

Sygn. akt II C 623/11

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 23 maja 2012 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie Wydział II Cywilny

w składzie:

Przewodniczący SSO Anna Falkiewicz-Kluj

Protokolant Wioletta Powała

po rozpoznaniu w dniu 22 maja 2012 r. w Warszawie na rozprawie

sprawy z powództwa M. K.

przeciwko (...) S.A. z siedzibą w W.

o zapłatę

I zasądza od (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz M. K. 26 724,38 /dwadzieścia sześć tysięcy siedemset dwadzieścia cztery 38/100) zł wraz z ustawowymi odsetkami od 10 sierpnia 2011 r do dnia zapłaty;

II. w pozostałym zakresie powództwo oddala;

III. koszty zastępstwa procesowego wzajemnie znosi;

IV. nakazuje pobrać od pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie 1 330 (jeden tysiąc trzysta trzydzieści) złotych tytułem części opłaty od której powódka była zwolniona;

V. pozostałe koszty sądowe przejmuję na rachunek Skarbu Państwa.

Sygn. akt II C 623/11

UZASADNIENIE

W pozwie z dnia 5 sierpnia 2011 r. powódka M. K. wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. kwoty 91.709,60 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych.

W uzasadnieniu wskazała, iż począwszy od dnia 12 listopada 1996 r. łączyła ją z pozwanym umowa agencyjna, która uległa rozwiązaniu na skutek wypowiedzenia przez (...) S.A. z siedzibą w W. w dniu 6 sierpnia 2008 r.

Pismem z dnia 12 grudnia 2008 r. powódka wystąpiła do pozwanego z żądaniem wypłaty świadczenia wyrównawczego w kwocie 76.128,63 zł, lecz ten odmówił jego zapłaty, powołując się na brak wykazania przesłanek, od których uzależniono prawo dochodzenia takiego świadczenia.

W ocenie powódki, istnieją przesłanki do żądania zapłaty świadczenia wyrównawczego, o których mowa w przepisie art. 764⁽³⁾ k.c. Powódka bowiem przez ponad 10 lat była agentem ubezpieczeniowym pozwanego i doprowadziła bezpośrednio do zawarcia szeregu umów ubezpieczeniowych, składka z których stanowić będzie stały strumień dochodów uzyskiwanych przez pozwanego i przyniesie mu niewątpliwie znaczną korzyść. Za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego przemawia również utrata jej prowizji jako agenta, której roczna wartość średnio

wynosiła (...) zł. Obliczając zatem utracone wynagrodzenie i przyjmując jako podstawę jego naliczenia średnioroczną prowizję, przy założeniu, że powódka utrzymywałaby portfel około 95 % dotychczasowych klientów, wynagrodzenie powódki rocznie wynosiłoby (...) zł. Takiej też kwoty powódka dochodzi w niniejszym postępowaniu, powiększając ją o skapitalizowane odsetki ustawowe liczone od dnia 11 marca 2009 r. do dnia wniesienia pozwu, tj. od dnia wyznaczonego pozwanemu jako dzień spełnienia świadczenia (pozew z dnia 5 sierpnia 2011 r. k. 1 – 122).

W odpowiedzi na pozew z dnia 4 października 2011 r. pozwany (...) S.A. z siedzibą w W. wniósł o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów procesu wraz z kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W jej uzasadnieniu podniósł brak przesłanek przewidzianych w art. 764³ k.c., które uzasadniałyby zasądzenie na rzecz powódki świadczenia wyrównawczego. Pozwany wyjaśnił, iż z ogólnej liczby 432 umów zawartych przez powódkę na rzecz pozwanego w całym okresie ich współpracy, tylko w przypadku 143 umów klienci płacili nadal składki - zgodnie z zestawieniem sporządzonym dnia 27 września 2011 r. Również odnośnie tzw. polis przejętych, których obsługę po innych agentach powierzono powódce, z ogólnej liczby 455 polis do dnia 27 września 2011 r. nadal obowiązywały zaledwie 143 umowy. W efekcie nie można uznać, że pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi przez powódkę.

Pozwany zarzucił również, że przeciwko przyznaniu powódce świadczenia wyrównawczego przemawiają względy słuszności - z jednej strony fakt, że powódka czerpała w toku trwania stosunków prawnych z pozwanym inne korzyści, nieobjęte wypłacanym wynagrodzeniem prowizyjnym (bezpłatne korzystanie z pomieszczeń i urządzeń biurowych pozwanego), z drugiej zaś fakt, że powódka mogła bez przeszkód podjąć podobną pracę po zakończeniu umowy z pozwanym, bowiem zakaz konkurencji dotyczył tylko braku możliwości „przeprowadzania klientów” do innych towarzystw ubezpieczeniowych. Nadto, (...) S.A. z siedzibą w W. wskazało, iż powódka wykonywała swoje czynności w sposób nie w pełni profesjonalny, bowiem jeden z klientów złożył skargę na jej działania. Pozwany kwestionował również samą wysokość świadczenia wyrównawczego żądanego w tej sprawie, wskazując, iż ewentualnie tylko wynagrodzenie z tytułu umów ubezpieczenia, w których zawarciu powódka uczestniczyła, powinno stanowić podstawę do obliczenia wysokości świadczenia (odpowiedz na pozew z dnia 4 października 2011 r. k. 65-109).

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 12 listopada 1996 r. powódka M. K. i poprzednik prawny pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. zawarli 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 przedostatnia datowana była na dzień 1 grudnia 2001 r. a ostatnia 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. oraz w analogicznym załączniku do umowy z dnia 1 stycznia 2004 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 k. 22 – 49, 187 – 193, zeznania powódki k. 198 – 200).

W oparciu o obowiązujące kolejno umowy powódka od dnia 12 listopada 1996r. dokonywała w imieniu i na rzecz pozwanego czynności w nich określonych, uzyskując z tego tytułu wynagrodzenie prowizyjne (okoliczność bezsporna).

W dniu 6 maja 2008 r. pozwany wypowiedział powódce umowę z dnia 1 stycznia 2004 r. z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, tj. ze skutkiem na dzień 6 sierpnia 2008 r. (pismo k. 110).

W opisanym powyżej okresie współpracy stron powódka pośredniczyła w zawarciu 432 umów ubezpieczenia, z których do dnia 27 września 2011 r. obowiązywało 143 (33%), stanowiąc tzw. „polisы czynne”. Powódka M. K. prowadziła również obsługę 455 umów zawartych przez innych agentów i przejętych przez powódkę. Z tytułu obsługi tej kategorii umów powódka otrzymywała wynagrodzenie stanowiące tzw. prowizję odnowieniową. Do dnia 27 września 2011 r. obowiązywały 143 z tychże umów. Po dacie rozwiązania umowy z powódką pozwany zawarł z klientami powódki 52 umowy (zestawienie k. 145 – 153, 157 - 169).

W okresie od września 2003 r. do sierpnia 2008 r. pozwany wypłacił powódce tytułem prowizji kwotę łącznie (...) zł, co w skali roku dawało kwotę (...) zł, w tym kwotę (...) zł. tytułem prowizji początkowej i kwotę (...) zł tytułem prowizji odnowieniowej (zeznania powódki k. 199, rachunki k. 50 – 109, zestawienie k. 154 – 156).

Z kolei, po dniu rozwiązania z powódką umowy tj. po dniu 6 sierpnia 2008 r. do dnia 11 kwietnia 2012 r. pozwany z tytułu zawartych we współpracy z powódką umów ubezpieczenia na życie uzyskał przychód w rozmiarze (...) zł, z czego z tytułu umów zawartych za pośrednictwem powódki kwotę (...) zł, zaś z tytułu umów zawartych z klientami po rozwiązaniu umowy o współpracę z M. K. kwotę (...) zł. W związku z zajściem zdarzeń ubezpieczeniowych z w/ w polis lub ich wykupem pozwany wypłacił ubezpieczonemu środki w łącznej wysokości (...) zł. Stąd, z tytułu polis zawartych za pośrednictwem M. K. pozwany osiągnął korzyść w wysokości (...)zł (tabele k. 206 - 210). Współczynnik utrzymywalności polis wynosił od 61,62 % w początkowym okresie pracy powódki do 92-97% w latach 2007- I poł. 2008. (tabela k 170).

Średnio rocznie od jednego klienta pozyskanego przez powódkę pozwany uzyskuje (...) zł tytułem składek. Wynik taki plasował powódkę wśród agentów z tak zwanej „średniej półki”, co wiązało się z otrzymywaniem od pozwanego dyplomów i bonusów w postaci wycieczek (dyplomy k. 111 – 112, 114, zaproszenie k. 113, zeznania powódki k. 199).

Powódka w trakcie obowiązywania umowy o współpracy w ramach prowadzonej działalności gospodarczej ponosiła koszty zakupu paliwa celem dojazdu do klientów i częściowo koszty prowadzonych z klientami rozmów telefonicznych, które stanowiły koszt prowadzonej działalności gospodarczej i rozliczane były w ramach prowadzenia tej działalności a tym samym zmniejszyły jej przychód. W pozostałym zakresie powódka mogła korzystać z pomieszczeń biurowych pozwanego i oferowanego przez niego sprzętu, w tym wykonywać na koszt pozwanego rozmowy telefoniczne z klientami (zeznania powódki k. 199, okoliczność bezsporna).

W dniu 12 grudnia 2008 r. powódka wystąpiła do pozwanego z pismem zawierającym żądanie wypłaty świadczenia wyrównawczego z wysokości 76.128,63 zł (pisma k. 115 – 118). Pozwany odmówił zapłaty w/w kwoty, nie znajdując podstaw do przyznania M. K. tego rodzaju świadczenia (pisma k. 120 – 122).

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 jak chodzi przede wszystkim o informacje pochodzące z wyżej przywołanych dokumentów, jako że były one logiczne, spójne i potwierdzały w całej rozciągłości ustalenia poczynione w oparciu o powołane wyżej dokumenty.

Wskazać przy tym należy, że powołane wyżej okoliczności faktyczne były bezsporne pomiędzy stronami, w szczególności powódka ostatecznie nie kwestionowała informacji wynikających ze złożonych przez pozwanego zestawień dotyczących wypłacanych jej wynagrodzeń oraz zawartych za jej pośrednictwem i obsługiwanych przez nią umów.

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 wpływać 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 2000 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 (to jest przed dniem 9 grudnia 2000 r.), 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 12 listopada 1996 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. 27). 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 nastęrczać trudności interpretacyjnych. Inaczej jest w przypadku pojęcia znacznych korzyści, o których mowa w art. 764³ 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 zdaje się również dzielić Sąd Najwyższy (patrz: wyroku 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 przekraczająca 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 dzieli 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 zapytrwaniu, 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 w kwocie 20.000 zł.

Bez wątplenia 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 pozyskał dla pozwanego 432 nowych klientów, co stanowiło wskaźnik ponad przeciętny i zostało dostrzeżone przez samego pozwanego, który nagroził powódkę dyplomem i trzema wycieczkami, w tym dwiema zagranicznymi. Okoliczności te wskazują, że w tych latach powódka rzeczywiście była efektywnym agentem przynoszącym zleciendawcy 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 zleciendawca 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. Spośród 432 polis zawartych przez powódkę w chwili obecnej nadal czynnych jest 143 (ok. 33 %), Tyleż samo polis obowiązuje spośród 455, których obsługę powódce powierzono. Nadto, po rozwiązaniu umowy z powódką zostało zawarte z jej klientami ponownie 52 umowy. Jak wynika z analizy dowodów przedstawionych w dużej mierze przez pozwanego portfel tych umów jest dobrej jakości, gdyż są to umowy długoterminowe a składka jaką płacą klienci jest wysoka – średnio (...) zł. Również procent utrzymania polis w okresie obowiązywania umowy był wysoki bo wynosił około 92 % (k. 170). 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. Co do czysto finansowego aspektu, to korzyści, jakie uzyskał pozwany z tytułu polis zawartych za pośrednictwem M. K. w okresie po wypowiedzeniu umowy z powódką do dnia 11 kwietnia 2012 r. wynoszą ponad (...)tyś. zł. Porównując owe korzyści z utraconą przez powódkę prowizją w wysokości około (...) tys. zł (średnio rocznie (...) zł x 3 lata) należy uznać te korzyści jako znaczne, gdyż przewyższają wynagrodzenie, jakie utraciła powódka na skutek rozwiązania tej umowy.

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 M. K. współpracowała z pozwanym przez ponad 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 i nagrody. 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. 764⁴ 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 rzetelność powódki została zakwestionowana przez jednego z klientów, której to sytuacji powódka nie zaprzeczyła, jednakże ostatecznie nie zostało wykazane, aby wydarzenie to miało bezpośredni związek z rozwiązaniem z powódką umowy agencyjnej. Wreszcie, bezsporne jest w sprawie i to, że powódka dochowała rocznego terminu do dochodzenia świadczenia wyrównawczego (art. 764³ § 5 k.c.). Poza tym, biorąc pod uwagę ilość klientów z którymi współpracowała powódka, należy dojść do wniosku, że jedna skarga nie jest niczym nadzwyczajnym. Zawsze wśród ogólnej ilości klientów (czy to ubezpieczeniowych czy innych) znajdzie się ktoś nie zadowolony i ryzyko to jest wkalkulowanego w tego rodzaju pracę.

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. 764³ k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ścisłe 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. 764³ § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764³ § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

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 okresie od dnia rozwiązania umowy z powódką do dnia sporządzenia zestawienia (11.04.2012 r.) pozwany z tytułu zawartych we współpracy z powódką umów uzyskał przychód w rozmiarze (...) zł. Z tego, w związku z zajściem zdarzeń ubezpieczeniowych bądź w związku z wykupem polisy, wypłacił ubezpieczonemu łącznie (...) zł. Stąd korzyści osiągnięte przez pozwanego, wyliczone tylko na podstawie przychodów ze składek sprowadziły się do kwoty (...) zł. W związku z faktem, iż z powyższych umów powódka otrzymywałaby jedynie prowizję odnowieniową (były to bowiem polisy, które powódka zawarła w imieniu pozwanego jeszcze przed rozwiązaniem umowy, a zatem po tej dacie, tylko taka prowizja mogłaby być dla niej możliwa do osiągnięcia), a prowizja taka była przez strony ustalona na 3 %, należny powódce udział w tak ustalonych matematycznie korzyściach pozwanego sprowadzałby się do kwoty 24.201,16 zł (3% z (...) zł). Trzeba pamiętać, że pozwany oprócz czerpania korzyści ze składek ponosi koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa (np. pracowników, biur, zobowiązań fiskalnych wobec Państwa) co niewątpliwie zmniejsza korzyści przez niego uzyskiwane. Nie bez znaczenia jest i to, że powódka sama korzystała z tej infrastruktury, co pozwalało

jej na zmniejszenie jej wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Poza tym pozwany pokrywał w części koszty paliwa czy połączeń telefonicznych na przestrzeni prawie 4 lat. Jednocześnie Sąd zważył, iż prowizja uzyskiwana przez powódkę w trakcie trwania umowy corocznie wynosiła średnio (...) zł.

Biorąc pod uwagę powyżej wskazane wskaźniki Sąd uznał, że kwota 20.000,00 zł tytułem świadczenia wyrównawczego rekompensuje powódce wypowiedzenie umowy agencyjnej i uwzględni kryteria, o jakich traktował Sąd Najwyższy i słuszność których podziela Sąd w składzie rozpoznającym przedmiotową sprawę, uzasadniające przyznanie takiego świadczenia. Ścisłe wyliczenie tejże kwoty nie było możliwe, co uzasadniało w powołanych wyżej okolicznościach jej ustalenie również w oparciu o przepis art. 322 k.p.c. w takiej właśnie wysokości.

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 12 grudnia 2008 r. M. K. zwróciła się do Zarządu (...) Towarzystwo (...) S.A. o wypłatę świadczenia wyrównawczego w wysokości 76.128,63 zł w terminie do dnia 8 stycznia 2009 r. W dacie tej zatem pozwany pozostawał już w opóźnieniu w spełnieniu świadczenia. Wnosząc z kolei dnia 9 sierpnia 2011 r. pozew powódka żądała zapłaty odsetek skapitalizowanych od kwoty głównej roszczenia od dnia, w którym pozwany pozostawał w zwłoce do dnia wniesienia pozwu i od sumy kwoty głównej roszczenia i odsetek skapitalizowanych od dnia wniesienia pozwu, czyli od dnia 10 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty. Uznając zasadność roszczenia powódki w tej części, Sąd należną powódce kwotę 20.000 zł powiększył o kwotę odsetek skapitalizowanych za okres od dnia 8 stycznia 2009 r. do dnia 9 sierpnia 2011 r. tj. o kwotę 6.724,38 zł i łączną kwotę 26.724,38 zł zasądził wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 10 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty, orzekając jak w punkcie I sentencji orzeczenia.

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 20 000 zł powódka nie przedstawiła innych przekonujących dowodów na podstawie których możnaby uznać, że była ona wybitnym agentem a korzyści czerpane nadal przez pozwanego są tego rodzaju, że uzasadniają przyznanie wyższego świadczenia wyrównawczego. Wprost przeciwnie sama powódka, zeznając w charakterze strony stwierdziła że była „średnim agentem”, co również świadczy o tym, że jej praca nie była nadzwyczajnie efektywna. Ze wszystkich wyżej wymienionych powodów nie sposób zgodzić się z twierdzeniami zawartymi w pozwie, że powinna otrzymać świadczenie w wysokości 95% w odniesieniu do wszystkich polis. Teza utrzymywalności polis na poziomie 95% jest sprzeczna z dowodami przedstawionymi przez pozwanego tj tabelą obrazującą ten % na poziomie 16,67 w II połowie 2008 r, oraz zestawieniem polis aktywnych na poziomie 33%. Powódka tych dokumentów nie kwestionowała więc należy przyjąć, że odzwierciedlają one rzeczywisty stan rzeczy.

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. wzajemnie je pomiędzy stronami znosząc.

W punkcie IV orzeczenia Sąd nakazał pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa Kasy Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 1.330 zł tytułem części opłaty od pozwu, od której powódka była zwolniona (postanowienie k. 124). Sąd miał w tym względzie na uwadze, iż pozwana przegrała proces w 29 % i w takim zakresie, na podstawie przepisu art. 113 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, obowiązana była zwrócić koszty sądowe, których strona powodowa nie miała obowiązku uiścić. W pozostałym zakresie Sąd nieuiszczone przez powódkę koszty sądowe przejął na rachunek Skarbu Państwa.

Sygn. akt IA Ca 1052/12

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 marca 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Robert Obrębski

Sędziowie: SA Ewa Kaniok

SA Hanna Muras (spr.)

Protokolant: st. sekr. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 7 marca 2013 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa M. K.

przeciwko (...) S.A. z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powódki

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 23 maja 2012 r., sygn. akt II C 623/11

1. zmienia częściowo zaskarżony wyrok:

a) w punkcie II (drugim) w ten tylko sposób, że ponad kwotę zasądzoną w punkcie I (pierwszym) zasądza od (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz M. K. kwotę 15 000 zł (piętnaście tysięcy złotych) z ustawowymi odsetkami od dnia 8 stycznia 2009 r. do dnia zapłaty,

b) w punkcie IV (czwartym) w ten sposób, że nakazuje pobrać od (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 2 086 zł (dwa tysiące osiemdziesiąt sześć złotych);

2. oddala apelację w pozostałej części;

3. znosi wzajemnie między stronami koszty zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

sygn. akt I ACa 1052/12

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 5 sierpnia 2011 roku M. K. wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. kwoty 91.709,60 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych. Uzasadniając swoje żądanie podniosła, że od dnia 12 listopada 1996 r. łączyła ją z pozwanym umowa agencyjna, która uległa rozwiązaniu na skutek wypowiedzenia przez (...) S.A. z siedzibą w W. w dniu 6 sierpnia 2008 r. Następnie powódka wystąpiła do pozwanego z żądaniem wypłaty świadczenia wyrównawczego w kwocie 76.128,63 zł, lecz ten odmówił jego zapłaty, powołując się na brak wykazania przesłanek, od których uzależniono prawo dochodzenia takiego świadczenia. W ocenie powódki istnieją przesłanki do żądania zapłaty świadczenia wyrównawczego, o których mowa w przepisie art. 764³ k.c.

W odpowiedzi na pozew strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie na jej rzecz od powódki kosztów procesu według norm przepisanych. Uzasadniając swoje stanowisko podniosła, że nie są spełnione przesłanki

świadczenia wyrównawczego, gdyż pozwany nie czerpie obecnie znacznych korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi przez powódkę. Ponadto zdaniem strony pozwanej przyznaniu powódce świadczenia wyrównawczego sprzeciwiają się względy słuszności, gdyż pozwana otrzymywała także inne, poza wynagrodzeniem prowizyjnym, korzyści, a po zakończeniu współpracy mogła bez przeszkód podjąć podobną działalność. Strona pozwana zarzuciła też, że powódka wykonywała swoje obowiązki nierzetelnie, a ponadto zakwestionowała wysokość dochodzonego świadczenia.

Wyrokiem z dnia 23 maja 2012 roku Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz M. K. 26 724,38 (dwadzieścia sześć tysięcy siedemset dwadzieścia cztery 38/100) zł wraz z ustawowymi odsetkami od 10 sierpnia 2011 r do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie, zniósł wzajemnie koszty postępowania między stronami i orzekł o kosztach sądowych.

Podstawą tego rozstrzygnięcia były następujące ustalenia faktyczne i rozważania:

W dniu 12 listopada 1996 roku M. K. i poprzednik prawny pozwanego (...) S.A. z siedzibą w W. zawarli 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 przedostatnia datowana była na dzień 1 grudnia 2001 roku a ostatnia na dzień 1 stycznia 2004 roku. W oparciu o obowiązujące kolejno umowy powódka od dnia 12 listopada 1996r. dokonywała w imieniu i na rzecz pozwanego czynności w nich określonych, uzyskując z tego tytułu wynagrodzenie prowizyjne.

W dniu 6 maja 2008 r. pozwany wypowiedział powódce umowę z dnia 1 stycznia 2004 r. z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, tj. ze skutkiem na dzień 6 sierpnia 2008 r.

W opisanym powyżej okresie współpracy stron powódka pośredniczyła w zawarciu 432 umów ubezpieczenia, z których do dnia 27 września 2011 r. obowiązywało 143 (33%), stanowiąc tzw. „polisy czynne”. Powódka M. K. prowadziła również obsługę 455 umów zawartych przez innych agentów i przejętych przez powódkę. Z tytułu obsługi tej kategorii umów powódka otrzymywała wynagrodzenie stanowiące tzw. prowizję odnowieniową. Do dnia 27 września 2011 r. obowiązywały 143 z tychże umów. Po dacie rozwiązania umowy z powódką pozwany zawarł z klientami powódki 52 umowy.

W okresie od września 2003 r. do sierpnia 2008 r. pozwany wypłacił powódce tytułem prowizji kwotę łącznie (...) zł, co w skali roku dawało kwotę (...) zł, w tym kwotę (...) zł. tytułem prowizji początkowej i kwotę (...) zł tytułem prowizji odnowieniowej.

Z kolei, po dniu rozwiązania z powódką umowy tj. po dniu 6 sierpnia 2008 r. do dnia 11 kwietnia 2012 r. pozwany z tytułu zawartych we współpracy z powódką umów ubezpieczenia na życie uzyskał przychód w rozmiarze (...) zł, z czego z tytułu umów zawartych za pośrednictwem powódki kwotę (...) zł, zaś z tytułu umów zawartych z klientami po rozwiązaniu umowy o współpracę z M. K. kwotę (...) zł. W związku z zajściem zdarzeń ubezpieczeniowych z w/w polis lub ich wykupem pozwany wypłacił ubezpieczonym środki w łącznej wysokości (...) zł. Stąd, z tytułu polis zawartych za pośrednictwem M. K. pozwany osiągnął korzyść w wysokości (...) zł. Współczynnik utrzymywalności polis wynosił od 61,62 % w początkowym okresie pracy powódki do 92-97% w latach 2007- I połowy 2008. Średnio rocznie od jednego klienta pozyskanego przez powódkę pozwany uzyskuje (...) zł tytułem składek. Wynik taki plasował powódkę wśród agentów z tak zwanej „średniej półki”, co wiązało się z otrzymywaniem od pozwanego dyplomów i bonusów w postaci wycieczek.

Powódka w trakcie obowiązywania umowy o współpracy w ramach prowadzonej działalności gospodarczej ponosiła koszty zakupu paliwa celem dojazdu do klientów i częściowo koszty prowadzonych z klientami rozmów telefonicznych, które stanowiły koszt prowadzonej działalności gospodarczej i rozliczane były w ramach prowadzenia tej działalności a tym samym zmniejszyły jej przychód. W pozostałym zakresie powódka mogła korzystać z pomieszczeń biurowych

pozwanego i oferowanego przez niego sprzętu, w tym wykonywać na koszt pozwanego rozmowy telefoniczne z klientami.

W dniu 12 grudnia 2008 r. powódka wystąpiła do pozwanego z pismem zawierającym żądanie wypłaty świadczenia wyrównawczego z wysokości 76.128,63 zł. Pozwany odmówił zapłaty tej kwoty, nie znajdując podstaw do przyznania M. K. tego rodzaju świadczenia.

W ocenie Sądu Okręgowego stan faktyczny sprawy był bezsporny i został ustalony na podstawie dowodów z dokumentów oraz zeznań powódki.

W tym stanie faktycznym Sąd Okręgowy uznał powództwo za częściowo zasadne.

Przechodząc do rozważań prawnych Sąd pierwszej instancji przytoczył treść art. 764³ k.c., zwracając uwagę, że przesłanką przyznania świadczenia wyrównawczego jest, aby wymagały tego względy słuszności. Sąd zauważył, że świadczenie to zostało wprowadzone do polskiego porządku prawnego w wyniku implementacji dyrektywy Rady Wspólnoty Europejskiej z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie harmonizacji prawa państw członkowskich dotyczących samodzielnych agentów handlowych. Odwołując się do wyroku Trybunału Konstytucyjnego w sprawie P 16/06 Sąd Okręgowy wskazał, że wynikająca z art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny, zasada bezpośredniego działania ustawy nowej odnosi się wyłącznie do tych umów zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy (to jest przed dniem 9 grudnia 2000 r.), które obowiązywały pomiędzy stronami w terminie wskazanym w tej normie prawnej, to jest w dniu 9 grudnia 2001 r.

Sąd Okręgowy zaznaczył, że strony były związane kilkoma umowami agencyjnymi: pierwsza z dnia 12 listopada 1996 roku oraz kolejne, w tym między innymi umowa zawarta przez strony w dniu 1 grudnia 2001 roku i w dniu 1 stycznia 2004 roku. 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. Zdaniem Sądu pierwszej instancji, w świetle art. 2 ust. 3 cytowanej ustawy z dnia 26 lipca 2000 roku, dla oceny zasadności roszczenia powódki znaczenie mieć może jedynie umowa z dnia 1 grudnia 2001 roku oraz z dnia 1 stycznia 2004 roku 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 roku, instytucja świadczenia wyrównawczego nie ma zastosowania.

Dokonując wykładni art. 764³ k.c. Sąd Okręgowy podkreślił, że pojęcie znacznych korzyści, o których mowa w art. 764³ k.c., 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;

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” (dobrą markę, renomę) dającego zlecenie, na który zapracował agent.

Sąd Okręgowy opowiedział 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 – zdaniem Sądu Okręgowego - 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 poglądami judykatury 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.

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 w kwocie 20.000 zł.

Bez wątplenia 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 pozyskał dla pozwanego 432 nowych klientów, co stanowiło wskaźnik ponad przeciętny i zostało dostrzeżone przez samego pozwanego, który nagrodził powódkę dyplomem i trzema wycieczkami, w tym dwiema zagranicznymi. 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) Sąd Okręgowy uznał, że także w tej części powódka wykazała zasadność swojego roszczenia. Sąd pierwszej instancji 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. Spośród 432 polis zawartych przez powódkę w chwili obecnej nadal czynnych jest 143 (ok. 33 %), Tyleż samo polis obowiązuje spośród 455, których obsługę powódce powierzono. Nadto, po rozwiązaniu umowy z powódką zostało zawarte z jej klientami ponownie 52 umowy. Jak wynika z analizy dowodów przedstawionych w dużej mierze przez pozwanego portfel tych umów jest dobrej jakości, gdyż są to umowy długoterminowe a składka jaką płać klienci jest wysoka – średnio (...) zł. Również procent utrzymania polis w okresie obowiązywania umowy był wysoki bo wynosił około 92 %. 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. Co do czysto finansowego aspektu, to korzyści, jakie uzyskał pozwany z tytułu polis zawartych za pośrednictwem M. K. w okresie po wypowiedzeniu umowy z powódką do dnia 11 kwietnia 2012 r. wynoszą ponad 800 tys. zł. Porównując owe korzyści z utraconą przez powódkę prowizją w wysokości około (...) tyś. zł (średnio rocznie (...) zł x 3 lata) Sąd Okręgowy uznał te korzyści jako znaczne, gdyż przewyższają wynagrodzenie, jakie utraciła powódka na skutek rozwiązania tej umowy.

W ocenie Sądu Okręgowego za uwzględnieniem roszczenia powódki przemawiają zasady (względy) słuszności, o których mowa w art. 764³§ 1 k.c. zdanie drugie.

Powódka M. K. współpracowała z pozwanym przez ponad 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 i nagrody. 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.

Zdaniem Sądu Okręgowego w procesie nie zostało wykazane, aby po stronie powódki zaistniały ujemne przesłanki określone w art. 764⁴ k.c. Strona pozwana wskazywała co prawda, iż w toku współpracy stron rzetelność powódki została zakwestionowała przez jednego z klientów, której to sytuacji powódka nie zaprzeczyła, jednakże ostatecznie nie zostało wykazane, aby wydarzenie to miało bezpośredni związek z rozwiązaniem z powódką umowy agencyjnej. Wreszcie, bezsporne jest w sprawie i to, że powódka dochowała rocznego terminu do dochodzenia świadczenia wyrównawczego (art. 764³ § 5 k.c.). Poza tym, biorąc pod uwagę ilość klientów z którymi współpracowała powódka, Sąd doszedł do wniosku, że jedna skarga nie jest niczym nadzwyczajnym.

Sąd Okręgowy wskazał, że regulacja zawarta w art. 764³ § 2 k.c. nie określa metody obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego. Niewątpliwie należy ono 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. 764³ § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764³ § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

Jak wynika z dowodów zebranych w sprawie w okresie od dnia rozwiązania umowy z powódką do dnia sporządzenia zestawienia (11.04.2012 r.) pozwany z tytułu zawartych we współpracy z powódką umów uzyskał przychód w rozmiarze (...) zł. Z tego, w związku z zajściem zdarzeń ubezpieczeniowych bądź w związku z wykupem polisy, wypłacił ubezpieczonym łącznie (...) zł. Stąd korzyści osiągnięte przez pozwanego, wyliczone tylko na podstawie przychodów ze składek sprowadziły się do kwoty (...) zł. W związku z faktem, że z powyższych umów powódka otrzymywałaby jedynie prowizję odnowieniową (były to bowiem polisy, które powódka zawarła w imieniu pozwanego jeszcze przed rozwiązaniem umowy, a zatem po tej dacie, tylko taka prowizja mogłaby być dla niej możliwa do osiągnięcia), a prowizja taka była przez strony ustalona na 3 %, należny powódce udział w tak ustalonych matematycznie korzyściach pozwanego sprowadzałby się do kwoty 24.201,16 zł (3% z (...) zł). Sąd zaakcentował, że pozwany oprócz czerpania korzyści ze składek ponosi koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa, co niewątpliwie zmniejsza korzyści przez niego uzyskiwane. Nie bez znaczenia jest i to, że powódka sama korzystała z tej infrastruktury, co pozwalało jej na zmniejszenie jej wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Poza tym pozwany pokrywał w części koszty paliwa czy połączeń telefonicznych na przestrzeni prawie 4 lat. Jednocześnie Sąd zważył, iż prowizja uzyskiwana przez powódkę w trakcie trwania umowy corocznie wynosiła średnio (...) zł.

Biorąc pod uwagę powyżej wskazane wskaźniki Sąd Okręgowy uznał, że kwota 20.000,00 zł tytułem świadczenia wyrównawczego rekompensuje powódce wypowiedzenie umowy agencyjnej i uwzględnia wypracowane w orzecznictwie kryteria, które uzasadniają przyznanie takiego świadczenia. Ścisłe wyliczenie tejże kwoty nie było możliwe, co uzasadniało w powołanych wyżej okolicznościach jej ustalenie również w oparciu o przepis art. 322 k.p.c. w takiej właśnie wysokości.

Na podstawie art. 481 k.c. Sąd Okręgowy zasądził od zasądzonej kwoty odsetki ustawowe. Nie było sporne w sprawie, że pismem z dnia 12 grudnia 2008 r. M. K. zwróciła się do pozwanego o wypłatę świadczenia wyrównawczego w wysokości 76.128,63 zł w terminie do dnia 8 stycznia 2009 r. W dacie tej zatem pozwany pozostawał już w opóźnieniu w spełnieniu świadczenia. Powódka żądała zapłaty odsetek skapitalizowanych od kwoty głównej roszczenia od dnia, w którym pozwany pozostawał w zwłoce do dnia wniesienia pozwu tj. 9 sierpnia 2011 r. i od sumy kwoty głównej roszczenia i odsetek skapitalizowanych od dnia wniesienia pozwu, czyli od dnia 10 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty.

Uznając zasadność roszczenia powódki w tej części, Sąd należną powódce kwotę 20.000 zł powiększył o kwotę odsetek skapitalizowanych za okres od dnia 8 stycznia 2009 r. do dnia 9 sierpnia 2011 r. tj. o kwotę 6.724,38 zł i łączną kwotę 26.724,38 zł zasądził wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 10 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty, orzekając jak w punkcie I sentencji orzeczenia.

W pozostałym zakresie Sąd Okręgowy oddalił roszczenie powódki jako nieudowodnione co do wysokości, orzekając jak w punkcie II sentencji orzeczenia. Wskazał Sąd, że oprócz wyżej powołanych argumentów uzasadniających przyznanie świadczenia wyrównawczego w kwocie 20 000 zł powódka nie przedstawiła innych przekonujących dowodów na podstawie których można by uznać, że była ona wyróżniającym agentem. Ze wszystkich wyżej wymienionych powodów nie sposób zgodzić się, w ocenie Sądu Okręgowego, z twierdzeniami zawartymi w pozwie, że powinna otrzymać świadczenie w wysokości 95% w odniesieniu do wszystkich polis. Teza „utrzymywalności” polis na poziomie 95% jest sprzeczna z dowodami przedstawionymi przez pozwanego to jest tabelą obrazującą ten % na poziomie 16,67 w II połowie 2008 roku, oraz zestawieniem polis aktywnych na poziomie 33%, których powódka nie kwestionowała.

O kosztach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 k.p.c. wzajemnie je pomiędzy stronami znosząc, a także nakazał pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa Kasy Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 1.330 zł tytułem części opłaty od pozwu, od której powódka była zwolniona.

Od tego wyroku apelację wniosła powódka, zaskarżając go w części oddalającej powództwo i orzekającej o kosztach procesu. Skarżąca zarzuciła naruszenie przepisów postępowania: art. 233 § 1 k.p.c. przez niedostateczne wyjaśnienie okoliczności faktycznych sprawy, art. 322 k.p.c. przez błędne wyjaśnienie okoliczności faktycznych mających istotne znaczenie dla ustalenia wysokości świadczenia. Podnosząc te zarzuty powódka wniosła o zmianę wyroku w zaskarżonej części i zasądzenie na jej rzecz od strony pozwanej dodatkowo kwoty 49 881,64 złotych wraz z ustawowymi odsetkami od dnia wymagalności do dnia zapłaty oraz kosztów procesu za obie instancje według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację strona pozwana wniosła o jej oddalenie i zasądzenie od powódki na jej rzecz kosztów procesu według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jest częściowo zasadna.

Ustalenia faktyczne Sądu Okręgowego były prawidłowe i zostały przyjęte przez Sąd Apelacyjny także za podstawę własnego rozstrzygnięcia. Sąd drugiej instancji dodatkowo ustalił, że powódka należała do grupy pierwszych 100-150 agentów spośród 2000 agentów, którzy współpracowali ze stroną pozwaną.

Przystępując do rozważenia zarzutów apelacji trzeba zauważyć, że na etapie postępowania apelacyjnego nie jest kwestionowana zasadność zasądzenia na rzecz powódki świadczenia wyrównawczego. Istota sporu obecnie sprowadza się do oceny wysokości świadczenia należnego powódce.

Omawiając podstawę prawną roszczenia można więc tylko ograniczyć się do stwierdzenia, że Sąd Okręgowy trafnie przyjął, iż zachodzą podstawy do przyznania powódce świadczenia, o którym mowa w art. 764³ k.c. Sąd Apelacyjny w pełni aprobuje zaprezentowaną przez Sąd pierwszej instancji wykładnię tego przepisu. Sąd Apelacyjny przychylił się do poglądu, że pojęcie korzyści należy rozumieć szeroko. Jak trafnie zauważył Sąd Najwyższy, korzyści uzyskanej przez agenta nie można utożsamiać tylko z sumą pieniężną, która stanowi zysk dającego zlecenie. „Znaczna korzyść” może też obejmować korzyść potencjalną, możliwą do osiągnięcia przez dającego zlecenie. Do tego rodzaju korzyści zalicza się także wartości niewymierne, jak przykładowo ukształtowanie się stałej klienteli, zwiększenie stopnia rozpoznawalności marki przedsiębiorstwa albo jego renomy (vide uzasadnienie wyroku SN z 29 września 2011 roku, IV CSK 650/10, publ. OSNC 2012 nr 4 poz. 51, wyroki SN z 8 listopada 2005 roku, I CK 207/05, publ. OSNC 2006 nr 9 poz. 150 i z 27 stycznia 2012 roku, I CSK 211/11, publ. Lex nr 1147728). W ostatnim z przytoczonych orzeczeń trafnie stwierdzono, że „przesłanka roszczenia o świadczenie wyrównawcze w postaci "czerpania znacznych korzyści"

przez dającego zlecenie z zawartych umów nie może być ustalana na podstawie prognoz co do ilości umów, jakie agent mógłby zawrzeć na rzecz dającego zlecenie w przyszłości”.

Zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. nie był zasadny. Należy bowiem zauważyć, że stan faktyczny nie był kwestionowany, a spór dotyczył jego oceny prawnej w świetle art. 764⁵ k.c. Sąd Okręgowy w istocie nie dokonywał oceny dowodów, gdyż wskazał jedynie, że podstawą ustalenia stanu faktycznego były niekwestionowane twierdzenia stron i dokumenty. Nie mógł więc przekroczyć granic sędziowskiej swobody. Argumenty powódki, która zarzucała Sądowi pierwszej instancji niewyjaśnienie wszystkich okoliczności sprawy, zostały rozważone przy rozpoznaniu zarzutu naruszenia art. 322 k.p.c.

Sąd Apelacyjny ocenił ten zarzut jako częściowo uzasadniony. Rozpoczynając tę część rozważań należy zgodzić się z poglądem, że sprawa o świadczenie wyrównawcze jest sprawą o dochody w rozumieniu art. 322 k.p.c. Przemawia za tym wykładnia językowa tego przepisu, gdyż świadczenie wyrównawcze niewątpliwie mieści się w pojęciu dochodu w jego słownikowym znaczeniu. Niewątpliwie charakter roszczenia przesądza o tym, że ścisłe udowodnienie wysokości żądania agenta jest niemożliwe albo przynajmniej nadmiernie utrudnione. Powódka z oczywistych przyczyn nie ma dostępu do dokumentacji znajdującej się w posiadaniu strony pozwanej, która mogłaby posłużyć do wykazania korzyści odniesionych przez dającego zlecenie. Z tych względów przytoczony już pogląd judykatury o dopuszczalności ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 322 k.p.c. należy podzielić.

Artykuł 322 k.p.c. jest wyjątkiem od zasady, że na powodzie spoczywa ciężar ścisłego wykazania wysokości dochodzonego przez niego żądania. Dlatego przyjmuje się, że poszukując sprawiedliwego rozstrzygnięcia sprawy sąd powinien zachować powściągliwość i uwzględnić interesy obu stron. Należy też podkreślić, że konsekwencje zastosowania art. 322 k.p.c. obciążają też powódkę, która musi liczyć się z tym, że zasądzone świadczenie będzie niższe niż wtedy, gdyby udowodniła ściśle jego wysokość.

Odnosząc te uwagi do realiów sprawy Sąd Apelacyjny doszedł do przekonania, że Sąd Okręgowy trafnie posłużył się normą wynikającą z art. 322 k.p.c. do ustalenia wysokości zasądanego powódce świadczenia. Niezależnie od tego należy jednak zgodzić się z zarzutem apelującej, że świadczenie to zostało przyznane w zaniżonej wysokości. Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił bowiem w wystarczającym stopniu tego, że strona pozwana uzyskała dzięki współpracy z powódką znaczne korzyści w szerokim znaczeniu. Korzyści te obejmowały nie tylko dochód z umów zawartych z klientami pozyskanymi przez powódkę, ale także wskazane wyżej korzyści niewymierne. O tym, że korzyści te były dla strony pozwanej istotne świadczy nie tylko liczba umów zawartych z udziałem powódki, które zostały wykazane w zestawieniu (k. 145-170), ale także tak zwany „współczynnik utrzymania polis” w latach 1997-2008. Współczynnik ten przez zdecydowaną większość okresu współpracy stron znacznie przekraczał 90 %, co oznacza, że M. K. skutecznie pozyskała dla strony pozwanej lojalnych klientów, którzy zawarli umowy długoterminowe, przynoszące dochody z tytułu składek w wysokości (...) złotych miesięcznie. Wymaga też podkreślenia, że powódka była wyróżniającą się agentką. Co prawda podczas przesłuchania stron sama określiła siebie jako agenta „ze średniej półki”, ale wypowiedź tę należy odczytywać w kontekście pozostałego materiału procesowego sprawy, w tym również innych wypowiedzi powódki. W tym kontekście trzeba zwrócić uwagę, że wyniki pracy powódki pozwoliły ją zaliczyć do grupy pierwszych 100 – 150 agentów ubezpieczeniowych spośród wszystkich 2000 agentów współpracujących ze stroną pozwaną. Jeżeli dodatkowo uwzględni się bardzo wysoki wskaźnik utrzymywania polis, to oczywisty jest wniosek, że wyniki działalności powódki znacznie odbiegały od przeciętnych. Świadczy o tym również otrzymywane przez powódkę wyższe niż przeciętne wynagrodzenie prowizyjne w okresie ostatnich pięciu lat, które przekraczało kwotę 70 000 złotych rocznie. Nie uszło też uwagi Sądu Apelacyjnego, że strona pozwana wielokrotnie doceniała powódkę, w tym nagradzała ją wyjazdami zagranicznymi. Zasady doświadczenia życiowego nie pozostawiają wątpliwości, że tego typu świadczenia są przyznawane tylko wyróżniającym się agentom.

Oceny tej nie zmienia fakt, że klient D. P. złożył skargę na wykonywanie obowiązków przez powódkę (k. 171). Abstrahując od tego, że sam fakt złożenia skargi przez jednego z klientów nie przesądza o słuszności jego pretensji,

zdarzenie to należy potraktować jako incydentalne. Dlatego nie ma ono żadnego wpływu na wysokość zasądzonego świadczenia wyrównawczego.

Sąd Najwyższy podkreślił, że ze względu na cel roszczenia byłego agenta „ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów 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” (vide wyrok z 29 września 2011 roku, IV CSK 650/10). Jak wynika z ustaleń dotyczących wynagrodzenia prowizyjnego powódki, jej działalność w okresie poprzedzającym wypowiedzenie umowy agencyjnej przyczyniła się do istotnych korzyści, które strona pozwana uzyskała także po tym dniu. Celem roszczenia o świadczenie wyrównawcze jest przede wszystkim partycypacja agenta w zyskach wypracowanych z jego udziałem. Ustalając wysokość należnego mu świadczenia należy mieć ten cel na uwadze.

Te wszystkie okoliczności musiały prowadzić do wniosku, że ustalone przez Sąd pierwszej instancji świadczenie wyrównawcze w kwocie 20 000 złotych było zbyt niskie. Podwyższenie zasądzonej kwoty do wysokości górnej granicy określonej w art. 764³ § 2 k.c. nie byłoby jednak uzasadnione. Za potrzebą miarkowania należnego powódce świadczenia przemawiają bowiem dwie okoliczności. Po pierwsze, jest ona związana umową o zakazie konkurencji w wąskim zakresie, a mianowicie tylko w zakresie korzystania z baz danych klientów. M. K. mogła więc bez przeszkód podjąć działalność agenta ubezpieczeniowego po rozwiązaniu umowy. Po drugie, Sąd Apelacyjny miał też na uwadze, że powódka – chociaż z pewnością była wyróżniającą się agentką – to jednak nie należała do grupy agentów osiągających najwyższe wyniki. Kierując się interesem obu stron i zasadami słuszności Sąd Apelacyjny uznał więc, że odpowiednią sumą świadczenia wyrównawczego należnego powódce jest kwota 35 000 złotych. Dlatego zaskarżony wyrok wymagał w części zmiany, tj. na rzecz powódki zasądzono dalszą kwotę 15 000 złotych. Apelacja nie obejmuje żądania o zasądzenie skapitalizowanych odsetek. Dodatkową kwotę roszczenia głównego zasądzono więc z odsetkami ustawowymi od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty. Żądanie zasądzenia ich od tego dnia było uzasadnione, gdyż świadczenie strony pozwanej jest świadczeniem bezterminowym w rozumieniu art. 455 k.c. Skoro powódka wezwała pozwanego do zapłaty już pismem z dnia 12 grudnia 2008 roku, to należy przyjąć, że w dniu 8 stycznia 2009 roku świadczenie było już wymagalne. Z tych samych założeń wyszedł Sąd Okręgowy, który zasądził na rzecz powódki także skapitalizowane odsetki od zasądzonej zaskarżonym wyrokiem należności głównej w kwocie 6724,38 złotych za okres od 8 stycznia 2009 roku do 9 sierpnia 2011 roku (dnia wytoczenia powództwa).

Konsekwencją zmiany merytorycznego rozstrzygnięcia była zmiana rozstrzygnięcia w punkcie IV zaskarżonego wyroku. Na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych w związku z art. 98 § 1 k.p.c. należało pobrać od strony pozwanej an rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 2086 złotych, która stanowi wysokość opłaty sądowej od uwzględnionego powództwa.

Z tych wszystkich względów, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił częściowo zaskarżony wyrok, a w pozostałym zakresie oddalił apelację na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 100 k.p.c. Sąd Apelacyjny miał na względzie, że powódka wygrała spór przed Sądem II instancji tylko częściowo. Za wzajemnym zniesieniem kosztów procesu przemawiał zaś przede wszystkim fakt, że ustalenie wysokości sumy pieniężnej zależało od oceny sądu.