rzeczy lub masy majątkowej albo do udzielenia wiadomości o zbiorze rzeczy lub o masie majątkowej powinien przedstawić wierzycielowi spis rzeczy należących do zbioru lub spis przedmiotów wchodzących w skład masy majątkowej. Jeżeli istnieje uzasadnione przypuszczenie, że przedstawiony spis nie jest rzetelny lub dokładny, wierzyciel może żądać, ażeby dłużnik złożył zapewnienie przed sądem, iż sporządził spis według swojej najlepszej wiedzy. Tymczasem informacje objęte żądaniem pozwu nie stanowią ani masy majątkowej, ani zbioru rzeczy.

Podstawą orzeczenia Sądu Apelacyjnego był art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 w związku z art. 108 § 1 k.p.c.