

Sygn. akt **XX GC 472/13**

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 14 czerwca 2017 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie Wydział XX Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący SSO Anna Zborzyńska

Protokolant sekr. sądowy Dorota Jeziorska

po rozpoznaniu w dniu 2 czerwca 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa: R. M.

przeciwko: (...) Towarzystwu (...) S.A. w W.

o zapłatę

I. zasądza od pozwanego (...) Towarzystwa (...) S.A. w W. na rzecz powoda R. M. kwotę 133 717,04 zł (sto trzydzieści trzy tysiące siedemset siedemnaście złotych cztery grosze) z ustawowymi odsetkami od dnia 11.12.2010 r. do dnia zapłaty.

II. oddala powództwo w pozostałym zakresie.

III. rozdziela stosunkowo koszty procesu między stronami, w ten sposób, że zasądza od pozwanego (...) Towarzystwa (...) S.A. w W. na rzecz powoda R. M. kwotę 8 119 zł, w tym kwotę 1 446 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

IV. zasądza od pozwanego (...) Towarzystwa (...) S.A. w W. na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 1 809,90 zł (jeden tysiąc osiemset dziewięć złotych dziewięćdziesiąt groszy) tytułem zwrotu wydatków poniesionych tymczasowo ze środków budżetu Skarbu Państwa.

SSO Anna Zborzyńska

Sygn. akt XX GC 472/13

UZASADNIENIE

Powód R. M. pozewem z dnia 22 maja 2013 r. wystąpił przeciwko pozwanemu (...) SA w W. o:

- stwierdzenie utraty mocy zapisu na sąd polubowny, zawartego w umowie łączącej strony z dnia 1.12.1994 r., a także kolejnych umowach zawieranych w kolejnych latach współpracy: umowie z agentem z dnia 27.10.1995 r., umowie agencyjnej z kierownikiem zespołu agentów z dnia 27.10.1995 r., umowie agencyjnej z kierownikiem agencji z dnia 11.06.1997 r.,

- zasądzenie od pozwanego kwoty 190.623 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 26.11.2010 r.

- zasądzenie od pozwanego kosztów procesu.

W uzasadnieniu powyższych żądań powód wskazał, że strony łączyła umowa agencyjna zawarta w dniu 1.12.1994 r. oraz kolejne (27.10.1995 r., 11.06.1997 r.), na podstawie których powód wykonywał czynności agencyjne. Pismem z dnia 28.08.2009 r. pozwany wypowiedział powodowi wszystkie umowy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Powód w piśmie z dnia 11.01.2010 r. oświadczył wobec pozwanego, że uznaje owe wypowiedzenia za nieskuteczne, ponieważ nie posiada umów zawartych w datach wskazanych w piśmie pozwanego. Pismem z dnia 3.02.2009 r. pozwany podtrzymał oświadczenie o wypowiedzeniu umów z powodem, wyjaśniając, że w kwestii dat nastąpiła oczywista omyłka. Wobec powyższego wszystkie umowy łączące strony zostały skutecznie rozwiązane z dniem 30.11.2009 r. Pismem z dnia 25.11.2010 r. powód wystąpił do pozwanego z roszczeniem o wypłacenie mu świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 764³ k.c. Pismo to zostało odebrane przez pozwanego dnia 26.11.2010 r. Wobec braku odpowiedzi, powód ponowił wezwanie do zapłaty swoich roszczeń pismem z dnia 22.01.2013 r. Z uwagi na to, że pozwany nadal nie reagował na wezwania, powód dnia 28.03.2013 r. wystosował kolejne pismo, w którym poinformował pozwanego o wszczęciu drogi prawnej narzuconej w umowach – arbitrażu. Powód poinformował pozwanego o wyborze swojego arbitra i wezwał pozwanego do wyboru własnego arbitra w terminie 14 dni. Pismem z dnia 10.04.2013 r. pozwany poinformował powoda o wybraniu swojego arbitra, wskazując, że zapis na sąd polubowny może okazać się bezskuteczny ze względu na stanowisko Sądu Okręgowego w Warszawie, a sprawie V Cz 3179/09.

Arbiter powoda miał problemy ze skontaktowaniem się z arbitrem pozwanego, aby powołać superarbitra. Ostatecznie, w piśmie z dnia 24.04.2013 r. arbiter pozwanego oświadczył, że nie wskazuje kandydata na superarbitra wobec niemożności uzgodnienia osoby superarbitra w wyznaczonym terminie, proponuje, aby superarbitra wyznaczył sąd.

Ponadto, arbiter pozwanego oświadczył, że jest pełnomocnikiem pozwanego. Pismo to dotarło do arbitra powoda dnia 30.04.2013 r.

Powód zaznaczył, że pozwany wybrał swojego arbitra niezgodnie z przepisami prawa, wiedział bowiem, że radca prawny P. P. jest ustanowiony jego pełnomocnikiem, a więc budzi to wątpliwości co do jego bezstronności (art. 1174 § 1 k.p.c.)

Zdaniem powoda w sprawie znajdzie zastosowanie art. 1168 § 1 i 2 k.p.c., gdyż kontynuowanie sporu drogą arbitrażu stało się niemożliwe.

Powód wskazał, że domaga się oprócz zniesienia zapisu na sąd polubowny, zasądzenia świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 764³ k.c., którego przesłanki zostały spełnione.

Powód podkreślił, że w ciągu 15 lat współpracy z pozwanym pozyskał dla pozwanego kilkanaście tysięcy klientów indywidualnych i grupowych, a także promował firmę. Praca powoda polegała na ciągłej rekrutacji, szkoleniach, motywacjach, wyznaczaniu celów, sprzedaży, nadzorze nad realizacją planów, obsłudze klienta, pracy z kandydatami na agentów i przygotowywaniu ich do egzaminu licencyjnego, wdrażaniu do zawodu, pracy z agentami i kierownikami zespołów. Powód został wielokrotnie nagrodzony za osiągnięcia w kraju i za granicą. Efektem wyteżonej pracy powoda były znaczne korzyści z działalności pozwanego. W ciągu 15 lat powód zrekrutował, przeszkolił i wprowadził do zawodu ubezpieczeń na życie do swojego zespołu (...) aż 267 agentów, z których każdy musiał wykonać miesięcznie ściśle określoną ilość umów na rzecz pozwanego,

W ostatnich dwóch latach współpracy stron pojawiły się trudności (...) na świecie. Pozwany apelował do współpracowników o cierpliwe przeczekaanie trudnej sytuacji. Gdyby nie pomoc USA (...) zbankrutowałyby. Niemniej jednak doszło do spadku wyników działalności agencji, w tym również agencji nr (...) prowadzonej przez powoda. Choć wyniki te przewyższały wyniki działalności innych agencji w Polsce. Na trzy miesiące przed otrzymaniem wypowiedzenia od pozwanego, powód został nagrodzony przez niego tzw. (...) przyznawanym za dobre wyniki pracy agencji. Na skutek nagłego wypowiedzenia umowy u pozwanego pozostały wszystkie wyniki finansowe wypracowane przez powoda.

Powód zaznaczył, że z chwilą rozwiązania umowy został pozbawiony dostępu do danych obrazujących wyniki finansowe pozwanego. Nie mniej jednak przez okres 15 lat powód swoją pracą na najwyższym poziomie profesjonalizmu, ponadprzeciętnego zaangażowania oraz predyspozycjami osobowościowymi do wykonywania tego zawodu, przyniósł i nadal przynosi pozwanemu znaczne korzyści. Należy przez to rozumieć ogromny „portfel klientów” pozostawionych firmie i regularne wpływy z kontynuowanych ubezpieczeń oraz funduszy inwestycyjnych.

Podkreślił też, że za przyznaniem mu świadczenia wyrównawczego przemawiają również względy słuszności, a także fakt, że po rozwiązaniu z nim umowy agencyjnej, pozostaje bez pracy, jest zarejestrowany jako bezrobotny, a otrzymywany zasiłek nie wystarcza na pokrycie podstawowych potrzeb.

Pozwany (...) SA w W. (obecnie: (...) Towarzystwo (...) SA w W.) **w odpowiedzi na pozew** wniósł o oddalenie powództwa w całości i obciążenie powoda kosztami procesu.

W uzasadnieniu swojego stanowiska procesowego pozwany wskazał, że powód nie wyjaśnił w jaki sposób ustalił wysokość świadczenia wyrównawczego na kwotę 190 623 zł. Z tytułu świadczenia usług pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia powód w latach 2005-2009 otrzymał łącznie wynagrodzenie w kwocie 43. 478,65 zł, a nie w kwocie 925.636,92 zł. Z dołączonych do pozwu dokumentów wynika, że powód wyliczył średnie wynagrodzenie z ostatnich 5 lat w oparciu o wynagrodzenie, które otrzymywał z różnych tytułów.

Zdaniem pozwanego roszczenie dochodzone pozwem uległo przedawnieniu. Wszystkie umowy agencyjne łączące strony uległy rozwiązaniu z dniem 30.11.2009 r. Termin przedawnienia dla roszczeń agenta jako, że są to roszczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej ulegają przedawnieniu trzyletniemu. Roszczenie powoda o wypłatę świadczenia wyrównawczego stało się wymagalne dnia 1.12.2009r., a zatem od tego dnia biegł trzyletni okres przedawnienia. Roszczenie powoda uległo zatem przedawnieniu z dniem 30.11.2012 r., a pozew został wniesiony 20.06.2013 r.

Ponadto, pozwany oświadczył, że powód był związany z pozwanym trzema umowami agencyjnymi tj. umową z agentem, kierownikiem zespołu agentów i kierownikiem agencji. Wynagrodzenie wskazane w pozwie powód otrzymywał ze wszystkich tych umów. Z tytułu umowy o pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia (umowa z agentem) powód otrzymał następujące wynagrodzenia;

- w 2005 r. – 13.558,99 zł,

- w 2006 r. – 8 924,93 zł,

- w 2007 r.- 6 717,95 zł,

- w 2008 r. – 8 132,81 zł

- w 2009 r. – 6 143,97 zł,

Łącznie w ciągu 5 lat – 43 478,65 zł. Oznacza to, że maksymalna kwota należnego świadczenia wyrównawczego – gdyby było ono należne – stosownie do przepisu art. 764³ § 1 1 k.c. – wyniosłoby maksymalnie 8 695,73 zł.

Zdaniem pozwanego, powód w żaden sposób nie udowodnił, że zostały spełnione przesłanki z art. 764³ § 1 k.c. , a w szczególności, że pozwany nadal czerpie korzyści z umów z klientami, którzy zawarli umowy z pozwanym za pośrednictwem powoda.

Pozwany podał, że w ciągu 15 lat współpracy z powodem, ten ostatni pośredniczył przy zawarciu 172 umów ubezpieczenia, z których aktualnie jedynie 50 pozostaje w mocy.

W piśmie procesowym z dnia 25 listopada 2013 r. – stanowiącym replikę na odpowiedź na pozew – powód podkreślił, że błędne jest stanowisko pozwanego, jakoby wysokość świadczenia wyrównawczego przysługującego

powodowi powinna być liczona tylko od umów zawieranych osobiście przez powoda. Świadczenie to bowiem należy obliczać z uwzględnieniem wszystkich umów zawartych przez rzeszę agentów wprowadzonych do firmy przez powoda i przez niego nadzorowanych. Stworzona przez powoda struktura sprzedaży – agenci i kierownicy zespołów przez wiele lat promowali pozwanego, budując jego markę, pozyskując nowych klientów i prowadząc sprzedaż polis.

Powód wskazał, iż zarzut przedawnienia podniesiony przez pozwanego należy uznać za bezpodstawny. Powód bowiem w piśmie z dnia 25.11.2010 r. (odebrany przez pozwanego dnia 26.10.2010 r.) zgłosił roszczenie o wypłatę świadczenia wyrównawczego, a zatem w tym dniu roszczenie powoda stało się wymagalne (art. 764³ k.c.) i od tego dnia należy liczyć trzyletni okres przedawnienia, który do dnia wniesienia pozwu nie upłynął.

Zdaniem powoda podana przez pozwanego liczba 50 umów pozostających w mocy jest bez znaczenia dla oceny powództwa, albowiem powód po zakończeniu współpracy z pozwanym nie miał już wpływu na to jak dbano o jego klientów. Ważna jest ilość umów w dniu 30.11.2009 r. tj. na dzień zakończenia współpracy stron. Poza tym liczba 50 określa jedynie ilość osobistych ubezpieczeń powoda, nie uwzględnia polis całej struktury stworzonej przez powoda dla pozwanego.

W piśmie procesowym z dnia 27 listopada (...). pozwany podtrzymał przede wszystkim zarzut przedawnienia roszczeń objętych pozwem. Nadto podkreślił, że podstawą obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego agenta ubezpieczeniowego powinna być liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, a wyjątkowo w odniesieniu do agenta pełniącego w zespole funkcję kierowniczą także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały one przejęte lub nadzorowane w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów przedsiębiorcy dającego zlecenie.

Sąd poczynił następujące ustalenia faktyczne:

(...) Towarzystwo (...) SA w W. (obecnie: (...) Towarzystwo (...) SA w W.) zostało wpisane do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego dnia 18 lipca 2001 r.

- **dowód:** odpis KRS k. 193-195, 3614-3619.

Dnia 1 grudnia 1994 r. (...) w W. – jako Towarzystwo zawarł z R. M. – jako Agentem **Umowę Agencyjną**, w której Towarzystwo zleciło Agentowi stałe pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia w zakresie i na warunkach określonych szczegółowo w Załączniku nr 1 „Generalne warunki umowy” stanowiącym integralną część umowy, a Agent zlecenie to przyjął.

Za wykonywanie obowiązków wynikających z niniejszej Umowy Towarzystwo zobowiązało się płacić Agentowi wynagrodzenie w wysokości i na zasadach określonych szczegółowo w Załączniku nr 2 „Tabela Wynagrodzeń” stanowiącym integralną część Umowy. Zgodnie z tym Załącznikiem Agentowi przysługiwała następująca prowizja będąca pełnym wynagrodzeniem za usługi świadczone przez Agentą w wykonaniu Umowy:

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

Umowa ta została zawarta na czas nieokreślony. Ulegała rozwiązaniu m.in. za porozumieniem stron, bądź za wypowiedzeniem dokonany przez którąkolwiek ze stron na piśmie przekazanym drugiej stronie listem poleconym na 30 dni wcześniej.

W wypadku rozwiązania Umowy, Agent zobowiązał się do zwrotu Towarzystwu wszelkich pieniędzy, legitymacji, polis, zaświadczeń, ksiąg rachunkowych, instrukcji oraz całej dokumentacji należącej do Towarzystwa a znajdującej się w posiadaniu lub pod kontrolą Agenta, z których powinien się rozliczyć wobec Towarzystwa.

Wszelkie spory i roszczenia wynikłe z niniejszej Umowy lub naruszenia jej postanowień strony poddały orzecznictwu sądu polubownego (arbitrażowi). Każdej ze stron przyznano prawo wskazania na piśmie swojego arbitra, a arbitrzy mieli wskazać pisemnie superarbitra.

- **dowód:** Umowa agencyjna wraz z załącznikami k. 15-20.

Dnia 27 października 1995 r. (...) (...) Towarzystwo (...) SA w W. – jako Towarzystwo zawarło z R. M. – jako Agentem **Umowę z Agentem**, w której Towarzystwo oświadczyło, że prowadzi działalność w zakresie wszelkich ubezpieczeń, a Agent oświadczył, że wykonuje działalność gospodarczą w zakresie pośredniczenia w zawieraniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia.

W Umowie tej Agent zobowiązał się do świadczenia na rzecz Towarzystwa na terytorium RP usług stałego pośrednictwa ubezpieczeniowego w zakresie ubezpieczeń oferowanych przez Towarzystwo, a w szczególności:

- do prezentowania poszczególnym klientom Towarzystwa warunków ubezpieczeń indywidualnych oferowanych przez Towarzystwo;

- do przyjmowania wniosków o ubezpieczenie podpisanych przez ubezpieczającego oraz wydawania mu wystawionych i podpisanych przez Towarzystwo polis;

- do pobierania od ubezpieczającego i odprowadzania Towarzystwu zaliczek i składek ubezpieczeniowych;

- do dokonywania wstępnych czynności ewidencyjnych w zakresie likwidacji roszczeń z tytułu umów ubezpieczenia.

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

1. Przy ubezpieczeniu indywidualnym mieszanym na życie i dożycie, dożywotnie na wypadek śmierci i na dożycie: w pierwszym roku – 35% składki ubezpieczenia I roku, w drugim roku – 25% wysokości prowizji I roku, w trzecim roku – 15% wysokości prowizji I roku, w czwartym i następnych latach ważności polisy do 6 r. - 10% wysokości prowizji I roku;

2. Przy ubezpieczeniach terminowych: za pierwszy rok - 20% składki ubezpieczenia I roku, od 2 do 10 roku – 10% wysokości składki zebranej.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem Umowy, obciążają Agenta.

Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa m.in. prawa rozwiązania Umowy z upływem 30 dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie Agentowi listem polecanym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez Agenta zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa, bądź w przypadku naruszenia przez Agenta któregokolwiek z postanowień Umowy.

Wszelkie spory majątkowe wynikające z Umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

- **dowód:** umowa z agentem wraz z załącznikami k. 21-34.

Dnia 27 października 1995 r. (...) (...) Towarzystwo (...) SA w W. – jako Towarzystwo zawarło z R. M. – jako Kierownikiem Zespołu Agentów **Umowę Agencyjną z Kierownikiem Zespołu Agentów**, na podstawie której Towarzystwo ustanowiło R. M. Kierownikiem Zespołu Agentów nr (...) w G., a R. M. wyraził zgodę na pełnienie powierzonej funkcji.

Zespołem Agentów w rozumieniu Umowy była wewnętrzna struktura organizacyjna Towarzystwa powstała w oparciu o niniejszą Umowę i umowy z Agentem, działające w celu zawierania i wykonywania umów ubezpieczenia na zasadach określonych przez Towarzystwo, kierowana zgodnie z zasadami przez Kierownika Zespołu Agentów, który był równocześnie Agentem Agencji.

Zgodnie z Umową Kierownik Zespołu Agentów zobowiązał się do wykonywania powierzonych mu czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, a w szczególności do:

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

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

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

Towarzystwo zobowiązało się do zapłaty Kierownikowi Zespołu Agentów wynagrodzenia zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczegółowych Warunkach Umowy oraz załącznikach I-IV do Umowy, które to wynagrodzenie wyczerpywać miało całość roszczeń Kierownika Zespołu Agentów w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem niniejszej Umowy.

W Załączniku nr 1 do Umowy strony postanowiły, że Kierownik Zespołu Agentów będzie otrzymywał następujące wynagrodzenie:

1. Premię od Prowizji Pierwszego Roku za ubezpieczenia zwykle w wysokości 15% od Prowizji Pierwszego Roku wypłacanych w czasie obowiązywania niniejszej Umowy Agentom Zespołu zgodnie z warunkami odpowiednich umów zawartych przez te osoby w charakterze Agentów z Towarzystwem, należnych od składek Pierwszego Roku z tytułu umów ubezpieczenia zwykle zawartych przez Towarzystwo i opłaconych przez Ubezpieczających w okresie obowiązywania niniejszej Umowy. Jednocześnie zastrzeżono, że Kierownikowi Zespołu Agentów nie przysługuje premia od Prowizji Pierwszego Roku wypłaconych mu na podstawie umowy zawartej z Towarzystwem w charakterze Agenta;

2. Premia za ciągłość obliczana na koniec każdego kwartału rozliczeniowego Towarzystwa jako stosunek ogólnej liczby pozostających w mocy umów zwykle ubezpieczenia, które zostały faktycznie odnowione w okresie ostatnich 8 kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa i które w tym okresie nie wygasły, do ogólnej liczby zawartych w tych czasie umów ubezpieczenia. Premia za ciągłość odpowiadała procentowi od składek z tytułu umów wznowionych i miała być wypłacana pod warunkiem, że Zespół w okresie poprzedzających ośmiu kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa odprowadził należne składki z tytułu średnio 25 umów ubezpieczenia za jeden kwartał rozliczeniowy Towarzystwa. Zastrzeżono jednocześnie, że wypłata, wstrzymanie i zwrot premii prowizyjnej i premii za ciągłość należnych Kierownikowi Zespołu Agentów podlega zasadom wypłaty wynagrodzenia określonym w umowie zawartej przez niego z Towarzystwem w charakterze Agenta.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem Umowy, obciążają Kierownika Zespołu Agentów.

Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa m.in. prawa rozwiązania Umowy z upływem 30 dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie Kierownikowi Zespołu Agentów listem polecanym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez Kierownika Zespołu Agentów zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa bądź w przypadku naruszenia przez Kierownika Zespołu Agentów któregokolwiek z postanowień Umowy.

Wszelkie spory majątkowe wynikające z Umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

- **dowód:** Umowa wraz z załącznikami k. 35-53.

Dnia 11 czerwca 1997 r. (...) (...) Towarzystwo (...) SA w W. – jako Towarzystwo zawarło z R. M. – jako Kierownikiem Zespołu Agentów **Umowę Agencyjną z Kierownikiem Agencji**, na podstawie której Towarzystwo ustanowiło R. M. Kierownikiem Agencji nr (...) w G., a R. M. wyraził zgodę na pełnienie powierzonej funkcji.

Agencją w rozumieniu Umowy była wewnętrzna struktura organizacyjna Towarzystwa powstała w oparciu o niniejszą Umowę i umowy z Kierownikami Zespołów Agentów i Agentami, działająca w celu zawierania i wykonywania umów ubezpieczenia za zasadach określonych przez Towarzystwo, kierowana zgodnie z zasadami przez Kierownika Agencji, składająca się z Kierownika Agencji, Zespołu Agentów Kierownika Agencji, Kierowników Zespołów Agentów, Zespołów Agentów oraz Agentów wchodzących w skład ww. zespołów. Kierownik Agencji był jednocześnie Agentem Agencji.

Zgodnie z Umową Kierownik Agencji zobowiązał się do wykonywania powierzonych mu czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, a w szczególności do:

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

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

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

Towarzystwo zobowiązało się do zapłaty Kierownikowi Agencji wynagrodzenia zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczegółowych Warunkach Umowy oraz załącznikach I-IV do Umowy, które to wynagrodzenie wyczerpywać miało całość roszczeń Kierownika Agencji w stosunku do towarzystwa w związku z wykonywaniem niniejszej Umowy.

W Załączniku nr 1 do Umowy strony postanowiły, że Kierownik Agencji będzie otrzymywał następujące wynagrodzenie:

1. Premię od Prowizji Pierwszego Roku za ubezpieczenia zwykłe w wysokości 20% od Prowizji Pierwszego Roku wypłacanych w czasie obowiązywania niniejszej Umowy Agentom Agencji, zgodnie z warunkami odpowiednich umów zawartych przez te osoby w charakterze Agentów z Towarzystwem, należnych od składek Pierwszego Roku z tytułu umów ubezpieczenia zwykłego zawartych przez Towarzystwo i opłaconych przez Ubezpieczających w okresie obowiązywania niniejszej Umowy. Jednocześnie zastrzeżono, że Kierownikowi Agencji nie przysługuje premia od Prowizji Pierwszego Roku wypłaconych mu na podstawie umowy zawartej z Towarzystwem w charakterze Agenta;
2. Premia za ciągłość obliczana na koniec każdego kwartału rozliczeniowego Towarzystwa jako stosunek ogólnej liczby pozostających w mocy umów zwykłego ubezpieczenia, które zostały faktycznie odnowione w okresie ostatnich 8 kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa i które w tym okresie nie wygasły, do ogólnej liczby zawartych w tym czasie umów ubezpieczenia. Premia za ciągłość odpowiadała procentowi od składek z tytułu umów wznovionych i miała być wypłacana zgodnie z tabelą po każdej kolejnej Analizie Ciągłości przeprowadzonej przez Towarzystwo oraz pod warunkiem, że Agencja w okresie poprzedzających ośmiu kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa odprowadzi należne składki z tytułu średnio 50 umów ubezpieczenia za jeden kwartał rozliczeniowy Towarzystwa. W przypadku gdyby poziom ciągłości Agencji był niższy niż 80% Kierownik Agencji mógł otrzymać premię za ciągłość od składek z tytułu wznovionych umów zwykłego ubezpieczenia zawartych na wnioski sporządzone przez niego lub Agentów jego

Zespołu. Wysokość takiej premii miała być równa połowie procentu od składek z tytułu umów, osiągniętego przez tych Agentów pod warunkiem, że Zespół Kierownika Agencji wpłacił składki średnio od 50 umów ubezpieczeniowych na kwartał rozliczeniowy Towarzystwa w ciągu 8 poprzedzających kwartałów rozliczeniowych Towarzystwa.

3. Dodatkowe wynagrodzenie Kierownika Agencji za nabór i szkolenie Agentów.

4. Nagroda Szkoleniowa za każdego Agenta, który spełniał określone wymogi.

Strony postanowiły, że wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczenia społecznego oraz zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, gdyby takowe były należne w związku z wykonywaniem Umowy, obciążają Kierownika Agencji.

Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem dla Towarzystwa m.in. prawa rozwiązania Umowy z upływem 30 dniowego terminu wypowiedzenia doręczonego na piśmie Kierownikowi Agencji listem polecanym lub za potwierdzeniem odbioru, a także ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonywania lub nieprawidłowego wykonania przez Kierownika Agencji zobowiązań pieniężnych wobec Towarzystwa, bądź w przypadku naruszenia przez Kierownika Agencji któregokolwiek z postanowień Umowy lub Umowy zawartej z nim jako Agentem.

Wszelkie spory majątkowe wynikające z Umowy lub z nią związane strony poddały pod rozstrzygnięcie sądu polubownego. Każda ze stron zobowiązała się do wyznaczenia w formie pisemnej jednego arbitra, którzy dokonać mieli wyboru superarbitra.

- **dowód:** Umowa wraz z załącznikami k. 54-69.

Dnia 10 lipca 1997 r. (...) SA (...) Towarzystwo (...) oraz R. M. podpisali Aneks do Umowy z Agentem z dnia 27.10.1995 r., na mocy którego punktowii II-3 Warunków Ogólnych Umowy z Agentem nadali następujące brzmienie: „Towarzystwo zobowiązuje się do obliczenia wysokości wynagrodzenia i jego zapłaty Agentom zgodnie z warunkami przewidzianymi w Szczególnych Warunkach Umowy oraz załączniku I do Umowy (tabela prowizji), a wynagrodzenie to wyczerpuje całość roszczeń Agenta w stosunku do Towarzystwa w związku z wykonywaniem Umowy. Wszelkie wydatki i koszty, w tym należności z tytułu ubezpieczeń społecznych i zobowiązania podatkowe, w tym z tytułu podatku od towarów i usług, obciążają Agenta.

- **dowód:** Aneks k. 2831-2832.

W piśmie z dnia 11.06.1997 r. i 12.06.1997 r. pozwany gratulował powodowi nominacji na Kierownika Agencji (...).

W pismach z dnia 1.09.2000 r. i 15.09.2000 r. pozwany gratulował powodowi nominacji na stanowisko Dyrektora Regionalnego.

W piśmie z dnia 13.04.2005 r. (...) SA poinformowała powoda, że zrealizował budżet składki za pierwszy kwartał 2005 na poziomie 202 075 zł, a osiągnięty wynik plasuje powoda w czołówce Dyrektorów Agencji, którzy podchodzą do swoich zadań w pełni profesjonalnie.

- **dowód:** pisma pozwanego k. 85 – 89, 107.

wyjaśnienia powoda k. 3527-2528.

Jako agent powód pracował niecałe 2 lata. Objęcie stanowiska Kierownika Zespołu Agentów było dla niego awansem. W ramach obowiązków jako Kierownik Zespołu Agentów powód przede wszystkim rekrutował nowych agentów. Pozyskał w ten sposób osoby, z którymi stworzył zespół. W ciągu całej współpracy z pozwanym, powód stworzył 15 takich zespołów i pozyskał około 270 agentów. Następnie, powód stworzył dwie kolejne agencje w K. i E.. Dobra sprzedaż polis przez agentów wchodzących w skład zespołu powoda wpływała korzystnie na zarobki wszystkich jego członków, w tym powoda. Powód osobiście jako Agent uczestniczył w zawarciu 180 umów ubezpieczenia. Wszystkich umów, które zawarli podlegli mu agenci było kilka tysięcy. Kierownikiem Zespołu Agentów powód był przez około

dwa lata. Następnie, w drodze awansu, objął stanowisko Kierownika Agencji. Zajmował się wówczas przede wszystkim doskonaleniem i podnoszeniem kwalifikacji podległych mu agentów. Nadto, nadzorował wybór podmiotów, z którymi agenci zawierali umowy, a także niejednokrotnie osobiście uczestniczył w negocjowaniu warunków tych umów. Stworzył w ten sposób zespół profesjonalistów. Wiele osób podległych powodowi zostało przyjętych do Klubu (...). Podlegli powodowi agenci zawarli wieloletnie umowy ubezpieczenia z takimi strategicznymi klientami jak Rafineria (...).

Powód został przyjęty do Klubu (...) zrzeszającego najwybitniejszych Agentów. Uzyskał pierwsze i drugie miejsce w światowym rankingu Agencji pod względem sprzedaży polis grupowych w 1998 r. i w 1999 r. R. M. uzyskał tytuł Agencji nr (...) w regionie Europy pod względem wielkości sprzedaży polis grupowych. Otrzymał również dyplom za zajęcie I miejsca w Dystrykcie Północnym w kategorii Dyrektor Agencji roku 2000 i roku 2001 – rekrutacja oraz dyplom za zajęcie I miejsca w Dystrykcie Północnym w kategorii Najlepszy Dyrektor Agencji 2001 r. w konkursie sprzedaży ubezpieczeń grupowych. W 2003 r. R. M. uzyskał dyplom za zajęcie I miejsca w Dystrykcie Północnym w konkursie na sprzedaż największej ilości produktu (...) w kategorii Agencja. Wielokrotnie powód za swoje osiągnięcia otrzymywał nagrody w formie wyjazdów zagranicznych.

- **dowód:** nagrody i wyróżnienia k. 90-94, 98- 102.

wyjaśnienia powoda k. 3527-2528.

zeznania świadka T. L. k. 421.

Według stanu na dzień 1 czerwca 2004 r. Agencja nr (...) i Kierownicy Agencji od początku istnienia Agencji sprzedali (...) polis, z czego pozostało w mocy na 1.06.2004 r. – 52,96%.

- **dowód:** pismo k. 322 – 323.

W roku 2005 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 207 295,92 zł, a dochód – w kwocie 136 411,20 zł.

W roku 2006 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 234 379,89 zł, a dochód – w kwocie 175 718,10 zł.

W roku 2007 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 245 075,25 zł, a dochód – w kwocie 190 081,94 zł.

W roku 2008 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 186 453,47 zł, a dochód – w kwocie 123 935,83 zł.

W roku 2009 r. R. M. z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiągnął przychód w kwocie 99 347,53 zł, a dochód – w kwocie 36 281,02 zł.

- **dowód:** zeznania PIT 36L k. 143-148;

zestawienia z ksiąg k. 149-153.

zestawienie rachunków z kwotami prowizji k. 410-414.

W piśmie z dnia 28 sierpnia 2009 r. do R. M., (...) SA wypowiedziało umowę agencyjną z dnia 12.06.1997 r., umowę agencyjną z Kierownikiem Zespołu Agentów z dnia 27.10.1995 r. oraz umowę agencyjną z Kierownikiem Agencji z dnia 24.09.1997 r., z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, z powodu niewykonywania w znaczącej części obowiązków wynikających z ww. umów, w szczególności wskazanych w punkcie B.III.1 Szczegółowych Warunków

umowy z Kierownikiem Agencji, dotyczącym osiągnięcia zadawalających ilościowo i jakościowo wyników Agencji w zakresie sprzedaży ubezpieczeń.

Jednocześnie (...) SA powiadomiło powoda, że po upływie ww. okresu wypowiedzenia odbierze mu pełnomocnictwa do wykonywania czynności agencyjnych w imieniu towarzystwa, a nadto powód zobowiązany jest w terminie 7 dni od dnia rozwiązania ww. umów rozliczyć się z wszelkich niewykorzystanych materiałów stanowiących własność Towarzystwa.

- **dowód:** wypowiedzenie k. 72.

W piśmie z dnia 11 stycznia 2010 r. R. M. poinformował pozwanego, że w dniu 28.08.2009 r. otrzymał oświadczenie o wypowiedzeniu umów agencyjnych, które uważa za bezskuteczne, albowiem nie posiada umów zawartych z pozwanym w datach wskazanych w tym wypowiedzeniu. W związku z tym powód oświadczył, że to on wypowiada umowę agencyjną zawartą dnia 1.12.1994 r. oraz umowę z Kierownikiem Agencji z dnia 11.06.1997 r. w trybie trzymiesięcznego wypowiedzenia ze skutkiem na dzień 30.04.2010 r.

- **dowód:** oświadczenie powoda k. 71.

W odpowiedzi na pismo powoda z dnia 11.01.2010 r. (...) SA w piśmie z dnia 3 lutego 2010 r. oświadczyła, że w piśmie wypowiadającym umowy agencyjną i umowę z Kierownikiem Agencji doszło do oczywistej omyłki pisarskiej w zakresie oznaczenia dat zawarcia tych umów. Intencją pisma jednak było zakończenie współpracy z powodem i wola ta została w sposób czytelny wyrażona w piśmie z dnia 28.08.2009 r., a zatem wypowiedzenie pozostaje skuteczne. W konsekwencji do rozwiązania ww. umów doszło dnia 30.11.2009 r., natomiast oświadczenie powoda o wypowiedzeniu umów zawarte w piśmie z dnia 11.01.2010 r. jest bezprzedmiotowe.

- **dowód:** pismo pozwanego k. 70.

W piśmie z dnia 25 listopada 2010 r. R. M. zgłosił do (...) (...) Towarzystwa (...) SA w W. roszczenie o wypłatę – na podstawie art. 764⁽³⁾ k.c. – świadczenia wyrównawczego w wysokości 190 552 zł na wskazany w wezwaniu rachunek bankowy. W uzasadnieniu wezwania powód wyjaśnił, że zgłoszone roszczenie dotyczy kolejnych umów zawartych z Towarzystwem, umowy agencyjnej z Kierownikiem Zespołu Agentów oraz umowy z Kierownikiem Agencji oraz Akwizytora OFE, które zostały rozwiązane dnia 30.10.2009 r.

Wezwanie do zapłaty świadczenia wyrównawczego pozwany odebrał dnia 26.11.2010 r.

- **dowód:** wezwanie i dowód doręczenia k. 74.

wyliczenie świadczenia wyrównawczego k. 154.

Dnia 27 grudnia 2012 r. R. M. został zarejestrowany w Powiatowym Urzędzie Pracy G. jako osoba bezrobotna, z prawem do zasiłku w okresie od dnia 07.01.2013 r. do 06.01.2014 r. w łącznej wysokości 2 700,40 zł brutto (2 329,84 zł netto).

Pod koniec roku 2016 powód nabył uprawnienie do świadczeń emerytalnych.

- **dowód:** zaświadczenie PUP k. 141.

wyjaśnienia powoda k. 3527-2528.

W piśmie z dnia 22 stycznia 2013 r. powód wezwał pozwanego do udzielenia odpowiedzi na pismo z dnia 25.11.2010 r. zawierające wniosek o wypłatę świadczenia wyrównawczego.

W piśmie z dnia 28 marca 2013 r. powód poinformował pozwanego, że z uwagi na brak odpowiedzi na wniosek o wypłatę świadczenia wyrównawczego, powołał arbitra w sprawie tego roszczenia w osobie aplikanta radcowskiego

C. C. oraz zwrócił się do pozwanego o wyznaczenie swojego arbitra w ciągu 14 dni od otrzymania niniejszego powiadomienia.

Pismo to pozwany otrzymał dnia 29.03.2013 r.

- **dowód:** pisma powoda k. 73, 75.

W piśmie z dnia 10 kwietnia 2013 r. (...) SA powiadomiło powoda o powołaniu swojego arbitra w osobie radcy prawnego P. P..

- **dowód:** pismo pozwanego k. 76-77.

W piśmie z dnia 16 kwietnia 2013 r. Arbiter C. C. zwrócił się do Arbitra P. P. o wskazanie kandydatury na superarbitra.

W odpowiedzi, Arbiter P. P. oświadczył, że nie wskazuje osoby superarbitra i proponuje, aby superarbitra wskazał sąd. Jednocześnie, P. P. powiadomił drugiego arbitra, że obecnie jest pełnomocnikiem (...) SA i doradza tej Spółce.

- **dowód:** pisma k. 81- 82.

Powód w okresie do 30.11.2009 r. doprowadził do wzrostu obrotów pozwanego Towarzystwa, w tym poprzez pozyskanie nowych klientów, a także poprzez wzrost obrotów z dotychczasowymi klientami. Obroty pozwanego Towarzystwa z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda indywidualnych ubezpieczeń na życie wyniosły w okresie od stycznia 1998 r. do listopada 2009 r. – 64 356 257 zł. Wartość ta nie uwzględnia obrotu pozwanego osiągniętego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda ubezpieczeń grupowych oraz ubezpieczeń na życie drugiego filaru.

Powód otrzymywał od pozwanego Towarzystwa wynagrodzenie w postaci prowizji od składek ubezpieczeniowych wpływających na konto pozwanego od klientów pozyskanych przez powoda oraz agentów jego Zespołu i Agencji (...). Wynagrodzenie powoda było ściśle uzależnione od obrotu pozwanego.

Na podstawie łączących strony umów (z Agentem, z Kierownikiem Zespołu Agentów, Kierownikiem Agencji) powód w latach 2005 – 2009 wystawił na rzecz pozwanego rachunki opiewające na należną powodowi prowizję oraz należności za zaświadczone przez powoda usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz usługi pomocnicze związane z pośrednictwem finansowym:

- za rok 2005 – w łącznej kwocie 200 388,82 zł,

- za rok 2006 – w łącznej kwocie 234 374,35 zł,

- za rok 2007 – w łącznej kwocie 245 065,05 zł,

- za rok 2008 – w łącznej kwocie 186 448,36 zł,

- za rok 2009 – w łącznej kwocie 86 842,63 zł,

w sumie na kwotę 953 119,21 zł.

Jednocześnie powód w latach 2005-2009 poniósł koszty uzyskania przychodu w kwocie 284 533,99 zł.

Średnia wartość rocznego wynagrodzenia powoda z tytułu umowy agencyjnej i pozostałych umów w latach 2005 – 2009 r., bez uwzględnienia kosztów działalności agenta, wyniosła 190 623,84 zł, a po potrąceniu kosztów działalności agenta – 133 717,04 zł.

- **dowód:** opinia biegłego sądowego M. K. k. 3563-3569;

3597;

faktury za I-XI 2009 r k. 228-276;

wydruki prowizyjne k. 440-1485;3079-3526;

rachunki k. 2836 – 3078;

wydruki prowizyjne dla klientów indywidualnych k. 1487-2166;

wydruki dla ubezpieczeń grupowych k. 2169-2717;

zestawienia wypłat k. 2719-2829;

Z tytułu wyłącznie „prowizji dla agenta” oraz „dodatkowej prowizji zgodnie z aneksem do Umowy Agencyjnej” powód wystawił na rzecz pozwanego następujące rachunki:

- za rok 2005 - na łączną kwotę 11 795,40 zł;

- za rok 2006 – na łączną kwotę 13 821,26 zł

- za rok 2007 – na łączną kwotę 17 648,70 zł,

- za rok 2008 – na łączną kwotę 14 080,74 zł,

- za rok 2009 – na łączną kwotę 5 514, 85 zł.

Łącznie z tytułu prowizji agenta, powód w latach 2005 – 2009 otrzymał od pozwanego kwotę 62 860,95 zł. Średnie roczne wynagrodzenie powoda z tego tytułu w latach 2005-2009 wyniosło zatem 12 572,19 zł.

- **dowód** : rachunki k. 2837,2838, 2843, 2841, 2842,, 2844, 2846, 2847, 2848,

2850, 2852-2854, 2857, 2859, 2862, 2863, 2865, 2867-2869, 2871,

2879 - 2880, 2883 - 2884, 2886, 2887, 2891, 2893 - 2895, 2898 –

2901, 2903, 2905, 2906, 2908, 2909, 2911, 2913, 2915, 2917-2918,

2923, 2924, 2927, 2929, , 2931, 2932, 2935, 2936, 2939, 2941- 2943,

2947, 2948, 2952- 2955, 2958, 2959, 2962-2963, 2960, 2967, 2973,

2975, 2977, 2979, 2982, 2983, 2987, 2988, 2990, 2991, 2993, 2994,

2996, 2997, 3000, 3001, 3004, 3005, 3008-3009, 3012, 3013, 3018,

3019, 3021, 3025, 3027, 3028, 3031, 3035, 3036, 3039, 3041, 3042,

3044, 3047, 3049, 3051, 3052, 3055, 3057, 3059, 3061, , 3064, 3065,

3068, 3069, 3070, 3075, 3076.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo zasługiwało na uwzględnienie w części.

W pierwszej kolejności koniecznym jest odniesienie się do żądania punktu 1 pozwu, a to stwierdzenia utraty mocy zapisu na sąd polubowny zawartego w umowach łączących strony.

Stosownie do przepisu art. 1168 § 1 k.p.c. jeżeli osoba wyznaczona w zapisie na sąd polubowny jako arbiter lub arbiter przewodniczący odmawia pełnienia tej funkcji lub gdy pełnienie przez nią tej funkcji okaże się z innych przyczyn niemożliwe, zapis na sąd polubowny traci moc, chyba że strony postanowiły inaczej.

W niniejszej sprawie, niekwestionowanym był fakt, iż stronom nie udało się ukonstytuować składu sądu polubownego. Jeden z arbitrow nie mógł pełnić tej roli z uwagi na występowanie jednocześnie w roli pełnomocnika strony pozwanej. Nie dokonano wyboru nowego arbitra. Nie udało się też wybrać superarbitra.

W orzecznictwie na tle przepisu art. 1168 k.p.c. utrwalił się pogląd, iż zapis na sąd polubowny traci moc z samego prawa, a orzeczenie o wygaśnięciu zapisu ma tylko znaczenie deklaratoryjne, co oznacza, że przyczyny powodujące w myśl tego przepisu utratę mocy zapisu na sąd polubowny mogą być powoływane przez powoda już w samym pozwie wniesionym do sądu państwowego. Nie ma zatem potrzeby wydawania odrębnego orzeczenia w przedmiocie wygaśnięcia zapisu. (por. postanowienie SN z 20 kwietnia 1964 r., II PR 251/64).

Kierując się powyższą praktyką orzecniczą, Sąd odstąpił od wydawania odrębnego rozstrzygnięcia w wyroku w przedmiocie stwierdzenia utraty mocy zapisu na sąd polubowny uczynionego przez strony w umowach i przystąpił do merytorycznego rozpoznania powództwa.

W drugiej kolejności koniecznym jest odniesienie się do najdalej idącego zarzutu procesowego strony pozwanej, podniesionego w obronie przed powództwem, a to zarzutu przedawnienia roszczeń objętych pozwem.

W uzasadnieniu tego zarzutu pozwany wskazał, iż okres przedawnienia roszczeń o wypłatę świadczenia wyrównawczego (z którym wystąpił powód) wynosi trzy lata, a w niniejszej sprawie rozpoczął swój bieg dnia 30.11.2009 r. tj. w dniu w którym wygasły wszystkie umowy łączące strony. Tym samym roszczenie powoda z powyższego tytułu uległo przedawnieniu dnia 30.11.2012 r. tj. przed wytoczeniem powództwa.

Zarówno zarzut przedawnienia, jak i jego uzasadnienie nie mogły zyskać aprobaty Sądu.

Stosownie do przepisu art. 764³§ 5 k.c., możliwość dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez agenta lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy.

Na tle powołanego przepisu, w doktrynie i judykaturze utrwaliło się stanowisko, zgodnie z którym dochodzenie roszczeń o świadczenie wyrównawcze uzależnione jest od dopełnienia aktu staranności w postaci zgłoszenia dającemu zlecenie stosownego żądania przed upływem roku od rozwiązania umowy. Żądanie takie może zgłosić agent, a razie jego śmierci – jego spadkobiercy. Nie wymaga ono zachowania formy szczególnej, jednakże powinno dotrzeć do dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy agencyjnej. Termin ten jest terminem zawitym, a więc jego bezskuteczny upływ powoduje utratę prawa do żądania świadczenia wyrównawczego. Zgłoszenie żądania w przewidzianym terminie powoduje natomiast, że roszczenie o świadczenie wyrównawcze staje się wymagalne. Od tego dnia płynie więc dla niego termin przedawnienia. Nadto, samo zgłoszenie żądania wypłaty świadczenia wyrównawczego nie uzasadnia twierdzenia, iż już dnia następnego dający zlecenie, który nie czyni zadość żądaniu, dopuszcza się opóźnienia w spełnieniu świadczenia. Świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. 764³ k.c., to świadczenie, którego termin nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, zatem w myśl art. 455 k.c. świadczenie to powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Niezwłoczne spełnienie tego świadczenia to spełnienie w terminie 14 dni od wezwania. Dla sytuacji typowych, gdy z okoliczności nic innego nie wynika, należy przyjąć, że spełnienie świadczenia niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania (art. 455 k.c.) oznacza spełnienie w terminie 14 dni od wezwania. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie - I Wydział Cywilny z 2012-11-23, I ACa 917/12)

Niespornym w niniejszej sprawie było, że wszystkie umowy łączące strony (które zostaną szczegółowo omówione niżej) zostały przez pozwanego wypowiedziane ze skutkiem na dzień 30 listopada 2009 r.

Pozwany nie kwestionował również, że dnia 26 listopada 2010 r. (a zatem przed upływem jednego roku od dnia rozwiązania umów) otrzymał od powoda wezwanie do zapłaty świadczenia wyrównawczego w tej samej kwocie, co dochodzona niniejszym pozwem.

Mając na uwadze regulację przepisu art. 764³ § 5 k.c., jak również utrwalone na jej tle poglądy nauki i orzecznictwa, Sąd ustalił, iż bieg trzyletniego okresu przedawnienia dla roszczenia powoda o wypłatę świadczenia wyrównawczego rozpoczął się dnia 26 listopada 2010 r., co oznacza, że roszczenie to uległoby przedawnieniu dnia 26 listopada 2013 r., gdyby nie to, że powód wniósł dnia 22 maja 2013 r. (data nadania pisma w Urzędzie Operatora Publicznego) pozew w niniejszej sprawie, a skutkiem tego – zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.c. – doszło do przerwania biegu przedawnienia. Stosownie do przepisu art. 124 § 1 i 2 k.c. przedawnienie to rozpocznie bieg na nowo po prawomocnym zakończeniu niniejszego postępowania.

Przechodząc do merytorycznej oceny roszczenia objętego pozwem, Sąd ustalił – na podstawie dowodów z dokumentów w postaci umów z dnia 1 grudnia 1994 r., 27 października 1995 r., 11 czerwca 1997 r. –, że strony, w ramach prowadzonych przez siebie działalności gospodarczych, zawarły cztery umowy agencyjne, w których precyzyjnie określiły wzajemne prawa i obowiązki. W dwóch pierwszych umowach powód występował wyłącznie w roli Agenta, w trzeciej umowie powód występował w roli Kierownika Zespołu Agentów, a w czwartej – w roli Kierownika Agencji. Przy czym, aby wykonywać obowiązki w ramach dwóch ostatnich umów, powód zachowywał status Agenta pozwanego Towarzystwa.

Stosownie do przepisu art. 758 § 1 k.c. przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu.

W doktrynie przyjmuje się zgodnie, że umowa agencyjna należy do umów konsensualnych, wzajemnych i odpłatnych. Opiera się na szczególnym zaufaniu do osoby agenta, a do jej cech szczególnych należą:

1. agentem może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna; umowa agencyjna na jednocześnie charakter umowy kwalifikowanej, ponieważ jej stronami mogą być tylko profesjonaliści;
2. istnienie stałości stosunku prawnego łączącego strony;
3. obowiązek agenta polegający na pośredniczeniu przy zawieraniu umów na rzecz zleceniodawcy albo też na zawieraniu umów w jego imieniu. W pierwszym wypadku można mówić o agencie jako pośredniku, w drugim – o agencie przedstawicielu;
4. za czynności agencyjne należy się wykonawcy wynagrodzenie;
5. forma umowy jest dowolna;
6. umowa agencyjna może być zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony.

Do zasadniczych obowiązków agenta - pośrednika należy aktywne działanie na rzecz i w interesie zleceniodawcy, w celu stworzenia mu możliwości zawierania umów z klientami. Działanie to może polegać na wyszukiwaniu kontrahentów i skłanianiu ich do zawierania umów ze zleceniodawcą, pomocy w kształtowaniu treści umów i przy ich redagowaniu, zaznajamianiu potencjalnych klientów z profilem działalności zleceniodawcy, przedstawianiu i gromadzeniu ofert, sprawdzaniu zdolności kredytowej potencjalnych kontrahentów i podejmowaniu innych czynności faktycznych.

Podstawowym natomiast obowiązkiem agenta – przedstawiciela jest wyręczenie zleceniodawcy w określonych czynnościach prawnych, w szczególności w zawieraniu umów na rachunek i w imieniu zleceniodawcy.

Treść zapisów wszystkich umów łączących strony, nie nasuwa wątpliwości interpretacyjnych. Wynika z nich, że na ich podstawie powód występował w roli zarówno agenta – pośrednika, jak i agenta – przedstawiciela. Obowiązkiem powoda było bowiem zarówno pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez pozwanego, jak wykonywanie w imieniu i na rzecz pozwanego czynności faktycznych związanych z obsługą oraz wykonywaniem umów ubezpieczenia. Dodatkowo, na podstawie Umowy Agencyjnej z powodem jako Kierownikiem Zespołu Agentów oraz Umowy Agencyjnej z powodem jako Kierownikiem Agencji, powód przyjął na siebie obowiązek stałej rekrutacji, szkolenia i nadzoru Agentów wchodzących w skład odpowiednio Zespołu i Agencji, którymi powód kierował.

Niesporne było między stronami, że każda z ww. umów w sposób precyzyjny regulowała zasady i tryb jej rozwiązania, bądź wypowiedzenia oraz, że w piśmie z dnia 28 sierpnia 2009 r. (doręczonym powodowi również dnia 28 sierpnia 2009 r.) pozwany wypowiedział umowy agencyjne z powodem jako Agentem, jako Kierownikiem Zespołu Agentów i jako Kierownikiem Agencji, z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia tj. ze skutkiem na dzień 30 listopada 2009 r.

Pozwany nie kwestionował faktu otrzymania od powoda dnia 26 listopada 2010 r. pisemnego wezwania do wypłaty – na podstawie art. 764³ k.c. - świadczenia wyrównawczego w kwocie 190 552 zł. Pozwany nie przeczył również, że nie udzielił powodowi na powyższe wezwanie żadnej odpowiedzi. W odpowiedzi na pozew natomiast pozwany podniósł zarzut nieudowodnienia przez powoda zaistnienia przesłanek z art. 746³ k.c., a także błędnego obliczenia świadczenia wyrównawczego. Zdaniem pozwanego bowiem, podstawą obliczenia świadczenia wyrównawczego mogły być wyłącznie dochody powoda jako Agenta, a nie jako Kierownika Zespołu Agentów i Kierownika Agencji.

Wobec powyższych zarzutów pozwanego, konieczna stała się analiza roszczeń pozwu w oparciu o dyspozycję przepisu art. 764³ k.c. oraz utrwaloną na jego tle praktykę orzeczniczą.

Zgodnie z art. 764³ § 1 k.c., po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania. (§ 2)

W nauce i orzecznictwie podkreśla się, że prawo agenta do uzyskania świadczenia pieniężnego z tytułu umów zawartych między dającym zlecenie a klientem po wygaśnięciu stosunku agencji regulują: art. 761¹ k.c. (prowizja po rozwiązaniu umowy agencyjnej) oraz art. 764³ k.c. (świadczenie wyrównawcze). Choć wskazane przepisy dotyczą świadczeń pieniężnych wypłacanych w różnych reżimach (w pierwszym wypadku chodzi o prowizję, w drugim o świadczenie wyrównawcze), istnieją między nimi zależności. Istotną okolicznością braną pod uwagę przy ocenie, czy agentowi przysługuje świadczenie wyrównawcze, jest bowiem utrata przez niego prawa do prowizji.

Świadczenie wyrównawcze przysługuje agentowi w razie "rozwiązania umowy agencyjnej". W doktrynie podkreśla się, że chodzi o zakończenie stosunku agencji zasadniczo z jakichkolwiek przyczyn, przy czym okoliczności wygaśnięcia zobowiązania agencyjnego mogą mieć znaczenie dla oceny, czy świadczenie przysługuje na gruncie art. 764⁴ k.c.

Uprawnienie agenta do żądania świadczenia wyrównawczego jest uzależnione od kumulatywnego spełnienia następujących przesłanek:

- w czasie trwania stosunku agencji agent pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami;
- dający zlecenie nadal czerpie znaczne korzyści z umów ze wspomnianymi klientami;
- za przyznaniem agentowi świadczenia wyrównawczego przemawiają względy słuszności.

Oceny, czy spełniona jest ostatnia z wymienionych przesłanek, dokonuje się z uwzględnieniem wszystkich okoliczności, a zwłaszcza utraty przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami.

Świadczenie wyrównawcze może przysługiwać agentowi, gdy w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowego klienta, z którym dający zlecenie zawiera kolejne umowy, już bez udziału agenta, po wygaśnięciu stosunku agencji, i czerpie z tego znaczne korzyści.

Istotny wzrost obrotów z klientami musi być spowodowany działaniami agenta. Wzrost obrotów spowodowany wyłącznie poprawą sytuacji gospodarczej nie uzasadnia wypłacenia agentowi świadczenia wyrównawczego.

W każdym wypadku konieczne jest bowiem spełnienie podstawowej przesłanki przyznania świadczenia wyrównawczego, jaką jest pozyskanie przez agenta nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami oraz czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów ze wspomnianymi klientami.

W ramach kryterium słuszności natomiast, należy uwzględnić zwłaszcza utratę prowizji przez agenta. Oznacza to, że utrata prowizji jest szczególnie istotną okolicznością uzasadniającą przyznanie świadczenia wyrównawczego i w braku innych okoliczności przemawiających przeciwko przyznaniu wspomnianego świadczenia może przesądzać o zasadności roszczenia agenta.

Ocena słuszności przyznania agentowi świadczenia wyrównawczego obejmuje ponadto ustalenie stopnia przyczynienia się zarówno agenta, jak i dającego zlecenie do osiągnięcia pozytywnego rezultatu ekonomicznego. W tym zakresie znaczenie może mieć fakt finansowania przez dającego zlecenie kampanii reklamowej lub pokrywania przez niego wydatków agenta w stopniu większym, niż to wynika ze zobowiązania agencyjnego. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie - VI Wydział Cywilny z 2012-10-18, VI ACa 240/12)

Przesłanki nabycia świadczenia wyrównawczego wskazują jednocześnie kryteria, na których podstawie należy ustalać wysokość tego świadczenia. W pierwszej kolejności należy uwzględnić korzyści, które dający zlecenie nadal czerpie z umów z klientami. Następnie należy wziąć pod uwagę względy słuszności, w szczególności zaś wysokość prowizji utraconych przez agenta. Ustalona wysokość świadczenia wyrównawczego nie może przekroczyć górnego limitu tego świadczenia wyznaczonego ustawą. Kryteria kalkulacji wysokości świadczenia wyrównawczego powinny być ustalane z uwzględnieniem przepisów dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18.12.1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.Urz. WE L Nr 382, s. 17).

Maksymalna wysokość świadczenia wyrównawczego to wynagrodzenie agenta za 1 rok, obliczone na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich 5 lat. Dla umów agencyjnych trwających krócej niż 5 lat wspomniane wynagrodzenie oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu trwania umowy. Wysokość średniego rocznego wynagrodzenia agenta należy ustalać z uwzględnieniem całości wynagrodzenia agenta z tytułu wszystkich umów z klientem, w zakresie których agent nabył roszczenie o prowizję, choćby takie roszczenie uległo przedawnieniu. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 2009-02-06, I ACa 752/08)

W judykaturze podkreśla się, że podstawą obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego agenta ubezpieczeniowego powinna być liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, a wyjątkowo w odniesieniu do agenta pełniącego w zespole funkcję kierowniczą (jak

w niniejszej sprawie) także umowy zawarte z inicjatyw innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub nadzorowane w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów przedsiębiorcy dającego zlecenie. Przy obliczaniu należy uwzględnić każdy rodzaj wynagrodzenia z wyjątkiem zwrotu wydatków, nawet jeżeli miał on formę ryczałtu i nie wymagał udokumentowania, oraz potencjalnych prowizji. Wliczeniu powinny podlegać także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub były nadzorowane w zespole w sposób, który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Przy ocenie tej przesłanki należy także uwzględnić szczególnie wysoki dotychczasowy wkład pracy i jej poziom, aktywność, osiągnięcia zawodowe. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 2009-02-06, I ACa 752/08)

Udowodnienie wszystkich, niezbędnych przesłanek omawianego roszczenia obciąża, oczywiście, b. agenta (art. 6 k.c.). Jednocześnie w orzecznictwie podkreśla się, że nie można wymagać od powoda (byłego agenta) wykazania „realnego, konkretnego zysku uzyskiwanego przez dającego zlecenie w okresie po rozwiązaniu umowy agencyjnej w związku z aktywnością powoda w czasie trwania tej umowy. Chodzi tu bowiem o korzyść w znaczeniu ogólniejszym (opisowym), na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi przez byłego agenta może prowadzić (w zależności od kręgu takich klientów jako stałych kontrahentów) do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie dających się zawsze wyrazić w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług). Innymi słowy, aktywność agenta może spowodować (po rozwiązaniu umowy) stan możliwości uzyskania przez dającego zlecenie, stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli. (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05 (OSNC 2006, z. 9, poz. 150). Powołana interpretacja art. 764³ § 1 k.c. oznacza w konsekwencji to, że powód (były agent) powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Z art. 764³ § 1 k.c. wynika to, że stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o „związek przyczynowy” szczególnie, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c. eksponującą nie tylko formułę „normalnego” następstwa zdarzeń. (por. wyrok Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z 2011-09-29, IV CSK 650/10; wyrok Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z 2005-11-08, I CK 207/05)

W rozpoznawanej sprawie podstawowe znaczenie miało to, czy powód wykazał wszystkie niezbędne przesłanki roszczenia wyrównawczego przewidziane w art. 764³ § 1 k.c. i w jaki sposób można było określić wysokość tego roszczenia pieniężnego.

W ocenie Sądu, powód udowodnił zaistnienie wszystkich przesłanek z art. 764³ § 1 k.c. warunkujących przyznanie mu świadczenia wyrównawczego.

W świetle materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, a to dokumentów (poddanych następnie analizie biegłego sądowego), z zeznań świadka T. L., wyróżnień, dyplomów i nagród otrzymanych przez powoda, z wyjaśnień powoda, za udowodnione należy uznać ponadprzeciętne zaangażowanie powoda w realizację obowiązków wynikających z wszystkich umów łączących go z pozwanym.

Z dowodów tych wynika ponad wszelką wątpliwość, że powód od początku współpracy z pozwanym tj. od 1994 r. prezentował wysoki poziom profesjonalizmu i odpowiedzialności. Skutkiem czego już po roku obowiązywania Umowy z powodem jako Agentem, została mu powierzona – w ramach Umowy z dnia 27.10.1995 r. - funkcja Kierownika Zespołu Agentów, a po kolejnych dwóch latach pozwany powierzył powodowi – w ramach umowy z dnia 11.06.1997 r. – funkcję Kierownika Agencji. Zarówno z listów gratulacyjnych jakie powód otrzymywał od pozwanego, jak i z zeznań świadka T. L., wynika, że kolejne umowy z powodem i powierzanie mu rekrutacji, szkolenia, nadzorowania nowych agentów, miało charakter awansu i wynikało z wysokiej oceny pracy powoda.

O ponadprzeciętnym profesjonalizmie powoda oraz ponadprzeciętnych osiągnięciach w ramach realizacji obowiązków wynikających z ww. Umów świadczą uzyskiwane przez powoda dyplomy i wyróżnienia w ramach rankingów o zasięgu ogólnopolskim.

W oparciu o opinię biegłego sądowego, który to dowód (wobec braku inicjatywy dowodowej powoda, Sąd dopuścił z urzędu), Sąd ustalił, iż w latach 1998 – 2009 pozwany z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda (zarówno jako Agenta, jak i Kierownika Zespołu oraz Kierownika Agencji) umów indywidualnych ubezpieczenia na życie osiągnął obroty w wysokości 64 256 257 zł. Wartość ta nie uwzględnia obrotu pozwanego osiągniętego z tytułu zawartych za pośrednictwem powoda ubezpieczeń grupowych i (...) filaru.

Z zeznań świadka T. L., które znalazły potwierdzenie w opinii biegłego sądowego, wynika wprost, że powód (zarówno w wyniku samodzielnych czynności agencyjnych, jak i w wyniku nadzoru nad umowami zawieranymi przez podległych mu agentów) doprowadził do wzrostu obrotów pozwanego, tak z tytułu umów zawartych z nowymi klientami, jak i z umów kontynuowanych z dotychczasowymi klientami. Powód w ciągu całej współpracy z pozwanym stworzył 15 zespołów agentów, a pozyskał około 270 nowych agentów, których również cechował wysoki poziom profesjonalizmu. Zarówno powód, jak i pozyskani przez niego agenci legitymowali się członkostwem w Klubie (...), zrzeszającym najwybitniejszych agentów.

W tym miejscu należy wyjaśnić, iż decyzja Sądu o dopuszczeniu z urzędu dowodu z opinii biegłego wynikała z faktu, iż powód przedłożył do akt szereg dokumentów, których analiza i interpretacja (poza rachunkami na k. k. 2836 – 3078) wymagała wiadomości specjalnych. Nadto, w opinii Sądu, zaniechanie analizy treści tych dokumentów skutkowało niewyjaśnieniem istoty sprawy.

Z powołanych dowodów wynika zatem, że efektem realizacji przez powoda obowiązków wynikających z łączących go z pozwanym umów, było pozyskanie (przez powoda i podległych mu agentów) dla pozwanego znacznej liczby nowych klientów, kontynuowanie umów z dotychczasowymi klientami, tym samym – stworzenie „portfela klientów” gwarantujących stały dochód dla pozwanego. Zwłaszcza, że umowy zawierane za pośrednictwem powoda i podległych mu agentów Zespołu lub Agencji, a to umów ubezpieczenia na życie i dożycie, umów ubezpieczenia dożywotniego na wypadek śmierci, należą do umów trwałych i wieloletnich, z których pozwany czerpie i będzie czerpał korzyści w dłuższej perspektywie.

Kierując się natomiast wielkością obrotu będącego efektem pracy powoda i podległych mu agentów, należało – zdaniem Sądu - wyprowadzić wnioski, że korzyści te mają charakter „znaczących” w rozumieniu art. 764³ k.c. Korzyści pozwanego, o których mowa w powołanym przepisie, polegają w niniejszej sprawie, na perspektywie efektywnego kontynuowania kontaktów gospodarczych z klientami pozyskanymi przez agenta i agentów kierowanego przez niego Zespołu oraz Agencji.

Ustalając powyższe Sąd nie uwzględnił twierdzenia pozwanego, jakoby powód jako Agent zawarł jedynie 170 umów ubezpieczenia, z których obecnie kontynuowanych jest 50 umów. Pozwany twierdzenia tego w żaden sposób nie udowodnił. Nie przedłożył również stosownych dokumentów biegłemu, choć miał taki obowiązek zgodnie z postanowieniem dowodowym Sądu.

Ponadto, nawet jeżeli powyższe twierdzenie odpowiada prawdzie, to pozwany nie uwzględnił w swoim wyliczeniu – choć powinien to uczynić - umów zawartych za pośrednictwem agentów Zespołu i Agencji kierowanych przez powoda i przez niego nadzorowanych.

Biorąc pod uwagę zaangażowanie i profesjonalizm powoda przy realizacji obowiązków umownych wobec pozwanego, a także osiągnięte przez powoda wyniki finansowe oraz obroty generowane przez pozwanego na skutek działań powoda, za przyznaniem świadczenia wyrównawczego przemawiają również względy słuszności.

Odnosząc się natomiast do sposobu wyliczenia świadczenia wyrównawczego, Sąd odmówił racji pozwanemu, jakoby przy obliczeniu tym należało uwzględnić prowizje uzyskiwane przez powoda jako Agenta.

Pozwany twierdzenia tego nie uzasadnił.

Tymczasem, z analizy umów łączących strony wynika, że powód we wszystkich tych umowach występował w charakterze Agenta, a jego wynagrodzenie stanowiła prowizja, choć podstawy jej obliczania oraz wysokość w każdej z umów były różne. W Umowie agencyjnej z powodem jako Agentem, prowizja ta była obliczana od umów zawartych za pośrednictwem powoda. W Umowach Agencyjnych z powodem jako Kierownikiem Zespołu bądź Kierownikiem Agencji, prowizja ta była obliczana procentowo od dochodów wynikających z umów ubezpieczenia zawartych za pośrednictwem agentów podległych powodowi, których działaniami powód kierował, i których nadzorował.

W każdej z tych umów jednak, w opinii Sądu, wynagrodzenie powoda miało charakter prowizji agencyjnej. Z tych przyczyn, obliczając przychód powoda za lata 2005 -2009 Sąd uwzględnił sumę prowizji otrzymanych przez powoda od pozwanego z tytułu wszystkich ww. umów tj. w kwocie 953 119,21 zł (wynikającej z rachunków wystawionych przez powoda na rzecz pozwanego, których pozwany nie kwestionował)

Wbrew stanowisku powoda, Sąd uznał, iż ww. suma przychodów, dla potrzeb obliczenia świadczenia wyrównawczego, podlega obniżeniu o koszty działalności powoda – Agenta, zwłaszcza, że zgodnie z każdą z omawianych umów, koszty te obciążały agenta.

W orzecznictwie podkreśla się, że koszty ponoszone przez agenta w okresie obowiązywania umowy agencyjnej muszą ograniczać wysokość świadczenia wyrównawczego obliczonego z odwołaniem się do utraconych przez agenta prowizji. Z chwilą rozwiązania umowy agencyjnej agent przestaje ponosić koszty związane z jej wykonywaniem, nie otrzymuje wprawdzie prowizji od dającego zlecenie, ale i nie czyni wydatków w związku z wykonywaniem umowy stwarzającej podstawy do pobierania prowizji, a własną aktywność może ukierunkować na inny rodzaj działalności przynoszącej dochody. (por. wyrok SA z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11, wyrok Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z 8 listopada 2013 r., I CSK 712/12)

Z uwagi na to, że suma przychodów powoda z tytułu umów agencyjnych wyniosła 953 119,21 zł, a koszty uzyskania tego przychodu - 284 533,99 zł, średnia wartość rocznego wynagrodzenia powoda z powyższego tytułu wyniosła 133 717,04 zł i taką kwotę Sąd zasądził na rzecz powoda, w pozostałym zakresie oddalając powództwo.

Sąd odmiennie od powoda obliczył wymagalność kwoty dochodzonej pozwem. Powód bowiem żądał zasądzenia od pozwanego należności głównej z odsetkami ustawowymi od dnia 26.11.2010 r., tj. daty doręczenia pozwanemu wezwania do wypłaty świadczenia wyrównawczego.

Jak wyżej wyjaśniono, świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. 764³ k.c., to świadczenie, którego termin nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, zatem w myśl art. 455 k.c. świadczenie to powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Niezwłoczne spełnienie tego świadczenia to spełnienie w terminie 14 dni od wezwania.

Z uwagi na to, że termin 14 dni na spełnienie świadczenia wyrównawczego przez pozwanego upływał dnia 10.12.2010 r., roszczenie o zapłatę kwoty zasądzonej pozwem stało się wymagalne dnia następnego tj. 11.12.2010 r. i od tego dnia Sąd zasądził odsetki ustawowe od kwoty głównej, oddalając powództwo w części obejmującej żądanie odsetek za okres od dnia 26.11.2010 r. do dnia 10.12.2010 r.

Orzeczenie o kosztach procesu uzasadnia przepis art. 100 k.p.c., zgodnie z którym w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Sąd może jednak włożyć na jedną ze stron obowiązek zwrotu wszystkich kosztów, jeżeli jej przeciwnik uległ tylko co do nieznacznej części swego żądania albo gdy określenie należnej mu sumy zależało od wzajemnego obrachunku lub oceny sądu.

Porównanie żądania pozwu (190 623 zł) z kwotą zasądzoną wyrokiem (133 717,04 zł) pozwala na stwierdzenie, że powód wygrał proces w 70%, a pozwany – w 30%. Suma kosztów procesu poniesiona przez powoda zamyka się kwotą 13 149 zł (wpis sądowy od pozwu - 9 532 zł oraz koszty zastępstwa procesowego – 3 617 zł). Suma kosztów procesu poniesionych przez pozwanego zamyka się kwotą 3 617 zł z tytułu kosztów zastępstwa procesowego. Odnosząc powyższe kwoty do procentowego wygrania/przegrania procesu przez strony, pozwany zobligowany byłby do zwrotu powodowi – tytułem kosztów procesu – kwoty 9 204 zł, a powód obowiązany byłby do zwrotu pozwanemu kwoty 1 085 zł. Różnica tych sum wynosi 8 119 zł i taką kwotę Sąd zasądził od pozwanego na rzecz powoda.

Na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Sąd obciążył pozwanego – proporcjonalnie do stopnia w jakim przegrał proces – obowiązkiem zwrotu wydatków (70% wynagrodzenia biegłego sądowego), które zostały poniesione tymczasowo przez Skarb Państwa.