

Sygn. akt VII AGa 1132/18

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 marca 2019 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VII Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący: SSA Mariusz Łodko

Sędziowie: SA Maciej Dobrzyński (spr.)

SO del. Maciej Kruszyński

Protokolant: sekretarz sądowy Katarzyna Mikiciuk

po rozpoznaniu w dniu 14 marca 2019 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa R. M.

przeciwko M. Towarzystwu (...) spółce akcyjnej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 14 czerwca 2017 r., sygn. akt XX GC 472/13

1. oddala obie apelacje;

2. zasądza od M. Towarzystwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. na rzecz R. M. kwotę 1.607 zł (jeden tysiąc sześćset siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

VII AGa (...)

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 22 maja 2013 r. R. M. wystąpił przeciwko „A. L. (...) (...) Towarzystwo (...) (...) S.A. z siedzibą w W. o stwierdzenie utraty mocy zapisu na sąd polubowny, zawartego w umowie łączącej strony z dnia 1 grudnia 1994 r., a także kolejnych umowach zawieranych w kolejnych latach współpracy: umowie z agentem z dnia 27 października 1995 r., umowie agencyjnej z kierownikiem zespołu agentów z dnia 27 października 1995 r., umowie agencyjnej z kierownikiem agencji z dnia 11 czerwca 1997 r. Nadto, powód wniósł o zasądzenie od pozwanego kwoty 190.623 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 26 listopada 2010 r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

„A. L. (...) (...) Towarzystwo (...) (...) S.A. z siedzibą w W. (obecnie: M. Towarzystwo (...) S.A. z siedzibą w W.) w odpowiedzi na pozew z dnia 5 sierpnia 2013 r. wniosło o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od powoda kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 14 czerwca 2017 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od M. Towarzystwa (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz R. M. kwotę 133.717,04 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 11 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty (pkt I), oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt II), rozdzielił stosunkowo koszty procesu między stronami, w ten sposób, że zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 8.119 zł, w tym kwotę 1.446 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego (pkt III) oraz zasądził od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa - Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 1.809,90 zł tytułem zwrotu wydatków poniesionych tymczasowo ze środków budżetu Skarbu Państwa (pkt IV).

Sąd I instancji oparł swoje rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach faktycznych oraz rozważaniach prawnych:

Dnia 1 grudnia 1994 r. „A. L. (...) (...) Towarzystwo (...) (...) S.A. z siedzibą w W. (dalej jako (...) L. lub Towarzystwo (...)), obecnie M. Towarzystwo (...) S.A. z siedzibą w W., zawarło z R. M. jako agentem umowę agencyjną, w której (...) L. zleciło agentowi stałe pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia w zakresie i na warunkach określonych szczegółowo w załączniku nr 1 „Generalne warunki umowy”, stanowiącym integralną część umowy, a agent zlecenie to przyjął. Za wykonywanie obowiązków wynikających z niniejszej umowy Towarzystwo (...) zobowiązało się płacić agentowi wynagrodzenie w wysokości i na zasadach określonych szczegółowo w załączniku nr 2 (...), stanowiącym integralną część umowy. Zgodnie z tym załącznikiem agentowi przysługiwała następująca prowizja będąca pełnym wynagrodzeniem za usługi świadczone przez agenta w wykonaniu umowy:

- przy ubezpieczeniu indywidualnym mieszanym na życie i dożycie, dożywotnie na wypadek śmierci i na dożycie: w pierwszym roku - 35% składki ubezpieczenia I roku, w drugim roku - 25% wysokości prowizji I roku, w trzecim roku - 15% wysokości prowizji I roku, w czwartym i następnych latach ważności polisy do 6 r. - 10% wysokości prowizji I roku;
- przy ubezpieczeniach terminowych: za pierwszy rok - 20% składki ubezpieczenia I roku, od 2 do 10 roku - 10% wysokości prowizji I roku.

Umowa ta została zawarta na czas nieokreślony. Ulegała rozwiązaniu m.in. za porozumieniem stron, bądź za wypowiedzeniem dokonany przez którąkolwiek ze stron na piśmie przekazany drugiej stronie listem poleconym na 30 dni wcześniej. W wypadku rozwiązania umowy, agent zobowiązał się do zwrotu Towarzystwu (...) wszelkich pieniędzy, legitymacji, polis, zaświadczeń, ksiąg rachunkowych, instrukcji oraz całej dokumentacji należącej do Towarzystwa, a znajdującej się w posiadaniu lub pod kontrolą agenta, z których powinien się rozliczyć wobec Towarzystwa. Wszelkie spory i roszczenia wynikłe z umowy lub naruszenia jej postanowień strony poddały orzecznictwu sądu polubownego (arbitrażowi). Każdej ze stron przyznano prawo wskazania na piśmie swojego arbitra, a arbitrzy mieli wskazać pisemnie superarbitra.

Dnia 27 października 1995 r. (...) L. zawarło z R. M. jako agentem umowę z agentem, w której Towarzystwo (...) oświadczyło, że prowadzi działalność w zakresie wszelkich ubezpieczeń, a agent oświadczył, że wykonuje działalność gospodarczą w zakresie pośredniczenia w zawieraniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia. W umowie tej agent zobowiązał się do świadczenia na rzecz Towarzystwa (...) na terytorium RP usług stałego pośrednictwa ubezpieczeniowego w zakresie ubezpieczeń oferowanych przez Towarzystwo, a w szczególności:

- do prezentowania poszczególnym klientom Towarzystwa warunków ubezpieczeń indywidualnych oferowanych przez Towarzystwo;
- do przyjmowania wniosków o ubezpieczenie podpisanych przez ubezpieczającego oraz wydawania mu wystawionych i podpisanych przez Towarzystwo polis;
- do pobierania od ubezpieczającego i odprowadzania Towarzystwu zaliczek i składek ubezpieczeniowych;
- do dokonywania wstępnych czynności ewidencyjnych w zakresie likwidacji roszczeń z tytułu umów ubezpieczenia.

Towarzystwo (...) zobowiązało się do zapłaty agentowi wynagrodzenia zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczegółowych Warunkach Umowy oraz załączniku I do umowy (Tabela Prowizji), a wynagrodzenie to miało wyczerpywać całość roszczeń agenta w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem niniejszej umowy. Zgodnie z tym załącznikiem agentowi przysługiwała następująca prowizja będąca pełnym wynagrodzeniem za usługi świadczone przez agenta w wykonaniu umowy:

- przy ubezpieczeniu indywidualnym mieszanym na życie i dożycie, dożywotnie na wypadek śmierci i na dożycie: w pierwszym roku - 35% składki ubezpieczenia I roku, w drugim roku - 25% wysokości prowizji I roku, w trzecim roku - 15% wysokości prowizji I roku, w czwartym i następnych latach ważności polisy do 6 r. - 10% wysokości prowizji I roku;
- przy ubezpieczeniach terminowych: za pierwszy rok - 20% składki ubezpieczenia I roku, od 2 do 10 roku - 10% wysokości składki zebranej.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem umowy, obciążają agenta. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa (...) m.in. prawa rozwiązania umowy z upływem 30-dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie agentowi listem poleconym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez agenta zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa, bądź w przypadku naruszenia przez agenta któregokolwiek z postanowień umowy. Wszelkie spory majątkowe wynikające z umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

Dnia 27 października 1995 r. (...) L. zawarło z R. M. jako Kierownikiem Zespołu Agentów umowę agencyjną z Kierownikiem Zespołu Agentów, na podstawie której Towarzystwo (...) ustanowiło R. M. Kierownikiem Zespołu Agentów nr (...) w G., a R. M. wyraził zgodę na pełnienie powierzonych funkcji. Zespołem (...) w rozumieniu umowy była wewnętrzna struktura organizacyjna Towarzystwa (...) powstała w oparciu o umowę i umowy z agentem, działające w celu zawierania i wykonywania umów ubezpieczenia na zasadach określonych przez Towarzystwo, kierowana zgodnie z zasadami przez Kierownika Zespołu Agentów, który był równocześnie agentem Agencji. Zgodnie z Umową Kierownik Zespołu Agentów zobowiązał się do wykonywania powierzonych mu czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, a w szczególności do:

- prezentowania ubezpieczeń oferowanych przez Towarzystwo i możliwości zawarcia umów ubezpieczeniowych z Towarzystwem na warunkach i z zastrzeżeniem spełnienia wymogów stosowanych przez Towarzystwo;
- przygotowywania i przekazywania Towarzystwu wniosków o ubezpieczenie podpisanych przez ubezpieczającego oraz doręczania mu wystawionych przez Towarzystwo polis;
- pobierania od ubezpieczającego i odprowadzania Towarzystwu zaliczek i składek ubezpieczeniowych;
- dokonywania czynności w zakresie likwidacji roszczeń z umów ubezpieczenia,;
- stałego naboru i szkolenia Agentów Zespołu oraz ich nadzorowania w zakresie czynności powierzonych im przez Towarzystwo odpowiednimi umowami agencyjnymi.

W ramach ostatniego z wymienionych obowiązków Kierownik Zespołu Agentów zobowiązał się do:

- przedstawiania Towarzystwu kandydatur na Agentów;
- przedstawiania wniosków o rozwiązanie umowy z Agentem Zespołu;
- bieżącego nadzorowania Agentów Zespołu;

- zapewnienia pełnej sprawności organizacyjnej Zespołu;
- do nadzorowania terminowego odprowadzania przez Agentów Zespołu składek do Kasy Zespołu, jeżeli takowa zostanie utworzona oraz do terminowego odprowadzania Towarzystwu składek wpłacanych do Kasy Zespołu;
- organizowania szkoleń Agentów Zespołu;
- dołożenia wszelkich starań celem osiągnięcia zadawalających ilościowo i jakościowo wyników Zespołu w zakresie sprzedaży ubezpieczeń przez Towarzystwo.

Towarzystwo (...) zobowiązało się do zapłaty Kierownikowi Zespołu Agentów wynagrodzenia zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczegółowych Warunkach Umowy oraz załącznikach I-IV do umowy, które to wynagrodzenie wyczerpywać miało całość roszczeń Kierownika Zespołu Agentów w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem niniejszej umowy. W załączniku nr 1 do umowy strony postanowiły, że Kierownik Zespołu Agentów będzie otrzymywał następujące wynagrodzenie:

- premię od prowizji pierwszego roku za ubezpieczenia zwykłe w wysokości 15% od prowizji pierwszego roku wypłacanych w czasie obowiązywania niniejszej umowy Agentom Zespołu zgodnie z warunkami odpowiednich umów zawartych przez te osoby w charakterze agentów z Towarzystwem, należnych od składek pierwszego roku z tytułu umów ubezpieczenia zwykłego zawartych przez Towarzystwo i opłaconych przez ubezpieczających w okresie obowiązywania umowy. Jednocześnie zastrzeżono, że Kierownikowi Zespołu Agentów nie przysługuje premia od prowizji pierwszego roku wypłaconych mu na podstawie umowy zawartej z Towarzystwem w charakterze agenta;
- premia za ciągłość obliczana na koniec każdego kwartału rozliczeniowego Towarzystwa jako stosunek ogólnej liczby pozostających w mocy umów zwykłego ubezpieczenia, które zostały faktycznie odnowione w okresie ostatnich 8 kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa i które w tym okresie nie wygasły, do ogólnej liczby zawartych w tym czasie umów ubezpieczenia. Premia za ciągłość odpowiadała procentowi od składek z tytułu umów wznowionych i miała być wypłacana pod warunkiem, że Zespół w okresie poprzedzających ośmiu kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa odprowadził należne składki z tytułu średnio 25 umów ubezpieczenia za jeden kwartał rozliczeniowy Towarzystwa. Zastrzeżono jednocześnie, że wypłata, wstrzymanie i zwrot premii prowizyjnej i premii za ciągłość należnych Kierownikowi Zespołu Agentów podlega zasadom wypłaty wynagrodzenia określonym w umowie zawartej przez niego z Towarzystwem w charakterze agenta.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem Umowy, obciążają Kierownika Zespołu Agentów. Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa (...) m.in. prawa rozwiązania umowy z upływem 30-dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie Kierownikowi Zespołu Agentów listem poleconym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez Kierownika Zespołu Agentów zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa, bądź w przypadku naruszenia przez Kierownika Zespołu Agentów któregośkolwiek z postanowień umowy. Wszelkie spory majątkowe wynikające z umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

Dnia 11 czerwca 1997 r. (...) L. zawarło z R. M. jako Kierownikiem Zespołu Agentów umowę agencyjną z Kierownikiem Agencji, na podstawie której Towarzystwo (...) ustanowiło R. M. Kierownikiem Agencji nr (...) w G., a R. M. wyraził zgodę na pełnienie powierzonej funkcji. Agencją w rozumieniu umowy była wewnętrzna struktura organizacyjna Towarzystwa powstała w oparciu o niniejszą umowę i umowy z Kierownikami Zespołów Agentów i agentami, działająca w celu zawierania i wykonywania umów ubezpieczenia na zasadach określonych przez Towarzystwo, kierowana zgodnie z zasadami przez Kierownika Agencji, składająca się z Kierownika Agencji, Zespołu (...), Kierowników Zespołów Agentów, Zespołów (...) oraz agentów wchodzących w skład ww. zespołów. Kierownik Agencji

był jednocześnie agentem Agencji. Zgodnie z umową Kierownik Agencji zobowiązał się do wykonywania powierzonych mu czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, a w szczególności do:

- prezentowania ubezpieczeń oferowanych przez Towarzystwo i możliwości zawarcia umów ubezpieczeniowych z Towarzystwem na warunkach i z zastrzeżeniem spełnienia wymogów stosowanych przez Towarzystwo;
- przygotowywania i przekazywania Towarzystwu wniosków o ubezpieczenie podpisanych przez ubezpieczającego oraz doręczania mu wystawionych przez Towarzystwo polis;
- pobierania od ubezpieczającego i odprowadzania Towarzystwu zaliczek i składek ubezpieczeniowych;
- dokonywania czynności w zakresie likwidacji roszczeń z umów ubezpieczenia;
- stałego naboru i szkolenia agentów Agencji oraz ich nadzorowania w zakresie czynności powierzonych im przez Towarzystwo odpowiednimi umowami agencyjnymi.

W ramach ostatniego z wymienionych obowiązków Kierownik Agencji zobowiązał się do:

- przedstawiania Towarzystwu kandydatur na agentów;
- przedstawiania wniosków o rozwiązanie umowy z agentem Agencji;
- bieżącego nadzorowania Kierowników Zespołów i agentów Agencji;
- zapewnienia pełnej sprawności organizacyjnej Agencji;
- do nadzorowania terminowego odprowadzania przez agentów Agencji składek do Kasy Agencji, jeżeli takowa zostanie utworzona oraz do terminowego odprowadzania Towarzystwu składek wpłacanych do Kasy Agencji;
- organizowania szkoleń agentów;
- dołożenia wszelkich starań celem osiągnięcia zadawalających ilościowo i jakościowo wyników Agencji w zakresie sprzedaży ubezpieczeń przez Towarzystwo.

Towarzystwo (...) zobowiązało się do zapłaty Kierownikowi Agencji wynagrodzenia zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczegółowych Warunkach Umowy oraz załącznikach I-IV do umowy, które to wynagrodzenie wyczerpywać miało całość roszczeń Kierownika Agencji w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem niniejszej umowy. W załączniku nr 1 do umowy strony postanowiły, że Kierownik Agencji będzie otrzymywał następujące wynagrodzenie:

- premię od prowizji pierwszego roku za ubezpieczenia zwykle w wysokości 20% od prowizji pierwszego roku wypłacanych w czasie obowiązywania niniejszej umowy agentom Agencji, zgodnie z warunkami odpowiednich umów zawartych przez te osoby w charakterze agentów z Towarzystwem, należnych od składek pierwszego roku z tytułu umów ubezpieczenia zwykle zawartych przez Towarzystwo i opłaconych przez ubezpieczających w okresie obowiązywania niniejszej umowy. Jednocześnie zastrzeżono, że Kierownikowi Agencji nie przysługuje premia od prowizji pierwszego roku wypłaconych mu na podstawie umowy zawartej z Towarzystwem w charakterze Agenta;
- premia za ciągłość obliczana na koniec każdego kwartału rozliczeniowego Towarzystwa jako stosunek ogólnej liczby pozostających w mocy umów zwykle ubezpieczenia, które zostały faktycznie odnowione w okresie ostatnich 8 kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa i które w tym okresie nie wygasły, do ogólnej liczby zawartych w tym czasie umów ubezpieczenia. Premia za ciągłość odpowiadała procentowi od składek z tytułu umów wznovionych i miała być wypłacana zgodnie z tabelą po każdej kolejnej Analizie Ciągłości przeprowadzonej przez Towarzystwo oraz pod warunkiem, że Agencja w okresie poprzedzających ośmiu kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa odprowadzi należne składki z tytułu średnio 50 umów ubezpieczenia za jeden kwartał rozliczeniowy Towarzystwa. W przypadku

gdyby poziom ciągłości Agencji był niższy niż 80% Kierownik Agencji mógł otrzymać premię za ciągłość od składek z tytułu wznowionych umów zwykłego ubezpieczenia zawartych na wnioski sporządzone przez niego lub agentów jego Zespołu. Wysokość takiej premii miała być równa połowie procentu od składek z tytułu umów, osiągniętego przez tych agentów pod warunkiem, że Zespół (...) wpłacił składki średnio od 50 umów ubezpieczeniowych na kwartał rozliczeniowy Towarzystwa w ciągu 8 poprzedzających kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa;

- dodatkowe wynagrodzenie Kierownika Agencji za nabór i szkolenie agentów;

- nagroda szkoleniowa za każdego agenta, który spełniał określone wymogi.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem umowy, obciążają Kierownika Agencji. Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa m.in. prawa rozwiązania umowy z upływem 30-dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie Kierownikowi Agencji listem poleconym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez Kierownika Agencji zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa, bądź w przypadku naruszenia przez Kierownika Agencji któregokolwiek z postanowień umowy lub umowy zawartej z nim jako agentem. Wszelkie spory majątkowe wynikające z umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

Dnia 10 lipca 1997 r. (...) L. oraz R. M. podpisali aneks do umowy z agentem z dnia 27 października 1995 r., na mocy którego pkt II-3 Warunków Ogólnych Umowy z Agentem nadali następujące brzmienie: Towarzystwo zobowiązuje się do obliczenia wysokości wynagrodzenia i jego zapłaty Agentom zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczególnych Warunkach Umowy oraz załączniku I do Umowy (tabela prowizji), a wynagrodzenie to wyczerpuje całość roszczeń Agentów w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem Umowy. Wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczeń społecznych i zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, obciążają Agentów.

W pismach z 11 i 12 czerwca 1997 r. pozwany gratulował powodowi nominacji na Kierownika Agencji 219. W pismach z 1 i 15 września 2000 r. pozwany gratulował powodowi nominacji na stanowisko Dyrektora Regionalnego. W piśmie z 13 kwietnia 2005 r. (...) L. poinformowało powoda, że zrealizował budżet składki za pierwszy kwartał 2005 r. na poziomie 202.075 zł, a osiągnięty wynik plasuje powoda w czołówce D. Agencji, którzy podchodzą do swoich zadań w pełni profesjonalnie.

Jako agent powód pracował niecałe dwa lata. Objęcie stanowiska Kierownika Zespołu Agentów było dla niego awansem. W ramach obowiązków jako Kierownik Zespołu Agentów powód przede wszystkim rekrutował nowych agentów. Pozyskał w ten sposób osoby, z którymi stworzył zespół. W ciągu całej współpracy z pozwanym, powód stworzył 15 takich zespołów i pozyskał około 270 agentów. Następnie, powód stworzył dwie kolejne agencje w K. i E.. Dobra sprzedaż polis przez agentów wchodzących w skład zespołu powoda wpływała korzystnie na zarobki wszystkich jego członków, w tym powoda. Powód osobiście jako agent uczestniczył w zawarciu 180 umów ubezpieczenia. Wszystkich umów, które zawarli podlegli mu agenci było kilka tysięcy. Kierownikiem Zespołu Agentów powód był przez około dwa lata. Następnie, w drodze awansu, objął stanowisko Kierownika Agencji. Zajmował się wówczas przede wszystkim doskonaleniem i podnoszeniem kwalifikacji podległych mu agentów. Nadto, nadzorował wybór podmiotów, z którymi agenci zawierali umowy, a także niejednokrotnie osobiście uczestniczył w negocjowaniu warunków tych umów. Stworzył w ten sposób zespół profesjonalistów. Wiele osób podległych powodowi zostało przyjętych do Klubu (...). Podlegli powodowi agenci zawarli wieloletnie umowy ubezpieczenia z takimi strategicznymi klientami jak Rafineria (...). Powód został przyjęty do Klubu (...) zrzeszającego najwybitniejszych agentów. Uzyskał pierwsze i drugie miejsce w światowym rankingu Agencji pod względem sprzedaży polis grupowych w 1998 r. i w 1999 r. R. M. uzyskał tytuł Agencji nr (...) w regionie Europy pod względem wielkości sprzedaży polis grupowych. Otrzymał również dyplom za zajęcie pierwszego miejsca w Dystrykcie Północnym w kategorii D. Agencji roku 2000 i roku 2001 -

rekrutacja oraz dyplom za zajęcie pierwszego miejsca w Dystrykcie Północnym w kategorii Najlepszy D. Agencji 2001 r. w konkursie sprzedaży ubezpieczeń grupowych. W 2003 r. R. M. uzyskał dyplom za zajęcie pierwszego miejsca w Dystrykcie Północnym w konkursie na sprzedaż największej ilości produktu (...) w kategorii Agencja. Wielokrotnie powód za swoje osiągnięcia otrzymywał nagrody w formie wyjazdów zagranicznych.

Według stanu na 1 czerwca 2004 r. Agencja nr (...) i Kierownicy Agencji od początku istnienia Agencji sprzedali (...) polis, z czego pozostało w mocy na 1 czerwca 2004 r. - 52,96%. W 2005 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 207.295,92 zł, a dochód w kwocie 136.411,20 zł. W 2006 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 234.379,89 zł, a dochód w kwocie 175.718,10 zł. W 2007 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 245.075,25 zł, a dochód w kwocie 190.081,94 zł. W 2008 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 186.453,47 zł, a dochód w kwocie 123.935,83 zł. W 2009 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 99.347,53 zł, a dochód w kwocie 36.281,02 zł.

W piśmie z 28 sierpnia 2009 r., skierowanym do powoda, (...) L. wypowiedziało umowę agencyjną z 12 czerwca 1997 r., umowę agencyjną z Kierownikiem Zespołu Agentów z 27 października 1995 r. oraz umowę agencyjną z Kierownikiem Agencji z 24 września 1997 r., z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, z powodu niewykonywania w znaczącej części obowiązków wynikających z ww. umów, w szczególności wskazanych w pkt B.III.1 Szczegółowych Warunków umowy z Kierownikiem Agencji, dotyczącym osiągania zadawalających ilościowo i jakościowo wyników Agencji w zakresie sprzedaży ubezpieczeń. Jednocześnie (...) L. powiadomiło powoda, że po upływie okresu wypowiedzenia odbierze mu pełnomocnictwa do wykonywania czynności agencyjnych w imieniu Towarzystwa, a nadto powód zobowiązany jest w terminie 7 dni od dnia rozwiązania ww. umów rozliczyć się z wszelkich niewykorzystanych materiałów stanowiących własność Towarzystwa. W piśmie z 11 stycznia 2010 r. R. M. poinformował pozwanego, że 28 sierpnia 2009 r. otrzymał oświadczenie o wypowiedzeniu umów agencyjnych, które uważa za bezskuteczne, albowiem nie posiada umów zawartych z pozwanym w datach wskazanych w tym wypowiedzeniu. W związku z tym powód oświadczył, że to on wypowiada umowę agencyjną zawartą 1 grudnia 1994 r. oraz umowę z Kierownikiem Agencji z 11 czerwca 1997 r. w trybie trzymiesięcznego wypowiedzenia ze skutkiem na 30 kwietnia 2010 r. W odpowiedzi na powyższe pismo, (...) L. w piśmie z 3 lutego 2010 r. oświadczyło, że w piśmie wypowiadającym umowę agencyjną i umowę z Kierownikiem Agencji doszło do oczywistej omyłki pisarskiej w zakresie oznaczenia dat zawarcia tych umów. Intencją pisma jednak było zakończenie współpracy z powodem i wola ta została w sposób czytelny wyrażona w piśmie z 28 sierpnia 2009 r., a zatem wypowiedzenie pozostaje skuteczne. W konsekwencji do rozwiązania ww. umów doszło 30 listopada 2009 r., natomiast oświadczenie powoda o wypowiedzeniu umów zawarte w piśmie z 11 stycznia 2010 r. jest bezprzedmiotowe. W piśmie z 25 listopada 2010 r. R. M. zgłosił do (...) L. roszczenie o wypłatę - na podstawie art. 764³ k.c. - świadczenia wyrównawczego w wysokości 190.552 zł. W uzasadnieniu wezwania powód wyjaśnił, że zgłoszone roszczenie dotyczy kolejnych umów zawartych z Towarzystwem (...), umowy agencyjnej z Kierownikiem Zespołu Agentów oraz umowy z Kierownikiem Agencji oraz Akwizytora OFE, które zostały rozwiązane 30 października 2009 r. Wezwanie do zapłaty świadczenia wyrównawczego pozwany odebrał 26 listopada 2010 r.

Dnia 27 grudnia 2012 r. R. M. został zarejestrowany w Powiatowym Urzędzie Pracy G. jako osoba bezrobotna, z prawem do zasiłku w okresie od 7 stycznia 2013 r. do 6 stycznia 2014 r. w łącznej wysokości 2.700,40 zł brutto (2.329,84 zł netto). Pod koniec roku 2016 powód nabył uprawnienie do świadczeń emerytalnych.

W piśmie z 22 stycznia 2013 r. powód wezwał pozwanego do udzielenia odpowiedzi na pismo z 25 listopada 2010 r. zawierające wniosek o wypłatę świadczenia wyrównawczego. W piśmie z 28 marca 2013 r. powód poinformował pozwanego, że z uwagi na brak odpowiedzi na wniosek o wypłatę świadczenia wyrównawczego, powołał arbitra w sprawie tego roszczenia w osobie aplikanta radcowskiego C. C. oraz zwrócił się do pozwanego o wyznaczenie swojego arbitra w ciągu 14 dni od otrzymania powiadomienia. Pismo to pozwany otrzymał 29 marca 2013 r. W piśmie z 10 kwietnia 2013 r. (...) L. powiadomiło powoda o powołaniu swojego arbitra w osobie radcy prawnego P. P.. W piśmie z 16 kwietnia 2013 r. arbiter C. C. zwrócił się do arbitra P. P. o wskazanie kandydatury na superarbitra. W odpowiedzi,

arbiter P. P. oświadczył, że nie wskazuje osoby superarbitra i proponuje, aby superarbitra wskazał sąd. Jednocześnie, P. P. powiadomił drugiego arbitra, że obecnie jest pełnomocnikiem (...) L. i doradza tej spółce.

Powód, w okresie do 30 listopada 2009 r., doprowadził do wzrostu obrotów Towarzystwa (...), w tym poprzez pozyskanie nowych klientów, a także poprzez wzrost obrotów z dotychczasowymi klientami. Obroty pozwanego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda indywidualnych ubezpieczeń na życie wyniosły w okresie od stycznia 1998 r. do listopada 2009 r. - 64.356.257 zł. Wartość ta nie uwzględniała obrotu pozwanego osiągniętego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda ubezpieczeń grupowych oraz ubezpieczeń na życie drugiego filaru.

Powód otrzymywał od pozwanego wynagrodzenie w postaci prowizji od składek ubezpieczeniowych wpływających na konto pozwanego od klientów pozyskanych przez powoda oraz agentów jego Zespołu i Agencji 219. Wynagrodzenie powoda było ściśle uzależnione od obrotu pozwanego. Na podstawie łączących strony umów (z agentem, z Kierownikiem Zespołu Agentów, Kierownikiem Agencji) R. M. w latach 2005-2009 wystawił na rzecz pozwanego rachunki opiewające na należną powodowi prowizję oraz należności za zaświadczone przez powoda usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz usługi pomocnicze związane z pośrednictwem finansowym: i) za rok 2005 w łącznej kwocie 200.388,82 zł, ii) za rok 2006 w łącznej kwocie 234.374,35 zł, (...) za rok 2007 w łącznej kwocie 245.065,05 zł, iv) za rok 2008 w łącznej kwocie 186.448,36 zł, v) za rok 2009 w łącznej kwocie 86.842,63 zł; w sumie na kwotę 953.119,21 zł. Jednocześnie, powód w latach 2005-2009 poniósł koszty uzyskania przychodu w kwocie 284.533,99 zł. Średnia wartość rocznego wynagrodzenia powoda z tytułu umowy agencyjnej i pozostałych umów w latach 2005-2009, bez uwzględnienia kosztów działalności agenta, wyniosła 190.623,84 zł, a po potrąceniu kosztów działalności agenta - 133.717,04 zł. Z tytułu wyłącznie „prowizji dla agenta” oraz „dodatkowej prowizji zgodnie z aneksem do Umowy Agencyjnej” powód wystawił na rzecz pozwanego następujące rachunki: i) za rok 2005 na łączną kwotę 11.795,40 zł, ii) za rok 2006 na łączną kwotę 13.821,26 zł, (...) za rok 2007 na łączną kwotę 17.648,70 zł, iv) za rok 2008 na łączną kwotę 14.080,74 zł, v) za rok 2009 na łączną kwotę 5.514,85 zł. Łącznie, z tytułu prowizji agenta, powód w latach 2005-2009 otrzymał od pozwanego kwotę 62.860,95 zł. Średnie roczne wynagrodzenie powoda z tego tytułu w latach 2005-2009 wyniosło zatem 12.572,19 zł.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo zasługiwało na uwzględnienie w części. W pierwszej kolejności Sąd odniósł się do żądania z pkt 1 pozwu, tj. stwierdzenia utraty mocy zapisu na sąd polubowny zawartego w umowach łączących strony. Stosownie do treści art. 1168 § 1 k.p.c., jeżeli osoba wyznaczona w zapisie na sąd polubowny jako arbiter lub arbiter przewodniczący odmawia pełnienia tej funkcji lub gdy pełnienie przez nią tej funkcji okaże się z innych przyczyn niemożliwe, zapis na sąd polubowny traci moc, chyba że strony postanowiły inaczej. W niniejszej sprawie niekwestionowany był fakt, iż stronom nie udało się ukonstytuować składu sądu polubownego. Jeden z arbitrów nie mógł pełnić tej roli z uwagi na występowanie jednocześnie w roli pełnomocnika strony pozwanej. Nie dokonano wyboru nowego arbitra. Nie udało się też wybrać superarbitra. W orzecznictwie na tle art. 1168 k.p.c. utrwalił się pogląd, iż zapis na sąd polubowny traci moc z samego prawa, a orzeczenie o wygaśnięciu zapisu ma tylko znaczenie deklaratoryjne, co oznacza, że przyczyny powodujące w myśl tego przepisu utratę mocy zapisu na sąd polubowny mogą być powoływane przez powoda już w samym pozwie wniesionym do sądu państwowego. Nie ma zatem potrzeby wydawania odrębnego orzeczenia w przedmiocie wygaśnięcia zapisu. Kierując się powyższą praktyką orzeczniczą, Sąd I instancji odstąpił od wydawania odrębnego rozstrzygnięcia w wyroku w przedmiocie stwierdzenia utraty mocy zapisu na sąd polubowny i przystąpił do merytorycznego rozpoznania powództwa.

Najpierw Sąd Okręgowy rozważył podniesiony przez stronę pozwaną zarzut przedawnienia. W uzasadnieniu tego zarzutu pozwany wskazał, że okres przedawnienia roszczeń o wypłatę świadczenia wyrównawczego, z którym wystąpił powód, wynosi 3 lata, a w niniejszej sprawie rozpoczął swój bieg 30 listopada 2009 r., tj. w dniu, w którym wygasły wszystkie umowy łączące strony. Tym samym roszczenie powoda uległo przedawnieniu 30 listopada 2012 r., tj. przed wytoczeniem powództwa. Zarówno zarzut przedawnienia, jak i jego uzasadnienie, nie zyskały aprobaty Sądu Okręgowego. Stosownie do art. 764³ § 5 k.c., 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. Na tle powołanego przepisu, w doktrynie i judykaturze utrwaliło się stanowisko, zgodnie

z którym dochodzenie roszczeń o świadczenie wyrównawcze uzależnione jest od dopełnienia aktu staranności w postaci zgłoszenia dającemu zlecenie stosownego żądania przed upływem roku od rozwiązania umowy. Żądanie takie może zgłosić agent, a razie jego śmierci jego spadkobiercy. Nie wymaga ono zachowania formy szczególnej, jednakże powinno dotrzeć do dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy agencyjnej. Termin ten jest terminem zawitym, a więc jego bezskuteczny upływ powoduje utratę prawa do żądania świadczenia wyrównawczego. Zgłoszenie żądania w przewidzianym terminie powoduje natomiast, że roszczenie o świadczenie wyrównawcze staje się wymagalne. Od tego dnia płynie więc dla niego termin przedawnienia. Nadto, samo zgłoszenie żądania wypłaty świadczenia wyrównawczego nie uzasadnia twierdzenia, iż już dnia następnego dający zlecenie, który nie czyni zadość żądaniu, dopuszcza się opóźnienia w spełnieniu świadczenia. Świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. 764³ k.c., to świadczenie, którego termin nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, zatem w myśl art. 455 k.c. świadczenie to powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Niezwłoczne spełnienie tego świadczenia to spełnienie w terminie 14 dni od wezwania. Dla sytuacji typowych, gdy z okoliczności nic innego nie wynika, należy przyjąć, że spełnienie świadczenia niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania (art. 455 k.c.) oznacza spełnienie w terminie 14 dni od wezwania. Niespornym w niniejszej sprawie było, że wszystkie umowy łączące strony zostały przez pozwanego wypowiedziane ze skutkiem na 30 listopada 2009 r. Pozwany nie kwestionował również, że 26 listopada 2010 r., a zatem przed upływem roku od dnia rozwiązania umów, otrzymał od powoda wezwanie do zapłaty świadczenia wyrównawczego w tej samej kwocie, co dochodzona niniejszym pozwem. Mając na uwadze regulację art. 764³ § 5 k.c., jak również utrwalone na jej tle poglądy nauki i orzecznictwa, Sąd I instancji ustalił, że bieg trzyletniego okresu przedawnienia dla roszczenia powoda o wypłatę świadczenia wyrównawczego rozpoczął się 26 listopada 2010 r., co oznaczało, że roszczenie to uległoby przedawnieniu 26 listopada 2013 r., gdyby nie to, że powód wniósł 22 maja 2013 r. pozew w niniejszej sprawie, a skutkiem tego doszło do przerwania biegu przedawnienia (art. 123 § 1 pkt 1 k.c.). Stosownie do art. 124 § 1 i 2 k.c., przedawnienie to rozpocznie bieg na nowo po prawomocnym zakończeniu niniejszego postępowania.

Odnosząc się kolejno do merytorycznej oceny roszczenia, Sąd Okręgowy stwierdził, że ustalił - na podstawie dowodów z dokumentów w postaci umów z 1 grudnia 1994 r., 27 października 1995 r., 11 czerwca 1997 r. - że strony w ramach prowadzonych przez siebie działalności gospodarczych zawarły 4 umowy agencyjne, w których precyzyjnie określiły wzajemne prawa i obowiązki. W dwóch pierwszych umowach powód występował wyłącznie w roli agenta, w trzeciej umowie w roli Kierownika Zespołu Agentów, a w czwartej w roli Kierownika Agencji. Przy czym, aby wykonywać obowiązki w ramach dwóch ostatnich umów, powód zachowywał status agenta pozwanego Towarzystwa. Stosownie do art. 758 § 1 k.c., 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 doktrynie wskazuje się, że umowa agencyjna należy do umów konsensualnych, wzajemnych i odpłatnych. Opiera się ona na szczególnym zaufaniu do osoby agenta, a do jej cech szczególnych należą: 1) agentem może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna; umowa agencyjna na jednocześnie charakter umowy kwalifikowanej, ponieważ jej stronami mogą być tylko profesjonaliści, 2) istnienie stałości stosunku prawnego łączącego strony, 3) obowiązek agenta polegający na pośredniczeniu przy zawieraniu umów na rzecz zleceniodawcy albo też na zawieraniu umów w jego imieniu - w pierwszym wypadku można mówić o agencie jako pośredniku, w drugim o agencie przedstawicielu, 4) za czynności agencyjne należy się wykonawcy wynagrodzenie, 5) forma umowy jest dowolna, 6) umowa agencyjna może być zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony. Do zasadniczych obowiązków agenta - pośrednika należy aktywne działanie na rzecz i w interesie zleceniodawcy, w celu stworzenia mu możliwości zawierania umów z klientami. Działanie to może polegać na wyszukiwaniu kontrahentów i skłanianiu ich do zawierania umów ze zleceniodawcą, pomocy w kształtowaniu treści umów i przy ich redagowaniu, zaznajamianiu potencjalnych klientów z profilem działalności zleceniodawcy, przedstawianiu i gromadzeniu ofert, sprawdzaniu zdolności kredytowej potencjalnych kontrahentów i podejmowaniu innych czynności faktycznych. Podstawowym natomiast obowiązkiem agenta - przedstawiciela jest wyřęczenie zleceniodawcy w określonych czynnościach prawnych, w szczególności w zawieraniu umów na rachunek i w imieniu zleceniodawcy. Treść zapisów wszystkich umów łączących strony, nie nasuwała wątpliwości interpretacyjnych. Wynikało z nich, że na ich podstawie powód występował w roli zarówno agenta - pośrednika, jak i agenta -

przedstawiciela, obowiązkiem powoda było bowiem zarówno pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez pozwanego, jak i wykonywanie w imieniu i na rzecz pozwanego czynności faktycznych związanych z obsługą oraz wykonywaniem umów ubezpieczenia. Dodatkowo, na podstawie umowy agencyjnej z powodem jako Kierownikiem Zespołu Agentów oraz umowy agencyjnej z powodem jako Kierownikiem Agencji, powód przyjął na siebie obowiązek stałej rekrutacji, szkolenia i nadzoru agentów wchodzących w skład odpowiednio Zespołu i Agencji, którymi powód kierował. Niesporne było między stronami, że każda z ww. umów w sposób precyzyjny regulowała zasady i tryb jej rozwiązania, bądź wypowiedzenia oraz, że w piśmie z 28 sierpnia 2009 r., doręczonym powodowi w tym dniu, pozwany wypowiedział umowy agencyjne z powodem jako agentem, jako Kierownikiem Zespołu Agentów i jako Kierownikiem Agencji, z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, tj. ze skutkiem na 30 listopada 2009 r. Pozwany nie kwestionował faktu otrzymania od powoda 26 listopada 2010 r. pisemnego wezwania do wypłaty - na podstawie art. 764³ k.c. - świadczenia wyrównawczego w kwocie 190.552 zł. Pozwany nie przeczył również, że nie udzielił powodowi na powyższe wezwanie żadnej odpowiedzi. W odpowiedzi na pozew podniósł natomiast zarzut nieudowodnienia przez powoda zaistnienia przesłanek z art. 746³ k.c., a także błędnego obliczenia świadczenia wyrównawczego. Zdaniem strony pozwanej podstawą obliczenia świadczenia wyrównawczego mogły być wyłącznie dochody powoda jako agenta, a nie jako Kierownika Zespołu Agentów i Kierownika Agencji. W tej sytuacji konieczne było przeanalizowanie roszczeń pozwu w oparciu o dyspozycję art. 764³ k.c. oraz utrwaloną na jego tle praktykę orzeczniczą. Zgodnie z 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. 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. (§ 2). W nauce i orzecznictwie podkreśla się, że prawo agenta do uzyskania świadczenia pieniężnego z tytułu umów zawartych między dającym zlecenie a klientem po wygaśnięciu stosunku agencji regulują: art. 761¹ k.c. (prowizja po rozwiązaniu umowy agencyjnej) oraz art. 764³ k.c. (świadczenie wyrównawcze). Choć wskazane przepisy dotyczą świadczeń pieniężnych wypłacanych w różnych reżimach (w pierwszym wypadku chodzi o prowizję, w drugim o świadczenie wyrównawcze), istnieją między nimi zależności. Istotną okolicznością braną pod uwagę przy ocenie, czy agentowi przysługuje świadczenie wyrównawcze, jest bowiem utrata przez niego prawa do prowizji. Świadczenie wyrównawcze przysługuje agentowi w razie „rozwiązania umowy agencyjnej”. W doktrynie podkreśla się, że chodzi o zakończenie stosunku agencji zasadniczo z jakichkolwiek przyczyn, przy czym okoliczności wygaśnięcia zobowiązania agencyjnego mogą mieć znaczenie dla oceny, czy świadczenie przysługuje na gruncie art. 764⁴ k.c. Uprawnienie agenta do żądania świadczenia wyrównawczego jest uzależnione od kumulatywnego spełnienia następujących przesłanek: i) w czasie trwania stosunku agencji agent pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, ii) dający zlecenie nadal czerpie znaczne korzyści z umów ze wspomnianymi klientami, (...) za przyznaniem agentowi świadczenia wyrównawczego przemawiają względy słuszności. Oceny, czy spełniona jest ostatnia z wymienionych przesłanek, dokonuje się z uwzględnieniem wszystkich okoliczności, a zwłaszcza utraty przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami. Świadczenie wyrównawcze może przysługiwać agentowi, gdy w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowego klienta, z którym dający zlecenie zawiera kolejne umowy, już bez udziału agenta, po wygaśnięciu stosunku agencji, i czerpie z tego znaczne korzyści. Istotny wzrost obrotów z klientami musi być spowodowany działaniami agenta. Wzrost obrotów spowodowany wyłącznie poprawą sytuacji gospodarczej nie uzasadnia wypłacenia agentowi świadczenia wyrównawczego. W każdym wypadku konieczne jest bowiem spełnienie podstawowej przesłanki przyznania świadczenia wyrównawczego, jaką jest pozyskanie przez agenta nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami oraz czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów ze wspomnianymi klientami. W ramach kryterium słuszności należy natomiast uwzględnić zwłaszcza utratę prowizji przez agenta. Oznacza to, że utrata prowizji jest szczególnie istotną okolicznością uzasadniającą przyznanie świadczenia wyrównawczego i w

braku innych okoliczności przemawiających przeciwko przyznaniu wspomnianego świadczenia może przesądzać o zasadności roszczenia agenta. Ocena słuszności przyznania agentowi świadczenia wyrównawczego obejmuje ponadto ustalenie stopnia przyczynienia się zarówno agenta, jak i dającego zlecenie do osiągnięcia pozytywnego rezultatu ekonomicznego. W tym zakresie znaczenie może mieć fakt finansowania przez dającego zlecenie kampanii reklamowej lub pokrywania przez niego wydatków agenta w stopniu większym, niż to wynika ze zobowiązania agencyjnego. Przesłanki nabycia świadczenia wyrównawczego wskazują jednocześnie kryteria, na których podstawie należy ustalać wysokość tego świadczenia. W pierwszej kolejności należy uwzględnić korzyści, które dający zlecenie nadal czerpie z umów z klientami. Następnie należy wziąć pod uwagę względy słuszności, w szczególności zaś wysokość prowizji utraconych przez agenta. Ustalona wysokość świadczenia wyrównawczego nie może przekroczyć górnego limitu tego świadczenia wyznaczonego ustawą. Kryteria kalkulacji wysokości świadczenia wyrównawczego powinny być ustalane z uwzględnieniem przepisów dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE L Nr 382, s. 17). Maksymalna wysokość świadczenia wyrównawczego to wynagrodzenie agenta za jeden rok, obliczone na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Dla umów agencyjnych trwających krócej niż 5 lat wspomniane wynagrodzenie oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu trwania umowy. Wysokość średniego rocznego wynagrodzenia agenta należy ustalać z uwzględnieniem całości wynagrodzenia agenta z tytułu wszystkich umów z klientem, w zakresie których agent nabył roszczenie o prowizję, choćby takie roszczenie uległo przedawnieniu. W judykaturze podkreśla się, że podstawą obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego agenta ubezpieczeniowego powinna być liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, a wyjątkowo, w odniesieniu do agenta pełniącego w zespole funkcję kierowniczą (jak w niniejszej sprawie) także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub nadzorowane w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów przedsiębiorcy dającego zlecenie. Przy obliczaniu należy uwzględnić każdy rodzaj wynagrodzenia z wyjątkiem zwrotu wydatków, nawet jeżeli miał on formę ryczałtu i nie wymagał udokumentowania, oraz potencjalnych prowizji. Wliczeniu powinny podlegać także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub były nadzorowane w zespole w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Przy ocenie tej przesłanki należy także uwzględnić szczególnie wysoki dotychczasowy wkład pracy i jej poziom, aktywność, osiągnięcia zawodowe. Udowodnienie wszystkich niezbędnych przesłanek omawianego roszczenia obciąża byłego agenta (art. 6 k.c.). Jednocześnie w orzecznictwie (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, OSNC 2006/9/150) podkreśla się, że nie można wymagać od powoda (byłego agenta) wykazania „realnego, konkretnego zysku uzyskiwanego przez dającego zlecenie w okresie po rozwiązaniu umowy agencyjnej w związku z aktywnością powoda w czasie trwania tej umowy. Chodzi tu bowiem o korzyść w znaczeniu ogólniejszym (opisowym), na którą może składać się wiele elementów. 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.” Powołana interpretacja art. 764³ § 1 k.c. oznacza w konsekwencji to, że powód (były agent) powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Z art. 764³ § 1 k.c. wynika to, że 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. eksponujący nie tylko formułę normalnego następstwa zdarzeń. W rozpoznawanej sprawie podstawowe znaczenie miało to, czy powód wykazał wszystkie niezbędne przesłanki roszczenia wyrównawczego przewidziane w art. 764³ § 1 k.c. i w jaki sposób można było określić wysokość tego roszczenia pieniężnego. W ocenie Sądu I instancji strona powodowa udowodniła zaistnienie wszystkich przesłanek z art. 764³ § 1 k.c. warunkujących przyznanie świadczenia wyrównawczego. W świetle materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, tj. dokumentów (poddanych następnie analizie biegłego sądowego), zeznań świadka T. L., wyróżnień, dyplomów i nagród otrzymanych przez powoda, wyjaśnień powoda,

za udowodnione należało uznać ponadprzeciętne zaangażowanie powoda w realizację obowiązków wynikających z wszystkich umów łączących go z pozwanym. Z dowodów tych wynikało ponad wszelką wątpliwość, że powód od początku współpracy z pozwanym prezentował wysoki poziom profesjonalizmu i odpowiedzialności, czego skutkiem, już po roku obowiązywania umowy z powodem jako agentem, została mu powierzona - w ramach umowy z 27 października 1995 r. - funkcja Kierownika Zespołu Agentów, a po kolejnych dwóch latach pozwany powierzył powodowi - w ramach umowy z 11 czerwca 1997 r. - funkcję Kierownika Agencji. Zarówno z listów gratulacyjnych jakie powód otrzymywał od pozwanego, jak i z zeznań świadka T. L., wynikało, że kolejne umowy z powodem i powierzanie mu rekrutacji, szkolenia, nadzorowania nowych agentów, miało charakter awansu i wynikało z wysokiej oceny pracy powoda. O ponadprzeciętnym profesjonalizmie powoda oraz ponadprzeciętnych osiągnięciach w ramach realizacji obowiązków wynikających z ww. umów świadczyły uzyskiwane przez powoda dyplomy i wyróżnienia w ramach rankingów o zasięgu ogólnopolskim. W oparciu o opinię biegłego sądowego Sąd Okręgowy ustalił, że w latach 1998-2009 pozwany z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda, zarówno jako agenta, jak i Kierownika Zespołu oraz Kierownika Agencji, umów indywidualnych ubezpieczenia na życie osiągnął obroty w wysokości 64.256.257 zł. Wartość ta nie uwzględnia obrotu pozwanego osiągniętego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda ubezpieczeń grupowych i (...) filaru. Z zeznań świadka T. L., które znalazły potwierdzenie w opinii biegłego sądowego, wynikało wprost, że powód, zarówno w wyniku samodzielnych czynności agencyjnych, jak i w wyniku nadzoru nad umowami zawieranymi przez podległych mu agentów, doprowadził do wzrostu obrotów pozwanego, tak z tytułu umów zawartych z nowymi klientami, jak i z umów kontynuowanych z dotychczasowymi klientami. Powód, w ciągu całej współpracy z pozwanym, stworzył 15 zespołów agentów, pozyskał około 270 nowych agentów, których również cechował wysoki poziom profesjonalizmu. Zarówno powód, jak i pozyskani przez niego agenci, legitymowali się członkostwem w Klubie (...), zrzeszającym najwybitniejszych agentów.

Sąd I instancji wyjaśnił, że jego decyzja o dopuszczeniu z urzędu dowodu z opinii biegłego wynikała z faktu, iż powód przedłożył do akt szereg dokumentów, których analiza i interpretacja (poza rachunkami na k. 2836-3078) wymagała wiadomości specjalnych. Nadto, zaniechanie analizy treści tych dokumentów skutkowało niewyjaśnieniem istoty sprawy. Z powołanych dowodów wynikało zatem, że efektem realizacji przez powoda obowiązków wynikających z łączących go z pozwanym umów, było pozyskanie (przez powoda i podległych mu agentów) dla pozwanego znacznej liczby nowych klientów, kontynuowanie umów z dotychczasowymi klientami, tym samym stworzenie „portfela klientów” gwarantujących stały dochód dla pozwanego. Zwłaszcza, że umowy zawierane za pośrednictwem powoda i podległych mu agentów Zespołu lub Agencji, tj. umowy ubezpieczenia na życie i dożycie, umowy ubezpieczenia dożywotniego na wypadek śmierci, należą do umów trwałych i wieloletnich, z których pozwany czerpie i będzie czerpał korzyści w dłuższej perspektywie. Kierując się natomiast wielkością obrotu będącego efektem pracy powoda i podległych mu agentów, należało - zdaniem Sądu Okręgowego - wyprowadzić wniosek, że korzyści te mają charakter „znaczących” w rozumieniu art. 764³ k.c. Korzyści pozwanego, o których mowa w powołanym przepisie, polegają w niniejszej sprawie, na perspektywie efektywnego kontynuowania kontaktów gospodarczych z klientami pozyskanymi przez agenta i agentów kierowanego przez niego Zespołu oraz Agencji. Ustalając powyższe Sąd I instancji nie uwzględnił twierdzenia pozwanego, jakoby powód jako agent zawarł jedynie 170 umów ubezpieczenia, z których obecnie kontynuowanych jest 50 umów. Pozwany twierdzenia tego w żaden sposób nie udowodnił, nie przedłożył również stosownych dokumentów biegłemu, choć miał taki obowiązek zgodnie z postanowieniem dowodowym Sądu. Ponadto, nawet jeżeli powyższe twierdzenie odpowiadało prawdzie, to pozwany nie uwzględnił w swoim wyliczeniu - choć powinien to uczynić - umów zawartych za pośrednictwem agentów Zespołu i Agencji kierowanych przez powoda i przez niego nadzorowanych. Biorąc pod uwagę zaangażowanie i profesjonalizm powoda przy realizacji obowiązków umownych wobec pozwanego, a także osiągnięte przez powoda wyniki finansowe oraz obroty generowane przez pozwanego na skutek działań powoda, za przyznaniem świadczenia wyrównawczego przemawiały również względy słuszności. Odnosząc się natomiast do sposobu wyliczenia świadczenia wyrównawczego Sąd Okręgowy odmówił racji pozwanemu, jakoby przy obliczeniu tym należało uwzględnić prowizje uzyskiwane przez powoda jako agenta. Pozwany twierdzenia tego nie uzasadnił. Tymczasem, z analizy umów łączących strony wynikało, że powód we wszystkich tych umowach występował w charakterze agenta, a jego wynagrodzenie stanowiła prowizja, choć podstawy jej obliczania oraz wysokość w każdej z umów były różne. W umowie agencyjnej z powodem jako agentem prowizja ta była obliczana od umów zawartych za pośrednictwem powoda. W umowach agencyjnych

z powodem jako Kierownikiem Zespołu bądź Kierownikiem Agencji, prowizja ta była obliczana procentowo od dochodów wynikających z umów ubezpieczenia zawartych za pośrednictwem agentów podległych powodowi, których działaniami powód kierował, i których nadzorował. W każdej z tych umów jednak, w opinii Sądu Okręgowego, wynagrodzenie powoda miało charakter prowizji agencyjnej. Z tych przyczyn, obliczając przychód powoda za lata 2005-2009, Sąd I instancji uwzględnił sumę prowizji otrzymanych przez powoda od pozwanego z tytułu wszystkich ww. umów, tj. w kwocie 953.119,21 zł (wynikającej z rachunków wystawionych przez powoda na rzecz pozwanego, których pozwany nie kwestionował). Wbrew stanowisku powoda, Sąd Okręgowy uznał, że ww. suma przychodów, dla potrzeb obliczenia świadczenia wyrównawczego, podlegała obniżeniu o koszty działalności powoda - agenta, zwłaszcza że zgodnie z każdą z omawianych umów koszty te obciążały agenta. W orzecznictwie podkreśla się, że koszty ponoszone przez agenta w okresie obowiązywania umowy agencyjnej muszą ograniczać wysokość świadczenia wyrównawczego obliczonego z odwołaniem się do utraconych przez agenta prowizji. Z chwilą rozwiązania umowy agencyjnej agent przestaje ponosić koszty związane z jej wykonywaniem, nie otrzymuje wprawdzie prowizji od dającego zlecenie, ale i nie czyni wydatków w związku z wykonywaniem umowy stwarzającej podstawy do pobierania prowizji, a własną aktywność może ukierunkować na inny rodzaj działalności przynoszącej dochody. Z uwagi na to, że suma przychodów powoda z tytułu umów agencyjnych wyniosła 953.119,21 zł, a koszty uzyskania tego przychodu 284.533,99 zł, średnia wartość rocznego wynagrodzenia powoda z powyższego tytułu wyniosła 133.717,04 zł i taką kwotę Sąd I instancji zasądził na rzecz powoda, w pozostałym zakresie oddalając powództwo. Sąd Okręgowy odmiennie od powoda obliczył wymagalność kwoty dochodzonej pozvem. Powód bowiem zażądał zasądzenia od pozwanego należności głównej z odsetkami ustawowymi od dnia 26 listopada 2010 r., tj. daty doręczenia pozwanemu wezwania do wypłaty świadczenia wyrównawczego. Jak już wyjaśniono, świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. 764³ k.c., jest świadczeniem, którego termin nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, zatem w myśl art. 455 k.c. świadczenie to powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Niezwłoczne spełnienie tego świadczenia to spełnienie w terminie 14 dni od wezwania. Z uwagi na to, że termin 14 dni na spełnienie świadczenia wyrównawczego przez pozwanego upływał 10 grudnia 2010 r., roszczenie o zapłatę kwoty zasądzonej pozvem stało się wymagalne dnia następnego, tj. 11 grudnia 2010 r. i od tego dnia zasądzono odsetki ustawowe od kwoty głównej, oddalając powództwo w części obejmującej żądanie odsetek za okres od 26 listopada 2010 r. do 10 grudnia 2010 r.

O kosztach procesu Sąd I instancji orzekł na podstawie art. 100 k.p.c., przy przyjęciu, że powód wygrał proces w 70%, a pozwany w 30%. Na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych Sąd I instancji obciążył pozwanego - proporcjonalnie do stopnia w jakim przegrał proces - obowiązkiem zwrotu wydatków, które zostały poniesione tymczasowo przez Skarb Państwa (70% wynagrodzenia biegłego sądowego).

Apelacje od wyroku Sądu Okręgowego wniosły obie strony.

Strona pozwana zaskarżyła apelacją wyrok Sądu I instancji w części zasądzonej od niej na rzecz powoda kwotę 133.717,04 zł z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 11 grudnia 2010 r. oraz w części obciążającej stronę pozwaną kosztami procesu oraz w części zasądzonej od niej na rzecz Skarbu Państwa kwotę 1809,90 zł tytułem zwrotu wydatków poniesionych tymczasowo ze środków Skarbu Państwa, tj. w punktach I, III oraz IV.

Zaskarżonemu orzeczeniu zarzuciła:

1/ naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c., mające wpływ na wynik sprawy poprzez błędną i sprzeczną z zasadami logiki i doświadczeniem życiowym ocenę materiału dowodowego, tj. zeznań świadka T. L. polegającą na błędnym przyjęciu, że zeznania te są wiarygodne, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego ustalenia przez Sąd, iż powód wykazał się ponadprzeciętnym zaangażowaniem w realizację obowiązków wynikających z wszystkich umów łączących go z pozwanym, podczas gdy świadek T. L. również wytoczyła pozwanemu powództwo zawisłe przed Sądem Okręgowym w Warszawie oznaczone sygn. akt XX GC 195/15 o zapłatę świadczenia wyrównawczego, w którym to powód R. M. zeznawał jako świadek, a co powoduje, iż Sąd winien był ze szczególną ostrożnością oceniać ten środek dowodowy,

2/ naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 299 k.p.c., mające wpływ na wynik sprawy, poprzez błędną, sprzeczną z zasadami logiki i doświadczeniem życiowym ocenę materiału dowodowego, tj. zeznań powoda, polegającą na błędnym przyjęciu, że zeznania te są wiarygodne, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego ustalenia, iż powód wykazał się ponadprzeciętnym zaangażowaniem w realizację obowiązków wynikających z wszystkich umów łączących go z pozwanym oraz doprowadził do wzrostu obrotów pozwanego, tak z tytułu umów zawartych z nowymi klientami, jak i z umów kontynuowanych z dotychczasowymi klientami, podczas gdy dowód z przesłuchania stron jest dowodem posiłkowym, który jest stosowany wtedy, gdy za pomocą innych środków dowodowych nie można dojść do wyjaśnienia faktów istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, a mając na uwadze fakt, iż strony postępowania są podmiotami bezpośrednio zainteresowanymi określonym wynikiem postępowania, Sąd winien był ze szczególną ostrożnością oceniać ten środek dowodowy,

3/ naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 278 § 1 k.p.c., mające wpływ na wynik sprawy, poprzez błędną, sprzeczną z zasadami logiki i doświadczeniem życiowym ocenę materiału dowodowego polegającą na przyjęciu, że opinie biegłego były wyczerpujące i kompletne, co doprowadziło do błędnej oceny, że efektem realizacji przez powoda obowiązków wynikających z łączących go z pozwanym umów było pozyskanie dla pozwanego znacznej liczby nowych klientów i korzyści te mają charakter „znacznych” w rozumieniu art. 764³ k.c., podczas gdy obie opinie biegłego były niekompletne oraz niewyczerpujące, a także wydane bez odniesienia się do wniosku pozwanego o dokonanie wyliczenia średniego wynagrodzenia za lata 2005-2009 uzyskanego tylko i wyłącznie z tytułu osobistego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia,

4/ naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c., mające wpływ na wynik sprawy, poprzez sprzeczność istotnych ustaleń sądu z materiałem zgromadzonym w sprawie, tj. błędne przyjęcie, iż pozwany nie udowodnił w żaden sposób, że powód jako agent zawarł jedynie 172 umowy ubezpieczenia, z których obecnie kontynuowane jest 50 umów, podczas gdy pozwany przedstawił szczegółowe wyliczenie prowizji należnej powodowi w latach 2005-2009 podpisane przez D. Departamentu (...) Sprzedaży J. M. stanowiące załącznik do pisma procesowego pozwanego z dnia 21 października 2015 r., które koresponduje z liczbą umów ubezpieczenia, jakie powód zawarł osobiście pośrednicząc w czynnościach oraz liczbą umów w dalszym ciągu kontynuowanych, wskazaną przez pozwanego w piśmie z dnia 23 lipca 2013 r. podpisanym przez D. Departamentu (...) Sprzedaży J. M., znajdującym się w aktach sprawy,

5/ naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c., mające wpływ na wynik sprawy, poprzez sprzeczność istotnych ustaleń sądu z materiałem zgromadzonym w sprawie, tj. błędne przyjęcie, iż powód wykazał wszystkie przesłanki art. 764³ § 1 k.c., podczas gdy powód w ogóle nie wykazał okoliczności czerpania w dalszym ciągu przez pozwanego korzyści z umów ubezpieczenia, w zawarciu których uczestniczył powód,

co doprowadziło Sąd do nieprawidłowego uznania, iż powodowi przysługuje świadczenie wyrównawcze, którego podstawę wyliczenia stanowią wszystkie składniki wynagrodzenia powoda, w tym także nad-prowizje otrzymane z tytułu pełnienia funkcji D. Agencji oraz Kierownika Zespołu Agentów,

6/ naruszenie prawa materialnego, tj. art. 764³ § 1 k.c. poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że przepis tego artykułu należy interpretować w ten sposób, że wliczeniu do podstawy obliczenia świadczenia wyrównawczego powinny podlegać nie tylko umowy ubezpieczenia, jakie agent zawarł osobiście w czasie trwania umowy agencyjnej, ale również umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub były nadzorowane w zespole kierowanym przez agenta w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, podczas gdy przepis art. 764³ § 1 k.c. wyraźnie wskazuje wyłącznie na umowy ubezpieczenia zawarte osobiście przez agenta podczas trwania umowy agencyjnej,

7/ naruszenie prawa materialnego, tj. art. 758 § 1 k.c. poprzez przyjęcie błędnej kwalifikacji prawnej opartej na błędnej ocenie, że w umowach pomiędzy pozwanym a powodem jako Kierownikiem Zespołu oraz pozwanym a powodem jako D. Agencji, powód występował w charakterze agenta w rozumieniu art. 758 § 1 k.c., opartej wyłącznie na założeniu,

że skoro powód otrzymywał z tytułu tych umów wynagrodzenie, to jest ono tożsame z wynagrodzeniem agenta za czynności wskazane w art. 758 § 1 k.c. to jest czynności osobistego pośredniczenia w zawieraniu umów ubezpieczenia,

8/ naruszenie prawa materialnego, tj. art. 118 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, na skutek błędnego przyjęcia, że w przedmiotowym stanie materialnoprawnym roszczenie powoda nie uległo przedawnieniu, podczas gdy w stosunku do roszczeń z umów łączących powoda z pozwanym ma zastosowanie trzyletni okres przedawnienia roszczeń, którego bieg rozpoczął się w dniu 30 listopada 2009 r., zaś powód wstąpił z pozwem o wypłatę świadczenia wyrównawczego dopiero w dniu 20 maja 2013 r., zatem po upływie terminu przedawnienia zastrzeżonego dla roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa także co do kwoty 133.717,04 zł;
- zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, za obydwie instancje;
- zasądzenie od powoda na rzecz Skarbu Państwa kwoty 1809,90 zł tytułem zwrotu wydatków poniesionych tymczasowo ze środków budżetu Skarbu Państwa;
- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Warszawie z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego.

Strona powodowa zaskarżyła wyrok Sądu Okręgowego w części, tj. w zakresie w jakim Sąd oddalił pozew ponad kwotę 133.717,04 zł, w tym w zakresie odsetek ustawowych za opóźnienie należnych od powyższej sumy od 26 listopada 2010 r. do dnia zapłaty i kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, a także w zakresie w jakim Sąd oddalił pozew w zakresie roszczenia o zasądzenie odsetek za opóźnienie od kwoty 133.717,04 zł liczonych od dnia 26 listopada 2010 r. do dnia 10 grudnia 2010 r.

Zaskarżonemu orzeczeniu powód zarzucił:

1/ naruszenie prawa materialnego, tj. art. 758 § 1 w zw. z art. 758¹ § 1 i 2 k.c. poprzez ich nieprawidłową wykładnię i zastosowanie, polegające na przyjęciu, iż „wynagrodzenie” agenta, o którym mowa w powyższych przepisach, stanowi różnicę między kwotą wynikającą z wystawionego przez niego w ramach prowadzonej działalności dającym zlecenie rachunku, a wykazanym przez agenta w składanej do urzędu skarbowego deklaracji PIT kosztem uzyskania przychodu,

2/ a w konsekwencji powyższego - naruszenie prawa materialnego - tj. art. 764³ § 1 i 2 k.c. poprzez:

a/ jego nieprawidłową wykładnię i zastosowanie, polegające na przyjęciu, że dla obliczenia należnego byłemu agentowi świadczenia wyrównawczego pod pojęciem „wynagrodzenia” należy rozumieć jego dochód, rozumiany jako różnica między przychodem a kosztem jego uzyskania wykazanym w składanej do urzędu skarbowego deklaracji PIT,

b/ jego nieprawidłową wykładnię i zastosowanie, polegające na przyjęciu, że należne powodowi świadczenie wyrównawcze podlega obniżeniu o koszty związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą, które dodatkowo Sąd nieprawidłowo zrównał z kosztami uzyskania przychodu,

3/ naruszenie prawa materialnego - tj. art. 22 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych poprzez jego zastosowanie przy braku podstawy do zastosowania tego przepisu w niniejszej sprawie,

4/ naruszenie prawa materialnego - tj. art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 455 k.c. poprzez ich nieprawidłową wykładnię i uznanie, że przez „niezwłoczne” spełnienie świadczenia należy rozumieć termin czternastodniowy liczony od dnia wezwania dłużnika do wykonania świadczenia przez wierzyciela,

5/ z daleko idącej ostrożności procesowej - naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez: brak wszechstronnej oceny zgromadzonych w sprawie dowodów, przekroczenie zasady swobodnej ich oceny, a w konsekwencji nieprawidłowe ustalenie stanu faktycznego w zakresie:

a/ kosztów działalności powoda, które zostały przez Sąd zrównane z kosztami uzyskania przychodu wykazanymi w deklaracjach PIT składanych przez powoda do urzędu skarbowego, a nie powiązane z realnymi i rzeczywiście poniesionymi przez niego kosztami działalności gospodarczej,

b/ możliwości podjęcia pracy w charakterze agenta przez powoda po zakończeniu obowiązywania umów zawartych z pozwanym.

Wskazując na powyższe zarzuty powód wniósł o:

- zmianę zaskarżonego orzeczenia i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kwoty dalej dochodzonej pozwem, tj. kwoty 56.905,96 zł wraz z ustawowymi odsetkami od powyższej kwoty liczonymi od dnia 26 listopada 2010 r. do dnia zapłaty oraz kosztami sądowymi, w tym kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych;

- zmianę zaskarżonego orzeczenia poprzez zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda odsetek ustawowych za opóźnienie liczonych od kwoty 133.717,04 zł od dnia 26 października 2010 r. do dnia 10 grudnia 2010 r.;

- a także o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania za instancję odwoławczą, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację z dnia 21 sierpnia 2017 r. pozwany wniósł o oddalenie apelacji powoda oraz zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, za obydwie instancje, według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację z dnia 30 sierpnia 2017 r. powód wniósł o oddalenie apelacji pozwanego oraz zasądzenie kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

apelacje obu stron nie zasługiwały na uwzględnienie.

Sąd odwoławczy podziela ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd I instancji i przyjmuje je za własne, czyniąc podstawą faktyczną rozstrzygnięcia. Opierały się one na prawidłowo zgromadzonym i ocenionym materiale dowodowym, a zgłoszone przez apelujących - przede wszystkim przez stronę pozwaną - zarzuty co do oceny dowodów ocenić należało jako nieuzasadnione.

Zgodnie z treścią art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Ocena dowodów pod kątem ich wiarygodności i mocy należy do podstawowych zadań sądu. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, która nie może jednak przekształcić się w ocenę dowolną. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. Ujęcie swobodnej oceny dowodów w ramy proceduralne oznacza, że musi ona odpowiadać warunkom określonym przez ustawę procesową. Oznacza to, że po pierwsze, sąd może opierać się jedynie na dowodach prawidłowo przeprowadzonych. Po drugie, ocena dowodów musi być dokonana na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału dowodowego, tj. sąd musi ocenić wszystkie przeprowadzone dowody oraz uwzględnić towarzyszące im okoliczności, które mogą mieć znaczenie dla oceny mocy i wiarygodności tych dowodów. Po trzecie, sąd zobowiązany jest przeprowadzić selekcję dowodów, tj. dokonać wyboru tych, na których się oparł i ewentualnie odrzucić inne, którym odmówił wiarygodności i mocy dowodowej. Wiąże się to jednocześnie z obowiązkiem należytego uzasadnienia orzeczenia. W związku z powyższym postawienie sądowi I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu

sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd. Innymi słowy skarżący nie może ograniczyć się do przedstawienia alternatywnego stanu faktycznego ustalonego na podstawie własnej oceny dowodów, ale odwołując się do argumentów jurydycznych musi wykazać, że sąd naruszył wynikające z art. 233 § 1 k.p.c. zasady oceny wiarygodności i mocy dowodów i że naruszenie to mogło mieć wpływ na wynik sprawy. Apelujący nie wykazali, aby Sąd Okręgowy naruszył ww. przepis w taki właśnie sposób.

Odnosząc się w pierwszym rzędzie do zarzutów sformułowanych przez pozwanego, stwierdzić należało, że jego zastrzeżenia co do oceny zeznań świadka T. L. oraz zeznań powoda miały jedynie charakter ogólnikowej polemiki. Okoliczność, że świadek jest w sporze sądowym ze stroną pozwaną, w którym R. M. zeznawał jako świadek, nakazywałaby jedynie ostrożność przy ocenie zeznań tego świadka, jednakże w żadnej mierze nie podważała sama w sobie jego wiarygodności. Po pierwsze, dopuszczenie dowodu z zeznań T. L. jako świadka nie naruszało żadnych przepisów procesowych, w szczególności art. 259 k.p.c. określającego, kto nie może być świadkiem. Po drugie, pozwany nie wykazał, aby dokonana przez Sąd Okręgowy ocena zeznań ww. świadka naruszała reguły logiki formalnej lub zasady doświadczenia życiowego. Po trzecie, strona pozwana nie wskazała, aby ocena Sądu I instancji była niewszechstronna, w szczególności pomijała inne dowody zgromadzone w sprawie, z którymi dowód z zeznań świadka T. L. pozostawałby w kolizji. Wręcz przeciwnie, stwierdzić należało, że okoliczności ustalone w oparciu o ten dowód znajdowały potwierdzenie w pozostałym zgromadzonym materiale dowodowym. Również zastrzeżenia co do oceny dowodu w postaci przesłuchania R. M. w charakterze strony powodowej ocenić należało jako całkowicie subiektywne. Charakter dowodu z przesłuchania stron jako dowodu subsydiarnego wynika z przepisów Kodeksu postępowania cywilnego i mimo takiego szczególnego charakteru również ten dowód podlega ocenie według kryteriów wynikających z art. 233 § 1 k.p.c. Pozwany żadnych konkretnych zastrzeżeń co do oceny tego dowodu nie przedstawił, nie wykazał w szczególności, aby jego ocena pozostawała w kolizji z innymi dowodami, naruszała zasady logiki (np. była wewnętrznie sprzeczna), bądź zasady doświadczenia życiowego.

Równie bezzasadny był zarzut pozwanego odnoszący się do oceny dowodu z opinii biegłego sądowego. Strona pozwana podnosiła, że opinia pozostawała bez znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy, bowiem biegły dokonał wyliczenia świadczenia wyrównawczego biorąc za podstawę nie tylko umowy ubezpieczenia zawarte bezpośrednio przez powoda, ale również umowy zawarte za pośrednictwem agentów Zespołu oraz Agencji kierowanych przez powoda i przez niego nadzorowanych, zatem wyliczenie to było nie miarodajne, a wydana w sprawie opinia nie mogła zostać uznana za wyczerpującą i kompletną. Uzasadnienie powyższego zarzutu wskazywało, że w rzeczywistości strona pozwana zakwestionowała przyjętą przez Sąd Okręgowy wykładnię art. 764³ k.c. Zdaniem pozwanego przy wyliczaniu należnego agentowi świadczenia wyrównawczego uwzględniać należy jedynie umowy zawarte przy osobistym pośrednictwie powoda jako agenta, a nie kwoty wynikające z czynności, jakie wykonał Zespół kierowany przez powoda oraz Agencja, której był dyrektorem. Kwestia ta wyjaśniona zostanie w dalszej części uzasadnienia, przy rozważaniach odnoszących się do naruszenia przepisów prawa materialnego.

Nie zasługiwał także na podzielenie zarzutu apelacji dotyczący naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. poprzez pominięcie dowodu w postaci dokumentu - pisma z 23 lipca 2013 r. autorstwa J. D. Departamentu (...) Sprzedaży strony pozwanej, stanowiącego załącznik do pisma procesowego pozwanego z 21 października 2015 r., zawierającego szczegółowe wyliczenie prowizji należnej powodowi w latach 2005-2009. Pismo to koresponduje z twierdzeniami strony pozwanej, że powód jako agent zawarł jedynie 172 umowy ubezpieczenia, z których obecnie kontynuowane jest 50 umów, zatem twierdzenie Sądu I instancji, że pozwany nie wykazał powyżej okoliczności było nieuzasadnione.

Odnosząc się do powyższego zarzutu zwrócić należało uwagę na kilka kwestii. Po pierwsze, jak zauważył sam pozwany, dokument prywatny korzysta jedynie z domniemania autentyczności oraz domniemania, że zawarte w nim oświadczenie złożyła osoba, która go podpisała. Dokument prywatny nie korzysta natomiast z domniemania zgodności z prawdą oświadczeń w nim zawartych. Pod tym względem podlega ocenie na podstawie art. 233 § 1 k.p.c. Okoliczność zatem, że w sprawie nie została zakwestionowana ani autentyczność pisma z 23 lipca 2013 r., ani fakt jego podpisania przez J. M., w żadnej mierze nie przesądzała tego, że okoliczności w nim wskazane powinny zostać

uznane za udowodnione. Po drugie, Sąd Okręgowy ustalił, że powód jako agent uczestniczył w zawarciu 180 umów ubezpieczenia, a z tytułu prowizji agenta w latach 2005-2009 otrzymał od pozwanego kwotę 62.860,95 zł. Sąd I instancji wskazał konkretne dowody, na których oparł się dokonując tych ustaleń faktycznych (przede wszystkim rachunki), które to dowody nie zostały zakwestionowane w apelacji strony pozwanej. Po trzecie, zauważyć należało, że ustalenia poczynione przez Sąd Okręgowy w zakresie ilości zawartych umów ubezpieczenia za pośrednictwem R. M. jako agenta (180), nie odbiegały znacząco od twierdzeń samego pozwanego, a które miały znaleźć potwierdzenie w piśmie J. M. (172). Uzasadnienie stanowiska pozwanej spółki wskazywało natomiast, że jej podstawowy zarzut odnosił się do kwestii, czy przy wyliczeniu świadczenia wyrównawczego należy brać pod uwagę wyłącznie umowy zawarte przy osobistym pośrednictwie powoda jako agenta, czy także umowy zawarte w ramach czynności wykonywanych przez zespół kierowany przez powoda jako Kierownika Zespołu Agentów oraz Agencję, której powód był kierownikiem. Jak już powyżej była o tym mowa, ta kwestia wyjaśniona zostanie przy analizie zarzutów odnoszących się do naruszenia prawa materialnego. Analogicznie należało odnieść się do zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. poprzez uznanie, że w sprawie zostały wykazane przez powoda wszystkie przesłanki świadczenia wyrównawczego wynikające z art. 764³ § 1 k.c., bowiem o jego trafności, bądź nie, przesądzała wykładnia powyższego przepisu pozwalająca na właściwe odczytanie podstaw świadczenia wyrównawczego.

Zgodnie z treścią 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 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.

Jak wskazuje się w doktrynie, celem powyższej, wyjątkowej regulacji, wprowadzonej do polskiego prawa w wyniku implementacji dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE L 382 z 31 grudnia 1986 r., s. 17), jest zapewnienie agentowi partycypacji w korzyściach osiągniętych przez dającego zlecenie już po wygaśnięciu umowy, ale mających swoje źródło w działalności agenta przejawiającej się w pozyskaniu klienteli oraz innych elementach wpływających na wzrost wartości przedsiębiorstwa dającego zlecenie. Poza pierwotnym warunkiem w postaci rozwiązania umowy agencyjnej, muszą kumulatywnie zaistnieć następujące okoliczności, aby po stronie agenta powstało roszczenie o świadczenie wyrównawcze: 1) pozyskanie przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów lub doprowadzenie w tym czasie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, 2) czerpanie przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy agencyjnej znacznych korzyści z umów z takimi klientami, 3) uwzględnienie wszystkich okoliczności sprawy, w tym przede wszystkim faktu utraty przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, 4) względy słuszności.

Z punktu widzenia oceny ww. przesłanek świadczenia wyrównawczego w sprawie sporne było, czy uwzględnić należało jedynie umowy zawarte przy osobistym pośrednictwie powoda jako agenta (umów takich było 180), czy też także umowy zawarte w ramach czynności wykonywanych przez zespół kierowany przez powoda jako Kierownika Zespołu Agentów oraz Agencję, której powód był kierownikiem. Zdaniem pozwanego, z treści art. 764³ § 1 k.c. wyraźnie wynika, że uwzględniać należy wyłącznie umowy ubezpieczenia zawarte osobiście przez agenta podczas trwania umowy agencyjnej.

W pierwszym rzędzie wskazać należało, że niezależnie od sposobu rozstrzygnięcia sporu co do wykładni powyższego przepisu, w ocenie Sądu Apelacyjnego nie ulegało wątpliwości, że nawet przy uwzględnieniu wyłącznie umów zawartych przy osobistym pośrednictwie powoda jako agenta spełniona została pierwsza z przesłanek świadczenia wyrównawczego, bowiem i w takim przypadku powód niewątpliwie pozyskał dla dającego zlecenie nowych klientów - pośredniczył przecież osobiście przy zawarciu 180 - a według twierdzeń samej strony pozwanej 172 - umów ubezpieczenia. Kwestia powyższa była natomiast istotna przy ocenie przesłanki drugiej, tj. czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów z klientami pozyskanymi przez agenta.

Sąd Apelacyjny nie podziela wykładni art. 764³ § 1 k.c. zaprezentowanej przez stronę pozwaną. Wbrew odmiennemu zapatrywaniu strony pozwanej, z brzmienia powyższego przepisu nie wynika, aby przy obliczaniu należnego agentowi świadczenia wyrównawczego uwzględniać należało wyłącznie umowy ubezpieczenia zawarte osobiście przez agenta podczas trwania umowy agencyjnej. Art. 764³ k.c., jak i art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653/EWG, nie określają zasad ustalania wysokości świadczenia wyrównawczego, wskazują wyłącznie górną granicę wysokości tego świadczenia (vide art. 764³ § 2 k.c.). Oznacza to pozostawienie przez ustawodawcę znacznej swobody sądowi orzekającemu, który może indywidualizować swoje oceny w odniesieniu do określonego stanu faktycznego (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012/4/51). Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie podziela wyrażane już w orzecznictwie zapatrywanie, iż przy ustalaniu wysokości świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać nie tylko umowy zawarte osobiście przez agenta, ale także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub były nadzorowane przez tego agenta jako np. kierownika zespołu, w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 6 lutego 2009 r., I ACa 752/08, LEX nr 530980). W niniejszej sprawie, jak niespornie ustalił Sąd Okręgowy, powoda łączyły z pozwanym nie tylko umowa agencyjna z 1 grudnia 1994 r. i umowa z agentem z 27 października 1995 r., ale także umowa agencyjna z kierownikiem zespołu agentów z 27 października 1995 r. oraz umowa agencyjna z kierownikiem agencji z 11 czerwca 1997 r. Również w przypadku dwóch ostatnich z wymienionych umów powód zobowiązał się do wykonywania powierzonych mu czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, a w szczególności do: i) prezentowania ubezpieczeń oferowanych przez Towarzystwo i możliwości zawarcia umów ubezpieczeniowych z Towarzystwem na warunkach i z zastrzeżeniem spełnienia wymogów stosowanych przez Towarzystwo, ii) przygotowywania i przekazywania Towarzystwu wniosków o ubezpieczenie podpisanych przez ubezpieczającego oraz doręczania mu wystawionych przez Towarzystwo polis, (...) pobierania od ubezpieczającego i odprowadzania Towarzystwu zaliczek i składek ubezpieczeniowych, iv) dokonywania czynności w zakresie likwidacji roszczeń z umów ubezpieczenia, a nadto, v) stałego naboru i szkolenia agentów Zespołu (w przypadku umowy agencyjnej z kierownikiem zespołu agentów) i Agencji (w przypadku umowy agencyjnej z kierownikiem agencji) oraz ich nadzorowania w zakresie czynności powierzonych im przez Towarzystwo odpowiednimi umowami agencyjnymi. W zamian za powyższe czynności powodowi przysługiwało wynagrodzenie, którego sposób ustalenia i wyliczenia określały umowy (prowizja przysługiwała powodowi zarówno od składek od klientów pozyskanych przez niego osobiście, jak i przez agentów jego Zespołu i Agencji), i którego to wynagrodzenia powód został pozbawiony w związku z wypowiedzeniem wszystkich umów, które łączyły strony.

Sąd Apelacyjny podziela ocenę Sądu I instancji, iż ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynikało, że R. M., zarówno w wyniku osobistych starań, jak i w wyniku kierownictwa i nadzoru sprawowanego nad Zespołem (...) w G. oraz Agencją nr (...) w G., doprowadził do istotnego wzrostu obrotów pozwanego, tak z tytułu umów zawartych z nowymi klientami, jak i umów kontynuowanych z dotychczasowymi klientami. Ponadprzeciętne zaangażowanie powoda, doceniane przez pozwanego nie tylko przyznawanymi tytułami i nagrodami, ale przede wszystkim awansem zawodowym, najpierw na Kierownika Zespołu Agentów, a następnie Kierownika Agencji, przejawiało się w pozyskiwaniu nowych agentów i tworzeniu zespołów agentów, których charakteryzowały wysoki poziom profesjonalizmu i skuteczności. W latach 1998-2009 pozwany z tytułu indywidualnych umów ubezpieczenia na życie zawartych za pośrednictwem powoda, jak i agentów, których pracą kierował i nadzorował w ramach Zespołu (...), osiągnął obroty w wysokości 64.356.257 zł (nie uwzględniając obrotu pozwanego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda umów ubezpieczeń grupowych oraz ubezpieczeń na życie drugiego filara).

Przesłanka świadczenia wyrównawczego w postaci czerpania przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów z klientami pozyskanymi przez agenta lub w przypadku których agent doprowadził do istotnego wzrostu obrotów, nie wymaga od agenta wykazania konkretnego, określonego sumą pieniężną, zysku dającego zlecenie. Korzyści, o których mowa w art. 764³ § 1 k.c. mają bardziej ogólny charakter i może składać się na nie wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z takimi klientami po rozwiązaniu umowy agencyjnej może prowadzić do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie dających się wyrazić określoną sumą pieniężną, np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa

w zakresie określonego typu usług. Oznacza to, że były agent w procesie o świadczenie wyrównawcze powinien wykazać te elementy, które składają się na stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta, nie konkretną wysokość tych korzyści (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012/4/51 oraz z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11, OSNC-ZD 2013/B/37).

W świetle zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, zgodzić w pełni należało się z Sądem Okręgowym, że po rozwiązaniu umowy agencyjnej z powodem, strona pozwana w dalszym ciągu czerpała znaczne korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi za pośrednictwem powoda oraz nadzorowanych przez niego agentów. Korzyści te przejawiały się w możliwości efektywnego kontynuowania kontaktów gospodarczych z pozyskanymi klientami, a uwzględniając wielkość osiągniętych przez pozwanego obrotów oraz okoliczność, że zawarte umowy miały charakter umów ubezpieczenia na życie i dożycie, umów ubezpieczenia dożywotniego na wypadek śmierci, tj. umów z założenia trwałych i wieloletnich, uznać należało, że korzyści te miały charakter znaczących w rozumieniu art. 764³ § 1 k.c. Zauważyć należało, że strona pozwana w apelacji zarzuciła jedynie to, że przy ustalaniu ww. korzyści należało brać pod uwagę jedynie te umowy, do których zawarcia doszło przy osobistym udziale powoda, tj. bez uwzględniania umów zawartych w ramach czynności wykonywanych przez zespół kierowany przez powoda jako Kierownika Zespołu Agentów oraz Agencję, której powód był kierownikiem. Jak już powyżej była o tym mowa, ten zarzut strony pozwanej był nieuzasadniony.

W świetle przedstawionych argumentów, zarzut apelacji dotyczący naruszenia art. 764³ § 1 k.c. ocenić należało jako bezzasadny. Za nieuzasadniony i nieadekwatny w okolicznościach niniejszego sporu uznać również należało zarzut naruszenia art. 758 § 1 k.c., który w ogóle nie odnosi się do kwestii związanych ze sposobem wyliczenia świadczenia wyrównawczego.

Za bezzasadny uznać należało także zarzut naruszenia art. 118 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, na skutek błędnego przyjęcia, że w przedmiotowym stanie materialnoprawnym roszczenie powoda nie uległo przedawnieniu. W tej kwestii Sąd Apelacyjny w całej rozciągłości podziela stanowisko Sądu Okręgowego, który w sposób jasny i przekonujący wyjaśnił, że powództwo w niniejszej sprawie wytoczone zostało przed upływem biegu trzyletniego terminu przedawnienia. Stanowisko pozwanego oparte zostało na zupełnie błędnym założeniu, że wskazany w art. 764³ § 5 k.c. roczny termin liczony od rozwiązania umowy agencyjnej na zgłoszenie żądania zapłaty świadczenia wyrównawczego, jest jedynie konieczną czynnością techniczną. Żądanie zapłaty świadczenia wyrównawczego ma charakter aktu staranności, którego spełnienie stanowi warunek sine qua non nabycia i skutecznego dochodzenia tego roszczenia. Termin z art. 764³ § 5 k.c. ma charakter terminu zawitego (prekluzyjnego), a po jego bezskutecznym upływie roszczenie wygasa. Odrębną kwestią jest termin przedawnienia roszczenia o świadczenie wyrównawcze, który stosownie do treści art. 118 k.c. (w brzmieniu sprzed 9 lipca 2018 r.) wynosi trzy lata, bowiem roszczenie takie jest związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. W świetle powyższego, wymagalność roszczenia o świadczenie wyrównawcze należy łączyć z żądaniem zapłaty, o którym mowa w art. 764³ § 5 k.c., a które - zgodnie z treścią tego przepisu - może zostać sformułowane w ciągu roku od rozwiązania umowy. W niniejszym przypadku powód wezwał pozwanego do zapłaty świadczenia wyrównawczego 26 listopada 2010 r. i ten dzień wyznaczał początek biegu trzyletniego terminu przedawnienia. Powództwo zostało wytoczone 22 maja 2013 r., zatem przed jego upływem.

W świetle powyższego, apelację strony pozwanej uznać należało za nieuzasadnioną.

Za bezzasadne uznać należało także zarzuty apelacji wniesionej przez stronę powodową. Powód zakwestionował rozstrzygnięcie w zakresie wysokości zasądzonego na jego rzecz świadczenia wyrównawczego, zarzucając nieuzasadnione obniżenie tego świadczenia o koszty uzyskania przychodu. Zdaniem R. M. nieprawidłowo Sąd I instancji uznał, że podstawą obliczenia świadczenia wyrównawczego jest dochód agenta, a nie jego przychód.

W pierwszym rzędzie zauważyć należało, że nie można było podzielić głównej tezy powoda, iż Kodeks cywilny „kwestie obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego reguluje w sposób jasny i niebudzący wątpliwości interpretacyjnych”. Jak już była o tym mowa powyżej, przepisy Kodeksu cywilnego w ogóle nie określają zasad

ustalania wysokości świadczenia wyrównawczego, a wskazują wyłącznie górną granicę wysokości tego świadczenia. Jest to zresztą przyczyna problemów z ustalaniem wysokości świadczenia wyrównawczego wskazywana tak na poziomie unijnym, jak i krajowym.

Po drugie, za błędne uznać należało odwoływanie się do pojęcia „wynagrodzenia” agenta na gruncie art. 758 § 1 k.c., świadczenie wyrównawcze nie może być bowiem utożsamiane z wynagrodzeniem (jak również z odszkodowaniem, czy też roszczeniem z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia), jest to bowiem roszczenie samoistne, którego przesłanki nabycia określa art. 764³ § 1 k.c.

Po trzecie, Sąd Apelacyjny w składzie niniejszym podziela to stanowisko wyrażane w orzecznictwie, iż wysokość świadczenia wyrównawczego powinno stanowić nie wynagrodzenie brutto (przychód), lecz dochód uzyskiwany przez agenta po odliczeniu kosztów działalności. O ile bowiem w czasie, gdy strony łączy umowa agencyjna, z uzyskiwanego wynagrodzenia agent pokrywa koszty prowadzonej działalności agencyjnej (np. utrzymuje punkt agencyjny oraz zatrudnionych w nim pracowników), o tyle kosztów takich już nie ponosi po rozwiązaniu umowy. Świadczenie wyrównawcze ma na celu swoiście rozumianą kompensatę utraconego dochodu w postaci prowizji (vide art. 764³ § 1 zdanie 2 k.c.) odnoszoną do korzyści dalej osiągniętych przez dającego zlecenie pomimo ustania stosunku agencyjnego (por. wyroki Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 18 lipca 2007 r., I ACa 415/07, LEX nr 370769, Sądu Apelacyjnego w Lublinie z dnia 31 marca 2015 r., I ACa 823/14, LEX nr 1668621, jak również wyroki Sądu Najwyższego z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11, OSNC-ZD 2013/B/37 oraz z dnia 8 listopada 2013 r., I CSK 712/12, OSNC-ZD 2015/A/7).

W świetle powyższego za nieuzasadnione uznać należało zarzuty apelacji powoda dotyczące naruszenia art. 758 § 1 k.c. w zw. z art. 758¹ § 1 i 2 k.c., art. 764³ § 1 i 2 k.c., art. 22 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku osobowym od osób fizycznych, jak również podniesiony z ostrożności procesowej zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. Powód nie wykazał, aby ocena dowodów dokonana przez Sąd Okręgowy naruszała zasady wynikające z art. 233 § 1 k.p.c., o których to zasadach była już mowa powyżej. Jeżeli zaś strona powodowa twierdziła, że wynikające z dokumentów w postaci deklaracji podatkowych składanych do urzędu skarbowego koszty działalności nie odpowiadały rzeczywiście poniesionym przez powoda kosztom w związku z wykonywaniem usług na rzecz strony pozwanej, to powinna takie twierdzenie udowodnić, a nie poprzestać jedynie na ogólnikowym zaprzeczeniu, czy też przywoływaniu przykładów nieadekwatnych do okoliczności niniejszej sprawy (art. 6 k.c., art. 232 k.p.c.).

Nie można się było także zgodzić z zarzutem apelacji dotyczącym naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 455 k.c. poprzez uznanie, że przez „niezwłoczne” spełnienie świadczenia należy rozumieć termin czternastodniowy liczony od dnia wezwania dłużnika do wykonania świadczenia przez wierzyciela, co skutkowało zasądzeniem odsetek za opóźnienie dopiero od dnia 11 grudnia 2010 r. Powód wskazał, że żaden przepis Kodeksu cywilnego nie zrównuje zapłaty „niezwłocznej” z terminem 14 dni, a tak przyjął Sąd I instancji, nie wyjaśniając dodatkowo na czym oparł swoje stanowisko, naruszając dodatkowo art. 328 § 2 k.c.

Zgodnie z treścią art. 455 k.c., jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Termin „niezwłocznie” nie oznacza natychmiastowej powinności świadczenia, powinien on być bowiem ustalony w odniesieniu do konkretnego, indywidualnego przypadku, przy uwzględnieniu wszelkich czynności, które musi podjąć dłużnik, aby bez nieuzasadnionej zwłoki spełnić świadczenie. Wziąwszy od uwagę okoliczności niniejszej sprawy, tzn. przede wszystkim charakter roszczenia, którego spełnienia zażądał powód od pozwanego, a który wymagał od pozwanej spółki przeanalizowania szeregu okoliczności i analizy materiałów źródłowych, uznać należało, że przyjęty przez Sąd Okręgowy czternastodniowy termin nie mógł zostać uznany za niespełniający kryterium niezwłoczności w rozumieniu art. 455 k.c.

W świetle powyższego, także apelację strony powodowej uznać należało za nieuzasadnioną.

Mając na względzie przedstawione argumenty, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił obie apelacje.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99, art. 100 zdanie 1, art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 2 pkt 6 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz. U. z 2015 r., poz. 1800 ze zm.) i na podstawie § 2 pkt 6 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (t. jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 265 ze zm.), przy przyjęciu, że powód wygrał sprawę w 70%, a pozwany w 30% (1/ koszty powoda: opłata od apelacji: kwota 2.846 zł i wynagrodzenie pełnomocnika: kwota 4.050 zł, łącznie kwota 6.896 zł, 2/ koszty pozwanego: opłata od apelacji: kwota 6.686 zł i wynagrodzenie pełnomocnika: kwota 4.050 zł, łącznie kwota 10.736 zł, 3/ łączna suma kosztów procesu: kwota 17.632 zł, z czego pozwany powinien ponieść 70%, czyli kwotę 12.343 zł, 4/ koszty obciążające pozwanego to różnica pomiędzy kosztami, które pozwany powinien ponieść, tj. kwotą 12.343 zł a kosztami poniesionymi, tj. kwotą 10.736 zł, czyli kwota 1.607 zł).

Maciej Kruszyński Mariusz Łodko Maciej Dobrzyński