

Sygn. akt II C 334/11

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 czerwca 2013 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie II Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący:	<i>SSR del. Magdalena Antosiewicz</i>
Protokolant:	Przemysław Mazur

po rozpoznaniu w Warszawie na rozprawie w dniu 5 czerwca 2013 r.

sprawy z powództwa E. W. (1)

przeciwko (...) SA w W.

o zapłatę

I zasądza od (...) SA w W. na rzecz E. W. (1) kwotę 100 000 (sto tysięcy) złotych wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 14 lipca 2009 r. do dnia zapłaty;

II oddala powództwo w pozostałym zakresie;

II zasądza od (...) SA w W. na rzecz E. W. (1) kwotę 6250,33 (sześć tysięcy dwieście pięćdziesiąt i 33/100) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sygn. akt II C 334/11

UZASADNIENIE

W pozwie z dnia 22 kwietnia 2011 r. powódka E. W. (1) wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. kwoty 151.329,76 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 22 czerwca 2009 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu podniosła, iż w dniu 3 grudnia 1997 r. zawarła z pozwanym umowę agencyjną na czas określony do dnia 3 marca 1998 r., która została następnie przedłużona, stając się umową agencyjną na czas nieokreślony. W dniu 1 stycznia 2004 r. zawarła kolejną umowę w przedmiocie świadczenia usług pośrednictwa z (...) S.A. w W. (obecnie (...) S.A. z siedzibą w W.), która była ostatnią umową łączącą strony, a która to umowa uległa rozwiązaniu na skutek wypowiedzenia jej przez (...) S.A. z siedzibą w W. w dniu 1 grudnia 2008 r. Oświadczyła, iż pismem z dnia 22 czerwca 2009 r. wystąpiła do pozwanego z żądaniem wypłaty na jej rzecz świadczenia wyrównawczego w kwocie 151.329,76 zł, lecz ten odmówił jego zapłaty. W ocenie powódki, istnieją przesłanki do żądania zapłaty świadczenia wyrównawczego, o których mowa w przepisie art. 764³ k.c. Powódka bowiem przez 11 lat była agentem ubezpieczeniowym pozwanego i doprowadziła bezpośrednio do zawarcia szeregu umów ubezpieczeniowych, z których składka stanowić będzie stały strumień dochodów uzyskiwanych przez pozwanego i przyniesie mu niewątpliwie znaczną korzyść. Za przyznaniem powódce świadczenia przemawia również utrata jej prowizji, jako agenta, której rzeczywista wartość obliczona przez powódkę do 2019r. wyniosłaby (...) zł. Przy obliczaniu wysokości maksymalnego świadczenia wyrównawczego, powódka przyjęła wysokość swojego wynagrodzenia za jeden rok z uwzględnieniem średniej z okresu ostatnich pięciu

lat działalności agencyjnej, tj. od dnia 1 marca 2003 r. do dnia 28 lutego 2008 r. oraz dodała dochody z działalności agencyjnej za okres pięciu lat, a następnie uzyskaną sumę podzieliła przez pięć lat, co dało kwotę maksymalnego świadczenia wyrównawczego w wysokości 151.329,76 zł. Jako podstawę dochodzonego roszczenia powódka wskazała art. 764³ § 2 k.c. (pозew k. 1 – 11).

W odpowiedzi na pozew pozwany (...) S.A. z siedzibą w W. wniósł o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów postępowania według norm przepisanych. W uzasadnieniu podniósł, iż brak jest przesłanek przewidzianych w art. 764⁽³⁾ k.c. W okresie współpracy stron powódka pozyskała zaledwie 279 nowych klientów, tym samym zawierając zaledwie 2 umowy ubezpieczenia miesięcznie, co biorąc pod uwagę fakt 11 letniej współpracy, nie jest wynikiem imponującym. Istnieje również ogromna dysproporcja pomiędzy liczbą umów ubezpieczenia, do zawarcia, których doprowadziła powódka, a liczbą umów powierzonych jej do obsługi. Tak ogromny portfel polis został powierzony powódce z tej przyczyny, że Dyrektorem Oddziału w S., w ramach, którego działała powódka był jej mąż Z. W., który powierzał jej do obsługi polisy po innych przedstawicielach, często kosztem innych przedstawicieli ubezpieczeniowych działających na rzecz pozwanego. Pozwany zaprzeczył również, że powódka doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami z uwagi na fakt, iż w większości przypadków wzrost składki opłacanej przez klientów spowodowany był indeksacją składki, a nie działaniami powódki, mającymi na celu wzrost składki opłacanej przez klientów. Powódka w sposób błędny utożsamia korzyści pozwanego z sumą wpłaconych składek w związku z tym, że składki wpłacane przez klientów nie stanowią własności pozwanego, ani Towarzystwa, lecz mają na celu zabezpieczenie bezpieczeństwa materialnego klientów na przyszłość. Towarzystwo zobowiązane jest do wypłaty świadczeń w przypadku zaistnienia zdarzeń objętych umowami ubezpieczenia, co sprawia, że wysokość świadczenia znacznie przekracza sumę wpłaconych składek. Zakwestionował nie tylko zasadność, ale i wysokość dochodzonego przez powódkę świadczenia wyrównawczego. Wskazał, iż jedynie prowizja początkowa, czyli prowizja za pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia może stanowić wyłączną podstawę obliczenia maksymalnej wysokości świadczenia wyrównawczego. Tymczasem przy jej obliczaniu, powódka uwzględniła całość otrzymanego wynagrodzenia, w tym prowizję odnowieniową oraz wynagrodzenie za pośredniczenie przy przystąpieniu klientów do OFE. Odwołując się do zestawienia wynagrodzeń wypłaconych powódce z tytułu wykonywania różnych rodzajowo czynności wskazał, że łączna suma prowizji początkowej wypłaconej powódce w okresie ostatnich 5 lat współpracy wynosiła (...) zł, natomiast średnia roczna prowizja powódki z tytułu pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia wynosi (...) zł i ta właśnie kwota winna wyznaczać maksymalną wysokość świadczenia wyrównawczego, dochodzonego przez powódkę. Także wysokość prowizji otrzymywanej przez powódkę od umów zawartych z klientami, które to umowy zostały przekazane powódce do obsługi, nie powinna być w ogóle brana pod uwagę zarówno przy ocenie zasadności roszczenia, jak również przy obliczaniu górnej granicy świadczenia wyrównawczego (odpowiedź na pozew k. 172-178).

Na rozprawie w dniu 5 czerwca 2013 r. powódka, działająca za pośrednictwem profesjonalnego pełnomocnika, zmodyfikowała powództwo w ten sposób, że wniosła o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanego odsetek ustawowych od dnia 30 czerwca 2009 r. do dnia zapłaty, zaś w pozostałej części, tj. w zakresie żądania odsetek od dnia 22 czerwca 2009 r. cofnęła powództwo (protokół rozprawy z dnia 5 czerwca 2013 r. k. 571-572).

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W latach 1994-1997 E. W. (1) była zatrudniona na stanowisku kierowniczym w centrali handlu zagranicznego spółki zajmującej się sprzedażą statków i wyposażenia okrętowego, a następnie w banku, gdzie zajmowała się obsługą kredytów hipotecznych i sprawowała kierownictwo nad 20-osobowym zespołem. Z uwagi na wysokie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe powódka w 1994 r. otrzymała propozycję współpracy w Towarzystwie (...) S.A. Potencjalny pracodawca zapewniał wówczas powódkę, iż docelowo powyższa spółka ma zostać przekształcona w firmę rodzinną, oraz, że w przyszłości zarówno ona, jak i jej mąż będą mogli objąć część firmy (zeznania powódki k. 572).

W dniu 3 grudnia 1997 r. powódka E. W. (2) i poprzednik prawny pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. zawarli na czas określony, tj. do dnia 3 marca 1998 r. umowę o współpracy, mocą, której pozwany zlecił powódce wykonywanie w jego imieniu i na jego rzecz określonych w umowie czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego za wynagrodzeniem

ustalonym, jako prowizja. W kolejnych latach strony zawierały nowe umowy w tym przedmiocie, przy czym ostatnia datowana była na dzień 1 stycznia 2004 r. Szczegółowy zakres zleconych czynności i usług, jak również zasady ustalania wynagrodzenia powódki określano w aneksach i załącznikach do w/w umów, stanowiących ich integralną część. W załączniku nr I do umowy z dnia 1 grudnia 2001 r. ustalono, że wynagrodzenie agenta z tytułu umów zawartych za jego pośrednictwem lub przez niego obsługiwanych składać się będzie z dwóch rodzajów prowizji - tzw. prowizji początkowej oraz tzw. prowizji odnowieniowej. Z kolei prowizja początkowa składa się z dwóch części - 1/12 prowizji początkowej stanowiła prowizję za pośredniczenie przy zawarciu umowy i przysługiwała agentowi z chwilą zawarcia umowy ubezpieczenia; druga część prowizji początkowej w wysokości 11/12 przysługiwała za osiągnięcie rezultatu w postaci utrzymania w mocy zawartej umowy ubezpieczeniowej w drugim roku polisowym. Z kolei tzw. prowizja odnowieniowa przysługiwała agentowi za obsługę zawartych uprzednio umów ubezpieczenia (umowy o współpracy wraz z załącznikami k. 15 – 59, zeznania świadka M. S. k. 301-305, zeznania powódki k. 572).

W oparciu o obowiązujące kolejno umowy powódka od dnia 3 grudnia 1997 r. dokonywała w imieniu i na rzecz pozwanego czynności w nich określonych, uzyskując z tego tytułu wynagrodzenie prowizyjne (okoliczność bezsporna).

W dniu 1 grudnia 2008 r. pozwany wypowiedział powódce umowę z dnia 1 stycznia 2004 r. z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, zobowiązując ją jednocześnie do rozliczenia się z powierzonym mieniem. Powyższa umowa uległa rozwiązaniu z dniem 28 lutego 2009 r. (rozwiązanie umowy o współpracy przez (...) S.A. z zachowaniem okresu wypowiedzenia k. 60, zeznania świadka M. S. k. 301-305, zeznania powódki k. 572).

W okresie od dnia 1 marca 2004 r. do dnia 28 lutego 2009 r. pozwany wypłacił powódce łączny dochód brutto w wysokości (...) zł, co daje średni roczny dochód w wysokości (...) zł (rachunki wystawione przez pozwanego na rzecz powódki k. 116-166, zestawienie k. 167).

W opisanym powyżej okresie współpracy stron powódka pośredniczyła w zawarciu 524 umów ubezpieczenia, z których 194 umowy stanowiły polisy własne z wartością składki rocznej na dzień 26 lutego 2009 r. wynoszącą 559.411,01 zł, 296 umów stanowiły polisy powierzone, w których wzrost składki rocznej, stanowiący różnicę z dnia rozwiązania umowy i z dnia przejścia klientów wyniósł 565.790,14 zł, natomiast 34 umowy stanowiły polisy powierzone, w których wzrost rocznej składki wyniósł 26.760,89 zł. W 2008 r. wskaźnik migracji w postaci ubytku polis z portfela powódki wyniósł 4,48%. Na dzień 1 marca 2009 r. w portfelu powódki znajdowało się 518 polis, w tym 194 własnych (70%) oraz 324 przejętych (44,3%) (zestawienie k. 62-75, wskaźnik migracji k. 115).

Według stanu na dzień 20 lutego 2013 r. w portfelu powódki znajdowało się 277 polis własnych oraz 731 polis przejętych do obsługi, z których 372 polisy pozostawały czynne, w tym 152 umowy zostały zawarte za pośrednictwem powódki (54,9%), natomiast 220 stanowiły umowy ubezpieczenia, które zostały przejęte przez powódkę do obsługi (30%) (zestawienie k. 428-470).

W okresie dwóch lat od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia umowy, powódka zobowiązana była do nieprowadzenia działalności konkurencyjnej w zakresie ubezpieczeń na życie lub oferowania innych usług finansowych objętych zakresem działania umowy agencyjnej. Zakaz ten odnosił się tylko i wyłącznie do klientów, którzy za jej pośrednictwem zawarli umowę ubezpieczenia z pozwanym lub skorzystali z innych usług finansowych objętych umową agencyjną zawartą przez strony (umowa o współpracy z dnia 1 stycznia 2004 r. k. 15-18, zeznania powódki k. 572).

Powódka była wysoko oceniana przez pozwanego, otrzymywała wyróżnienia oraz dyplomy. Doceniając wyniki indywidualnej pracy E. W. (1), jej zaangażowanie, zdolności organizacyjne i umiejętność pracy w zespole, jako agenta, powierzono jej pełnienie funkcji U. Menadżera w Oddziale (...) w S.. W rankingach prowadzonych na potrzeby Towarzystwa, a następnie pozwanej, stworzony przez powódkę zespół znajdował się zawsze na czele wyróżniających się w kraju Oddziałów – w 2000 r. w (...) Konkursie (...) Oddział kierowany przez powódkę zajął 7 miejsce na 54, które były zakwalifikowane do „Konkursu Najlepsze Zespoły w P.”, pretendując do Klubu (...). Również indywidualne wyniki powódki stawiała ją na czele agentów z uwagi na fakt wysokiej znajomości rynku, produktów oferowanych przez dającego zlecenie oraz skuteczności powódki, jako agenta. W rankingu (...) do (...) Konkursu za okres 01.01.2007 – 31.12.2007 powódka zajęła 20 miejsce, natomiast za okres 1.01.2008 – 31.12.2008 powódka zajęła 8 miejsce. Z kolei

w rankingu (...) Managerów do (...) Konkursu(...)powódka zajęła 7 miejsce. Za osiągnięcia w sprzedaży produktów powódka otrzymywała liczne nagrody w postaci pucharów, statuetek oraz dyplomów, w tym m.in. w kategorii „Najlepszy debiut w roku 1998 (III miejsce) „za wysoką sprzedaż Funduszy (...) 1.01-30.06.2006 r.”, „za bardzo dobre wyniki sprzedaży (...) za 2006 r.” oraz „za I miejsce w (...)za najwyższą efektywność w sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie w 2002 roku mierzoną składką roczną”. Jeździła również na wycieczki zagraniczne w tym do Z. (ranking (...) do (...)Konkursu za okres 1.01.2007 – 31.12.2007 k. 94-95, ranking (...)Managerów do (...) Konkursu (...) k. 96-97, ranking (...) (...) Konkursu (...)za okres 1.01.2008 – 31.12.2008 k. 98-103, list gratulacyjny z listopada 2007 r. k. 104, dyplom z dnia 2 lutego 2007 r. k. 105-list gratulacyjny z dnia 9 listopada 2005 r. k. 106, dyplom za I miejsce w 2002 r. k. 107, zestawienie 50 najlepszych zespołów – unitów od początku roku 1999 k. 108, dyplom za najlepszy debiut k. 109 zeznania powódki k. 572).

Pismem z dnia 22 czerwca 2009 r. powódka wystąpiła do pozwanego z żądaniem wypłaty na jej rzecz świadczenia wyrównawczego w kwocie 151.329,76 zł, lecz ten odmówił jego zapłaty, powołując się na brak wykazania przesłanek, od których uzależniono prawo dochodzenia takiego świadczenia. Powyższe wezwanie zostało doręczone pozwanemu w dniu 30 czerwca 2009 r. (wezwanie do uznania prawa do świadczenia wyrównawczego i do dobrowolnej zapłaty k. 88-91, pismo pozwanego z dnia 20 lipca 2009 r. k. 92-93, protokół rozprawy z dnia 5 czerwca 2013 r. k. 571-572).

Powyżej opisany stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie powołanych dokumentów, których autentyczności, pomimo złożenia ich w kserokopiach, oraz zgodności z rzeczywistym stanem rzeczy nie kwestionowała żadna ze stron niniejszego postępowania. Zbędnym było zatem żądanie oryginałów w/w dokumentów, a możliwym stało się oparcie na nich, jako na dowodach, o których stanowi art. 308 k.p.c.

Na wiarę zasługiwały również zeznania powódki E. W. (1) (k. 229-230, k. 572) przede wszystkim w zakresie jej twierdzeń dotyczących informacji pochodzących z wyżej przywołanych dokumentów, jako że były one logiczne, spójne i potwierdzały w całej rozciągłości ustalenia poczynione w oparciu o powołane wyżej dokumenty. Na całkowite uwzględnienie zasługują również twierdzenia powódki odnośnie tego, że przekazywanie na jej rzecz polis przez jej męża Z. W. nie było jego decyzją prywatną i wymagało zgody centrali pozwanego, bez której to zgody powódka nie otrzymałaby powyższych polis do obsługi. Powyższe potwierdziły również zeznania świadka M. S. (k. 301-305), która wskazała, że o przekazywaniu polis decydowali dyrektorzy oddziałów, którzy robili to z upoważnienia spółki, natomiast dokumenty dotyczące przekazania musiały być zgodne z procedurami (...). Dodatkowo przekazywanie polis było obarczone szeregiem kryteriów takich jak, m.in. staż współpracy. Świadek wskazała również, że wyniki sprzedażowe oddziału kierowanego przez powódkę były bardzo wysokie, co potwierdzają załączone do akt sprawy dokumenty. Zeznania wyżej wymienionego świadka, jako korespondujące z pozostałym zgromadzonym w sprawie materiałem dowodowym, jak również z zeznaniami samej powódki Sąd uznał za całkowicie wiarygodne.

Wskazać przy tym należy, że powołane wyżej okoliczności faktyczne były, co do zasady bezsporne pomiędzy stronami, w szczególności powódka ostatecznie nie kwestionowała informacji wynikających ze złożonych przez pozwanego zestawień dotyczących wypłacanych na jej rzecz wynagrodzeń oraz zawartych za jej pośrednictwem i obsługiwanych przez nią umów, za wyjątkiem pewnego ich doprecyzowania pod względem liczbowym.

Przedmiotem sporu pomiędzy stronami była bowiem odmienna ocena prawna powołanych wyżej okoliczności faktycznych, w świetle przewidzianych w art. 764³ k.c. przesłanek warunkujących nabycie prawa do świadczenia wyrównawczego oraz ocena pracy powódki, co miało wpływ na ocenę zasadności przyznania świadczenia wyrównawczego.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo było częściowo zasadne.

Stosownie do treści przepisu art. 764³ 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.

Określona w cytowanym przepisie instytucja świadczenia wyrównawczego wprowadzona została przez ustawę z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy - Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 74 poz. 857), inkorporując do polskiego systemu prawa cywilnego postanowienia dyrektywy Rady Wspólnoty Europejskiej z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie harmonizacji prawa państw członkowskich dotyczących samodzielnych agentów handlowych. Ustawa ta weszła w życie z dniem 9 grudnia 2001 r., a regułę intertemporalną dotyczącą stosowania jej przepisów zawierał art. 2, który stanowił, iż do umów agencyjnych zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy stosuje się przepisy dotychczasowe. Jednakże do umów agencyjnych zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy stosuje się przepisy tej ustawy po upływie roku od dnia jej wejścia w życie, jeżeli umowy te zostały zawarte pomiędzy przedsiębiorcami (patrz art. 2 ust. 3 cytowanej ustawy). Powołane wyżej przepisy intertemporalne stały się przedmiotem wykładni Trybunału Konstytucyjnego w sprawie oznaczonej sygn. akt. P 16/06, (OTK-A 2007, z. 7, poz. 79), badającego ich zgodność z Konstytucją RP. W powołanym powyżej wyroku Trybunał Konstytucyjny wskazał między innymi, że wynikająca z art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 26 lipca 2000 r., zasada bezpośredniego działania ustawy nowej odnosi się wyłącznie do tych umów zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy, które obowiązywały pomiędzy stronami w terminie wskazanym w tej normie prawnej, to jest w dniu 9 grudnia 2001 r. Nowa ustawa, wprowadzająca między innymi instytucję świadczenia wyrównawczego, nie obejmuje natomiast tych umów, zawartych przed wejściem w życie ustawy z dnia 26 lipca 2000 r., które wygasły (zostały rozwiązane) przed dniem 9 grudnia 2001 r., a więc po wejściu w życie ustawy wprowadzającej świadczenie wyrównawcze do obrotu prawnego, ale przed wejściem w życie wyjątkowej regulacji przewidzianej w art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 26 lipca 2000 r.

Odnosząc powyższe rozważania do opisanego na wstępie stanu faktycznego wskazać należy, że strony łączył szereg umów agencyjnych - pierwsza umowa zawarta w dniu 3 grudnia 1997 r. oraz kolejne, w tym między innymi umowa zawarta przez strony w dniu 1 grudnia 2001 r. i w dniu 1 stycznia 2004 r. W drugiej z powołanych wyżej umów strony postanowiły przy tym, że z chwilą jej zawarcia przestają obowiązywać (wygasają) wszelkie umowy wcześniejsze zawarte przez strony, które dotyczą spraw objętych jej zakresem (patrz § 18 umowy z dnia 1 grudnia 2001 r. - k. 36). Wobec powyższego, w świetle art. 2 ust. 3 cytowanej ustawy z dnia 26 lipca 2000 r., dla oceny zasadności roszczenia powódki znaczenie mieć może jedynie umowa z dnia 1 grudnia 2001 r. oraz z dnia 1 stycznia 2004 r. i odnoszące się do nich wysokość, sposób płatności i rodzaje prowizji przysługujących agentowi. W odniesieniu do pozostałych umów, z uwagi na ich wygaśnięcie przed dniem 9 grudnia 2001 r., instytucja świadczenia wyrównawczego nie ma zastosowania.

Jak już wspomniano wyżej, przesłankami warunkującymi zasadność roszczenia o świadczenie wyrównawcze (art. 764.³ k.c.) są : po pierwsze - rozwiązanie przez strony umowy agencyjnej, po drugie - pozyskanie przez agenta w czasie trwania umowy nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, po trzecie - czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów zawartych z tymi klientami, po czwarte - za wypłatą świadczenia wyrównawczego przemawiać winny względy słuszności, w szczególności utrata przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami. Pomiędzy przesłanką obejmującą pozyskanie przez agenta nowych klientów lub doprowadzenia do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami i przesłanką obejmującą czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści, musi zachodzić związek przyczynowy.

Wymienione wyżej, pierwsze dwie przesłanki warunkujące zasadność roszczenia o świadczenie wyrównawcze zdają się nie nastroczać trudności interpretacyjnych. Inaczej jest w przypadku pojęcia znacznych korzyści, o których mowa w art. 764.³ k.c., które nie zostało przez ustawodawcę zdefiniowane. W doktrynie można wyróżnić dwa poglądy:

a) węższy, utożsamiający pojęcie znacznych korzyści odnoszonych przez dającego zlecenie z korzyściami stricte majątkowymi i sprowadzający je do korzyści, które są bezpośrednim rezultatem zawartych umów - świadczeń przysługujących dającemu zlecenie na podstawie umów zawartych przez agenta z nowymi klientami (patrz tak: K. Szczepanowska-Kozłowska, Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r. w sprawie oznaczonej sygn. akt I CK 207/05, Glosa 2006, z. 4, s. 44 i n.);

b) szerszy, wskazujący, że owe korzyści obejmują poza faktycznymi korzyściami wynikającymi bezpośrednio z umów zawartych przez agenta, które zleceniodawca uzyskuje po ustaniu stosunku agencyjnego, również korzyści potencjalne, możliwe do osiągnięcia w związku z przyszłymi umowami, które zleceniodawca zawrze z klientami pozyskanymi przez agenta. Według tego ujęcia poza korzyściami majątkowymi uwzględnić należy również tzw. „goodwill” dającego zlecenie, na który zapracował agent. Pogląd ten podziela Sąd Najwyższy (patrz: wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r. w sprawie oznaczonej sygn. akt I CK 207/05, OSNC 2006 oraz późniejszy z dnia 29 września 2011 r. w sprawie o sygn. akt IV CSK 650/10, OSNC 2012/4/51, w którym SN podkreślił, iż znaczna korzyść objęta art. 764³ § 1 k.c. nie sprowadza się do konkretnych sum pieniężnych uzyskiwanych przez dającego zlecenie, chodzi tu bowiem o korzyść w znaczeniu ogólniejszym, na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi przez byłego agenta może prowadzić 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 po rozwiązaniu umowy spowodować możliwość uzyskania przez dającego zlecenie, stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli).

Sąd, opowiadając się za drugim z prezentowanych powyżej poglądów, odnoszących się do pojęcia korzyści uzyskiwanych przez dającego zlecenie, koniecznym uznaje więc za zasadne zdefiniowanie rozmiaru korzyści, który w cytowanym powyżej przepisie określony został jako „znaczny”.

Przez znaczną korzyść, w gramatycznym ujęciu tego terminu, rozumieć należy korzyść przekraczającą w danych stosunkach zwykłą miarę uzyskiwanych korzyści. Dla takiego ujęcia koniecznym staje się jednak ustalenie punktu odniesienia – miernika - pozwalającego uznać daną korzyść za korzyść znaczną. Zgodnie z powołanym orzeczeniem Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., które w pełni podziela również Sąd orzekający w sprawie niniejszej, miernikiem tym nie może być przy tym skala korzyści uzyskiwanych w ramach całego przedsiębiorstwa dającego zlecenie. Przy takim bowiem zapatrywaniu, biorąc pod uwagę znaczny rozmiar działalności dającego zlecenie, prowadzonej w oparciu o znaczną liczbę działających agentów, żadna korzyść wypracowana przez pojedynczego agenta nie mogłaby być uznana, w świetle globalnie uzyskiwanych korzyści - za korzyść znaczną. Właściwym punktem odniesienia powinny być w tym przypadku efekty działalności innych agentów działających na rzecz tego zleceniodawcy i korzyści osiągnane przez zleceniodawcę z ich działalności. Jak trafnie wskazano w literaturze przedmiotu, o znaczących korzyściach w odniesieniu do umów zawartych przez danego agenta ubezpieczeniowego, będzie można mówić wtedy, gdy liczba zawartych przez niego w trakcie trwania umowy agencyjnej umów będzie wyższa niż średnia liczba umów przypadająca na przeciętnego agenta w tym czasie. Za takim poglądem zdaje się przemawiać także sama specyfika działalności dającego zlecenie, których przychody są rezultatem usług świadczonych przez wielu agentów. Dającego zlecenie obciąża przy tym ryzyko związane z niewykonaniem takiej umowy w przyszłości, mimo że agent otrzymał prowizję. Oczywistym jest zatem, że dający zlecenie uzyskuje korzyści z pracy agentów, ale te korzyści stanowią normalny rezultat ukształtowania wzajemnej relacji kontraktowej. Dlatego też o znaczących korzyściach można mówić dopiero wówczas, gdy liczba zawartych przez danego agenta umów przewyższa liczbę umów zawartych przez innych agentów (patrz tak: K. Szczepanowska-Kozłowska we wskazanej powyżej glosie).

Mając na względzie powyższe kryteria Sąd Okręgowy uznał, że praca powódki, ilość pozyskanych przez nią klientów i rozmiar czerpanych przez pozwanego korzyści z umów zawartych przez nią lub przez nią utrzymanych uzasadniają przyznanie jej świadczenia wyrównawczego.

Bez wątpienia w rozpoznawanej sprawie spełnione zostały dwie pierwsze przesłanki prawa do świadczenia wyrównawczego (art. 764³ k.c.), tj. umowa z agentem została rozwiązana i agent w okresie objętym umową agencyjną stworzył portfel 524 klientów (194 stanowili klienci nowi, 296 stanowili klienci przejści, natomiast 34 stanowili klienci powierzeni), co stanowiło wskaźnik ponad przeciętny i zostało dostrzeżone przez samego pozwanego, który wielokrotnie nagradzał powódkę dyplomami, pucharami i statuetkami. Należy wskazać, iż zupełnie niezasadnym był zarzut pozwanego, iż portfel powódki był wyjątkowy i nie zdarzało się tak w firmie pozwanego, iż agenci otrzymywali tak dużą liczbę polis przejętych, zaś sytuacja ta wynikała stad, iż mąż powódki był dyrektorem oddziału. Z zestawienia złożonego pozwanego (k. 416 i następne) wynika jednak, iż wielu innym przedstawicielom przekazywano do obsługi nawet więcej polis niż otrzymała powódka. Nadto z zestawienia pozwanego wynika, iż powódka zajmowała bardzo wysoką pozycję wśród agentów pozwanego. Należy podkreślić, iż nawet nie uwzględniając zastrzeżeń powódki w późniejszych pismach, wynika, iż w rankingu najlepszych przedstawicieli wg ogólnej liczby polis powódka zajmowała wysokie 124 miejsce (należy również podkreślić, iż ranking obejmuje 10% liczby agentów), zaś według polis czynnych miejsce 126. Powódka zatem była bez wątpienia agentem wybitnym. Okoliczności te wskazują, że w tych latach powódka rzeczywiście była efektywnym agentem przynoszącym zleceniodawcy określone profity w tym nowych klientów stanowiących bazę danych na przyszłość.

Oceniając z kolei istnienie pozostałych przesłanek warunkujących nabycie prawa do świadczenia wyrównawczego w oparciu o powołane wyżej umowy (czerpanie znacznych korzyści, względy słuszności) uznać należało, że i w tym zakresie powódka, na której - zgodnie z ogólną regułą przewidzianą w przepisie art. 6 k.c. i art. 232 k.p.c. spoczywał ciężar dowodu – udowodniła zasadność swojego roszczenia.

Jak już zostało zauważone Sąd Okręgowy stoi na stanowisku, że pojęcie czerpania znacznych korzyści należy rozumieć szeroko. Wyznacznikiem jest więc nie tylko aspekt majątkowy (dochód z zawartych polis) ale i korzyści potencjalne, które zleceniodawca może uzyskać po ustaniu umowy z agentem. Chodzi tu więc o możliwość korzystania z wypracowanej przez agenta bazy klientów, możliwość zawierania z tymi klientami nowych, różnego rodzaju umów, elementy promocyjne, zaufanie do firmy (tzw. goodwill). Te wszystkie okoliczności, w powiązaniu z korzyściami czysto finansowymi, powodują przekonanie Sądu, że pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych przy udziale powódki. Na dzień 1 marca 2009 r. w portfelu powódki znajdowało się 518 polis, w tym 194 własnych oraz 324 przejętych. Z kolei według stanu na dzień 20 lutego 2013 r. w portfelu powódki znajdowało się 277 polis własnych oraz 731 polis przejętych do obsługi, z których 372 polisy pozostawały czynne, w tym 152 umowy zostały zawarte za pośrednictwem powódki, natomiast 220 stanowiły umowy ubezpieczenia, które zostały przejęte przez powódkę do obsługi. Zestawienie polis własnych i przejętych za okres od dnia 1 marca 2009 r. do dnia 20 lutego 2013 r. wskazuje, że korzyści osiągnane przez pozwanego w każdym z minionych lat kształtują się następująco: za okres 01.03.2009 – 28.02.2010 – (...) zł (polisy własne) i (...)zł (polisy przejęte), za okres 01.03.2010 – 28.02.2011 – (...) zł (polisy własne) i (...) zł (polisy przejęte), za okres 01.03.2011 – 28.02.2012 – (...) zł (polisy własne) i (...) zł (polisy przejęte) oraz za okres 01.03.2012 – 28.02.2013 – (...)zł (polisy własne) i (...) zł (polisy przejęte). Powyższe oznacza, iż powódka swoimi zabiegami skutecznie budowała pozytywny wizerunek pozwanego i pozyskała dla niego w miarę stałą klientelę, która może stanowić solidną bazę na przyszłość.

Wreszcie wskazać należy, iż w ocenie Sądu orzekającego w sprawie niniejszej, za uwzględnieniem roszczenia powódki przemawiają zasady (względy) słuszności, o których mowa w art. 764³§ 1 k.c. zdanie drugie.

Powódka E. W. (1) współpracowała z pozwanym przez 11 lat, przyczyniając się w znacznym stopniu do zwiększenia obrotów firmy. W okresie współpracy stron pozwany doceniał pracę powódki, która była wyróżniającym się, zaangażowanym i efektywnym agentem, o czym świadczą przyznane jej dyplomy, puchary i statuetki. Niewątpliwie powódka otrzymywała wysokie wynagrodzenie za swoją pracę, ale wysokie wynagrodzenie było właśnie wprost proporcjonalne do wkładu pracy powódki i uzależnione od ilości zawartych przez nią umów. Wypowiedzenie umowy było zdarzeniem nagłym i pozbawiło powódkę prawa korzystania z tego, co w toku lat pracy osiągnęła, tym bardziej, że obowiązywał ją zakaz użycia utworzonej przez siebie bazy danych klientów. Powódka utraciła zatem prawo do pobierania prowizji od zawartych przez nią umów, w sytuacji, gdy, biorąc pod uwagę czas pracy na rzecz pozwanego,

miała prawo liczyć na dalszą i wieloletnią współpracę. Żadne względy słuszności nie przemawiają za tym, żeby odmówić powódce prawa do świadczenia wyrównawczego.

Nie zostało przy tym w procesie tym wykazane, aby po stronie powódki zaistniały ujemne przesłanki określone w art. 764 (4) k.c. Zgodnie z tym przepisem, świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli: dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia; agent wypowiedział umowę, chyba, że wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami, za które odpowiada dający zlecenie, albo jest usprawiedliwione wiekiem, ułomnością lub chorobą agenta, a względy słuszności nie pozwalają domagać się od niego dalszego wykonywania czynności agenta; agent za zgodą dającego zlecenie przeniósł na inną osobę swoje prawa i obowiązki wynikające z umowy. W sprawie tej żadna z powyższych okoliczności nie zachodzi. Strona pozwana wskazywała, co prawda, iż w toku współpracy stron powódka nie wykazywała się rzetelnością, jednakże powyższej okoliczności nie udowodniła. Wreszcie, bezsporne jest w sprawie i to, że powódka dochowała rocznego terminu do dochodzenia świadczenia wyrównawczego (art. 7643 § 5 k.c.).

Regulacja zawarta w art. 7643 § 2 k.c. nie określa metody obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego. Wskazuje jedynie na zasadę ustalania jego górnej granicy, która 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. Jak wskazał Sąd Najwyższy w uzasadnieniu do powoływanego już wyroku z dnia 29 września 2011 r. ustawodawca pozostawił sądowi swobodę polegającą na możliwości indywidualizacji ocen w tym zakresie, formułowanych na podstawie określonego stanu faktycznego. W ocenie Sądu Najwyższego, istnieje możliwość zastosowania art. 322 k.p.c., gdyż roszczenie przewidziane w art. 764 (3) k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ściśle udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Należy także brać pod uwagę partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta; ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o ekwiwalent za wykonane prace, ale o ocenę udziału finansowego byłego agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Poza tym w art. 764 (3) § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta, jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764 (3) § 1 k.c. traktuje się, jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

Z powyższego wynika zatem, że Sąd Najwyższy zaakcentował partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta, oceniany w świetle korzyści uzyskanych przez jego partnera.

Jak wynika z dowodów zebranych w sprawie w dniu zakończenia współpracy, tj. w dniu 1 marca 2009 r. czynne pozostawały 194 polisy własne (70% spośród zawartych polis ogółem) i 324 polisy przejęte (44,3%). Z kolei rok po zakończeniu współpracy czynne pozostawały 184 polisy własne (66,4%) oraz 290 polis przejętych (39,7%), zaś w dniu 20 lutego 2013 r. czynne pozostawały 152 polisy własne (54,9%) i 220 polis przejętych (30%). (k.488 pismo pełnomocnika pozwanego)

Do obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać jednak liczbę umów zawartych łącznie przez powoda i umów, które trwały w okresie roku po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Gdyż to właśnie ten okres jest najbardziej miarodajny dla oceny pracy agenta, nie zaś wskaźnik utrzymalności polis w trakcie trwania umowy agencyjnej. Z przepisu art. 764³ § 5 kc wynika, iż agent winien zgłosić żądanie wypłaty świadczenia wyrównawczego przed upływem roku od rozwiązania umowy, w ocenie Sądu treść tego przepisu wskazuje, iż przy ocenie przesłanki dalszego czerpania korzyści ramy czasowe nie powinny sięgać zbyt daleko i powinny być ograniczone rocznym terminem wskazanym w tym przepisie. Bowiem powyższe odzwierciedla trwałość stworzonej przez agenta bazy klientów, a w konsekwencji trwałość skutków jakie dla dającego zlecenie przyniosła jego działalność. W tym względzie należy zauważyć (k.488-zestawienie pozwanego), iż na dzień 1 marca 2009 r. w portfelu powódki było 518 polis, w tym 194 własne, a 324 przejęte. Na dzień 1 marca 2010 r. czynnych było 184 polis własnych i 290 polis przejętych.

Należy zauważyć, iż wskaźnik utrzymalności po upływie roku od zakończenia współpracy stron polis własnych jest bardzo wysoki i wynosi 94,8%, zaś polis przejętych 86,8%.

Z tytułu wpłaty składek przez klientów w latach 2009-2013 pozwany odnotował następującą korzyść: w roku 2010 – (...) zł (polisy własne) i (...)zł (polisy przejęte), w roku 2011 – (...) zł (polisy własne) i (...) zł (polisy przejęte), w roku 2012 – (...) zł (polisy własne) i (...)zł (polisy przejęte) oraz w roku 2013 - (...) zł (polisy własne) i (...) zł (polisy przejęte). Łączna suma składek w latach 2010-2013 wyniosła zatem (...) zł. Jednakże trzeba również pamiętać o tym, że pozwany oprócz czerpania korzyści ze składek ponosi dodatkowo koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa (np. pracowników, biur, zobowiązań fiskalnych wobec Państwa), co niewątpliwie zmniejsza korzyści przez niego uzyskiwane. Należy podkreślić, iż powódka reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika zaniechała inicjatywy dowodowej i nie wniosła o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego aktuarusza na okoliczność ustalenia ile wynoszą korzyści uzyskiwane przez pozwanego z umów z klientami, jak również co do szczegółowego wyliczenia na ile powódka doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, zaś przeprowadzenie tegoż dowodu spoczywało na powódce.

W okresie od dnia 1 marca 2004 r. do dnia 28 lutego 2009 r. pozwany wypłacił powódce łączny dochód brutto w wysokości (...) zł, co daje średni roczny dochód w wysokości (...) zł (rachunki wystawione przez pozwanego na rzecz powódki k. 116-166, zestawienie k. 167). Należy wskazać, iż pozwany również kwestionował prawidłowość wyliczenia średniego rocznego wynagrodzenia powódki, wskazując, iż powódka uwzględniła całość otrzymanego wynagrodzenia, w tym prowizję odnowieniową oraz wynagrodzenia przy przystąpieniu klientów do OFE, zaś winna uwzględnić jedynie prowizję początkową. W ocenie Sądu stanowisko pozwanego nie zasługuje na uwzględnienie. Do wyliczenia średniego rocznego wynagrodzenia należy uwzględnić każdy rodzaj wynagrodzenia jaki otrzymywał agent bez dzielenia tego na tzw. prowizję początkową, odnowieniową czy nadprowizję, z wyjątkiem zwrotu wydatków.

W ocenie Sądu wyliczenie świadczenia wyrównawczego winno uwzględniać relację utrzymalności polis do średniego rocznego wynagrodzenia powódki i stanowić wynik mnożenia tychże wartości. Sam wskaźnik utrzymalności polis w przypadku powódki powoduje, iż uzasadnione jest przyznanie świadczenia wyrównawczego w górnej granicy. Jednakże z uwagi na zaniechanie inicjatywy dowodowej przez powódkę w zakresie wyżej wspomnianym, ściśle wyliczenie według powyższego wzoru nie było możliwe, Sąd oparł się zatem na art. 322 kpc, obniżając wskaźnik procentowy utrzymalności polis do 2/3 i mnożąc tę wielkość przez średnie roczne wynagrodzenie powódki – 151 328,75 zł, co daje kwotę 100 000 zł. Zdaniem Sądu tytułem świadczenia wyrównawczego rekompensuje powódce wypowiedzenie umowy agencyjnej i uwzględnia kryteria, o jakich traktował Sąd Najwyższy i słuszność, których podziela Sąd w składzie rozpoznającym przedmiotową sprawę, uzasadniające przyznanie takiego świadczenia.

Na podstawie art. 481 k.c. Sąd zasądził od zasądzonej kwoty odsetki ustawowe. Zgodnie z art. 481 § 1 k.c. odsetki należą się, jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia. Nie było sporne w sprawie, że pismem z dnia 22 czerwca 2009 r. E. W. (1) zwróciła się do (...) S.A. z siedzibą w W. o wypłatę świadczenia. 22 czerwca 2009 r. była to data wysłania pisma pozwanemu, na rozprawie w dniu 5 czerwca 2013 r. pełnomocnik powódki wskazał, iż data doręczenia pisma pozwanemu to 30 czerwca 2009 r., czego pozwany nie kwestionował, zatem sąd uznał te okoliczności za przyznane. Mając na uwadze, iż sama zasadność żądania i jego wysokość wymaga weryfikacji pracy agenta i dokonania stosownych obliczeń, Sąd uznał, iż wg art. 455 kc spełnienie świadczenia winno nastąpić po upływie 14 dni i zasądził odsetki ustawowe od daty 14 lipca 2009 r.

W pozostałym zakresie Sąd roszczenie powódki oddalił, jako nieudowodnione, co do wysokości, orzekając jak w punkcie II sentencji orzeczenia. Wskazać należy, że oprócz wyżej powołanych argumentów uzasadniających przyznanie świadczenia wyrównawczego w kwocie 100 000 zł powódka nie przedstawiła innych przekonujących dowodów na podstawie, których można by uznać, że korzyści czerpane nadal przez pozwanego są tego rodzaju, że uzasadniają przyznanie wyższego świadczenia wyrównawczego. Ustalone przez Sąd świadczenie wyrównawcze mieści się w granicach ustawowych i nie pozostaje w oderwaniu od innych zasądzonych agentom świadczeń (por. wyrok S.A. z 24 listopada 2011 r. I ACa 405/11).

O kosztach Sąd orzekł na podstawie art. 100 k.p.c., zgodnie, z którym w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Powyższe koszty Sąd stosunkowo rozdzielił mając na uwadze, że powódka wygrała niniejsze postępowanie w 2/3, natomiast pozwany wygrał w 1/3. Na koszty procesu w łącznej kwocie 14801 zł składają się po stronie powódki: opłata od pozwu 7567 zł, wynagrodzenie pełnomocnika powódki 3600 zł, opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł (łącznie 11184 zł), zaś po stronie pozwanego wynagrodzenie pełnomocnika 3600 zł i opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł (łącznie 3617 zł). Mając na uwadze wynik procesu pozwany winien ponieść 2/3 kosztów czyli kwotę 9867,33 zł, zaś powódka kwotę 4933,66 zł. Zatem Sąd zasądził na rzecz powódki od pozwanego kwotę 6250,33 złotych (różnica kwot 11 184 zł – koszty poniesione, a kwotą 4933,66 zł – koszty które powinna ponieść powódka) tytułem zwrotu kosztów procesu.