

Sygn. akt **XX GC 179/14**

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 10 kwietnia 2017 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie Wydział XX Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący SSO Anna Zborzyńska

Protokolant sekr. sądowy Dorota Jezierska

po rozpoznaniu w dniu 27 marca 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy powództwa T. R.

przeciwko (...) SA w W.

o zapłatę

I. oddala powództwo.

II. zasądza od powoda T. R. na rzecz pozwanego (...) SA w W. kwotę 3 617 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

SSO Anna Zborzyńska

Sygn. akt XX GC 179/14

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 11.06.2013 r. powód T. R. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) SA w W. kwoty 82.510 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 08.05.2013 r. oraz kosztów procesu.

W uzasadnieniu powyższego żądania powód wskazał, że dnia 12.11.2007 r. strony zawarły Umowę o współpracy nr (...) (dalej: Umowa), mocą której pozwany zlecił powodowi wykonanie w jego imieniu czynności agencyjnych polegających na wykonaniu w imieniu pozwanego czynności faktycznych związanych z pośrednictwem w zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez pozwanego. Umowa weszła w życie dnia 1.01.2008 r. W § 8 Umowy uregulowane zostały zasady wynagradzania powoda, którego wysokość określały załączniki do Umowy. Na podstawie § 13 ust. 1 Umowy powodowi przyznane zostało prawo do żądania od pozwanego po rozwiązaniu Umowy świadczenia wyrównawczego w rozumieniu art. 764 k.c.

W związku z szybko postępującą chorobą układu krążenia i brakiem sił fizycznych powoda do dalszego wykonywania czynności agencyjnych na zasadach określonych Umową, w dniu 13.02.2013 r. powód – powołując się na art. 764² § 1 k.c. – wypowiedział Umowę. Oświadczenie o wypowiedzeniu Umowy zostało złożone przez powoda osobiście w siedzibie (...) oddziału (...) SA.

Powód zaznaczył, że w trakcie obowiązywania Umowy, aż do jej rozwiązania, powód pozyskiwał nowych klientów, doprowadził do znaczącego wzrostu obrotów z obecnymi i wcześniej pozyskanymi klientami pozwanego. Uzyskane

przez powoda w trakcie obowiązywania Umowy Wskaźniki Jakości Obsługi i Wskaźnik Jakości Sprzedaży to odpowiednio 97% i 84%.

Pismem z dnia 30.04.2013 r. powód wezwał pozwanego do wypłaty przysługującego mu świadczenia wyrównawczego w wysokości 82 510 zł. Wysokość tego świadczenia odpowiada wysokości wynagrodzenia powoda za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. W celu obliczenia tego świadczenia powód posłużył się zeznaniami PIT-36 o wysokości osiąganego dochodu za lata 2008, 2009, 2010, 2011, 2012. Zeznania te uwzględniają wyłącznie dochody osiągnięte przez powoda z tytułu wykonywania Umowy agencyjnej. Dodatkowo powód zsumował wystawione pozwanemu faktury VAT, zapłacone przez pozwanego w okresie od 31.01.2008 r. – 31.12.2012 r.

W piśmie z dnia 30.04.2013 r. powód wyznaczył pozwanemu termin 7 dni na zapłacenia ww. świadczenia wyrównawczego, liczony od dnia 7.05.2013 r. (data odebrania wezwania). Z uwagi na to, że pozwany na wezwanie to nie zareagował, pozew stał się konieczny.

Nakazem zapłaty w postępowaniu upominawczym z dnia 08.07.2013 r. Sąd Rejonowy (...) w L. uwzględnił w całości żądania pozwu.

Postanowieniem z dnia 24.12.2013 r. Sąd Rejonowy w L. – po wniesieniu przez pozwanego sprzeciwu od ww. nakazu zapłaty - przekazał sprawę do rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Warszawie.

Pozwany (...) SA w W. w sprzeciwie od nakazu zapłaty wniósł o oddalenie powództwa w całości i obciążenie powoda kosztami procesu.

W uzasadnieniu swojego stanowiska procesowego pozwany przyznał, że współpracował z powodem na podstawie Umowy o współpracy zawartej dnia 12.11.2007 r. Zgodnie z tą Umową powodowi zostały zlecone usługi w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego, polegającego na wykonywaniu czynności faktycznych związanych z pośrednictwem w zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez pozwanego oraz obsługą i wykonywaniem umów ubezpieczenia wskazanych w załącznikach do Umowy.

Umowa o współpracy była w istocie kontynuacją Umowy agencyjnej zawartej dnia 1.03.2001 r. pomiędzy powodem a Towarzystwem (...) SA (które zmieniło nazwę na (...) SA). Zawarcie Umowy o świadczenie usług poprzedziło zawarcie w dniu 24.09.2007 r. Porozumienia pomiędzy powodem, (...) Spółką z o.o. oraz (...) SA, zgodnie z którym od dnia 1.01.2008 r. powód miał wykonywać czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego jako osoba fizyczna działająca w imieniu agenta – (...) Spółka z o.o. Już po zawarciu Umowy o współpracę (...) Spółka z o.o. została przekształcona w (...) SA.

W § 13 Umowy o współpracy strony potwierdziły, że po jej rozwiązaniu powód będzie uprawniony żądać wypłaty świadczenia wyrównawczego, przy odpowiednim zastosowaniu przepisów kodeksu cywilnego regulujących umowę agencyjną oraz, że dla celów ustalenia prawa do tego świadczenia, brany będzie pod uwagę również okres prowadzenia przez powoda działalności agencyjnej na podstawie Umowy agencyjnej.

Pozwany przyznał, że pismem z dnia 12.02.2013 r. powód wypowiedział Umowę o współpracę w trybie natychmiastowym, wskazując, że z uwagi na nasilające się objawy choroby nie jest w stanie dłużej wykonywać czynności agenta ubezpieczeniowego. Następnie, w piśmie z dnia 18.03.2013 r. powód wniósł o wypłatę świadczenia wyrównawczego w wysokości 70 133 zł. Z kolei w piśmie z dnia 30.04.2013 r. powód wskazał wartość świadczenia wyrównawczego na kwotę 82 510 zł.

Pozwany podał, iż powód częściowo błędnie interpretuje charakter umowy łączącej go z pozwanym. Zarówno Umowa agencyjna, jak i Umowa o współpracę zlecały powodowi wykonywanie czynności faktycznych związanych z pośrednictwem w zawieraniu umów ubezpieczenia. Nie były to jednak jedyne czynności zlecane powodowi. Do obowiązków powoda należało bowiem również wykonywanie zadań związanych z obsługą i wykonywaniem umów

ubezpieczenia. W zakresie tych ostatnich obowiązków umowy łączące strony miały charakter umów nienazwanych o świadczenie usług, do których nie znajdują zastosowania przepisy o umowie agencyjnej, w tym przepisy dotyczące świadczenia wyrównawczego. Powyższe potwierdza również sposób ustalania wynagrodzenia należnego powodowi. Zasady obowiązujące w tym zakresie określał Załącznik do Umowy o współpracy zatytułowany „zasady ustalania i wypłaty prowizji z tytułu wykonywania czynności związanych z pośrednictwem przy zawieraniu umów ubezpieczenia oraz czynności związanych z obsługą i wykonywaniem umów ubezpieczenia”. Załącznik ten wyraźnie przewidywał odrębne wynagrodzenie powoda za pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia i odrębne za czynności związane z obsługą i wykonywaniem umów ubezpieczenia. Zgodnie z tym Załącznikiem do Umowy o współpracę, powód otrzymywał prowizję, na którą składała się Prowizja podstawowa oraz Prowizja odnowieniowa. Prowizja podstawowa należała się powodowi z tytułu pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia oraz z tytułu pozyskiwania klientów, a prowizja odnowieniowa należała się powodowi z tytułu obsługi i wykonywania umów ubezpieczenia. Prowizja podstawowa należała się powodowi zarówno w okresie obowiązywania Umowy, jak i po jej rozwiązaniu lub wygaśnięciu. Zdaniem pozwanego zatem, tylko prowizja podstawowa powinna być brana pod uwagę przy obliczaniu należnego powodowi świadczenia wyrównawczego.

Zdaniem pozwanego jednak w niniejszej sprawie zasła przesłanka wyłączająca prawo powoda domagania się świadczenia wyrównawczego określona w art. 764⁽⁴⁾ pkt 2 k.c. Powód sam zdecydował o zakończeniu współpracy z pozwanym. Jakkolwiek powód powołuje się na zły stan zdrowia, to jednak nie przedstawił na te okoliczności żadnych dowodów, a z informacji posiadanych przez pozwanego wynika, że co najmniej do dnia sporządzenia pozwu, powód wykonywał czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego na rzecz (...) SA. Co więcej, z Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej wynika, że powód w dniu 12.02.2013 r. wyrejestrował działalność gospodarczą prowadzoną pod nazwą (...), ale jednocześnie w dniu 15 lutego 2013 r. podjął działalność gospodarczą na nowo, tym razem pod nazwą „(...) T. R.” i działalność tę prowadzi do dziś.

W ocenie pozwanego, rzeczywistą przyczyną rozwiązania umowy z pozwanym przez powoda był fakt niewyrażenia przez pozwanego zgody na otwarcie przez powoda placówki franczyzowej i kontynuowanie współpracy w takiej formie, o co powód zabiegał. Biorąc pod uwagę, że sam powód w wypowiedzeniu umowy wskazał na ten fakt, należy przyjąć, że zakończenie współpracy z pozwanym nie miało żadnego związku ze stanem zdrowia powoda.

W ocenie pozwanego, niezależnie od powyższego, w sprawie nie zostały spełnione łącznie przesłanki z art. 764³ k.c. warunkujące uprawnienie powoda do domagania się świadczenia wyrównawczego. Z zestawienia wyników pozostałych agentów pozwanego, wynika, że powód nie należał do najlepszych przedstawicieli pozwanego. Niewątpliwie biorąc pod uwagę czas współpracy stron powód pozyskał dla pozwanego nowych klientów, ale przy pozyskaniu 387 klientów indywidualnych, obecnie 209 umów już nie istnieje, a zatem pozwany nie może czerpać z nich żadnych korzyści. Tzw. wskaźnik utrzymania polis wynosi obecnie w przypadku indywidualnych umów ubezpieczenia zawartych przy udziale powoda jedynie 45,99%. Zdecydowana większość umów została rozwiązana na długo przed upływem okresu na jaki została zawarta. Znaczny spadek obrotów z klientami pozyskanymi przez powoda nastąpił jeszcze w czasie, gdy powód był związany Umową z pozwanym. Nie można zatem uznać, że pozwany odnosi „znaczne korzyści” – w rozumieniu art. 764³ k.c.- z tytułu umów zawartych za pośrednictwem powoda.

Pozwany podkreślił, iż brak jest podstaw do uwzględnienia przy ustalaniu przesłanek nabycia przez powoda prawa do świadczenia wyrównawczego, zawartych przy udziale powoda umów o przystąpienie do (...) Otwartego Funduszu Emerytalnego. Istotnie Umowa o współpracę i Umowa agencyjna zlecały powodowi świadczenie tego rodzaju usług. Brak jednak podstaw do przyjęcia, że pozwany czy też (...) SA odnosi znaczne korzyści z umów zawartych przez powoda w imieniu tego Funduszu. Klienci pozyskani przez powoda w wykonaniu usług akwizycyjnych przystąpili do (...) Otwartego Funduszu Emerytalnego, który jest odrębnym od pozwanego, jak też od (...) SA podmiotem.

Po rozwiązaniu umowy z powodem obsługiwane przez niego umowy zostały przekazane do obsługi innym agentom, którym będzie wypłacana Prowizja Odnowieniowa. Natomiast Prowizja Podstawowa jest nadal wypłacana powodowi po rozwiązaniu umowy. Z tego tytułu pozwany wypłacił powodowi kwotę 2 324,55 zł.

Pozwany wskazał także, że przyznaniu powodowi prawa do świadczenia wyrównawczego sprzeciwiają się względy słuszności. Porównując wynagrodzenie otrzymywane przez powoda od pozwanego ze średnim wynagrodzeniem miesięcznym według danych GUS, należy stwierdzić, że powód otrzymywał wynagrodzenie znacznie przewyższające średnie wynagrodzenie miesięczne w Polsce. Nadto, podczas współpracy stron, powód nie ponosił żadnych kosztów własnych. To pozwany prowadził kampanie reklamowe w mediach, sponsorował różnego rodzaju imprezy promujące działalność (...).

Pozwany podniósł także zarzut niewłaściwego obliczenia przez powoda wysokości świadczenia wyrównawczego. Zgodnie z zestawieniem pozwanego powodowi w okresie ostatnich pięciu lat poprzedzających rozwiązanie Umowy o współpracy, wypłacono z tytułu wykonywania czynności pośredniczenia ubezpieczeniowego wynagrodzenia w łącznej kwocie 337 613,04 zł. Brak jest podstaw do obliczania świadczenia wyrównawczego w oparciu o wynagrodzenie otrzymane przez powoda z tytułu wykonywania czynności akwizycyjnych na rzecz funduszu emerytalnego, które w przypadku powoda w okresie 5 lat wyniosło 59 126 zł. Biorąc pod uwagę powyższe, średnie roczne wynagrodzenie powoda za ostatnie 5 lat poprzedzających rozwiązanie Umowy o współpracę wynosiło 67 522,78 zł, a nie jak przyjmuje powód – 82 510 zł.

Biorąc pod uwagę powyższe, pozwany zaprzeczył swojemu obowiązkowi wypłaty powodowi świadczenia wyrównawczego.

Powód w piśmie procesowym z dnia 14.11.2014 r. zaprzeczył, aby zachodziły przesłanki wyłączające jego prawo do świadczenia wyrównawczego. Powód przyznał, że zakończenie współpracy stron nastąpiło z jego inicjatywy. Spowodowane to jednak było licznymi schorzeniami, na które powód w owym czasie cierpiał, jak choroba wieńcowa, nadciśnienie tętnicze, nerwica serca i stany depresyjne. Możliwość ubiegania się o świadczenie wyrównawcze po rozwiązaniu umowy ze względu na stan zdrowia, nie jest warunkowane zaprzestaniem prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i porzuceniem tego zawodu. Powód przyznał, że nadal prowadzi tę działalność.

Powód podtrzymał twierdzenie, że zostały spełnione wszystkie przesłanki z art. 764³ k.c. uprawniające go do żądania świadczenia wyrównawczego od pozwanego.

Sąd poczynił następujące ustalenia faktyczne:

(...) SA w W. powstała z przekształcenia (...) Spółki z o.o. w (...) SA na podstawie art. 562 § 1 k.s.h. i na mocy uchwały Zgromadzenia Wspólników (...) Spółki z o.o. z dnia 6.11.2007 r. Zmiana ta została ujawniona w rejestrze przedsiębiorców KRS dnia 30.11.2007 r.

- **dowód:** odpis pełny KRS k. 367-370.

Dnia 12 listopada 2007 r. powód T. R. prowadzący działalność gospodarczą pod firmą (...) – jako Przedstawiciel Ubezpieczeniowo-Finansowy zawarł z (...) Spółką z o.o. – jako Spółką Umowę o współpracy nr (...). Na podstawie tej Umowy Spółka, która od 1.01.2008 r. nabywała status agenta ubezpieczeniowego w rozumieniu ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym zleciła Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu wykonywanie czynności agencyjnych związanych ze świadczeniem przez Spółkę usług pośrednictwa ubezpieczeniowego, poprzez wykonywanie w imieniu Spółki czynności faktycznych związanych z pośredniczeniem w zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych za pośrednictwem Spółki oraz obsługą i wykonywaniem tych umów ubezpieczenia, a Przedstawiciel Ubezpieczeniowo - (...) zlecenie to przyjął.

Zgodnie z Umową, w zakresie związanym z pośredniczeniem przy zawieraniu umów ubezpieczenia Przedstawiciel Ubezpieczeniowo - (...) zobowiązany został do wykonywania w imieniu Spółki następujących obowiązków:

- pozyskiwania klientów;

- wykonywania czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia za pośrednictwem Spółki i pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, a także wykonywania innych czynności faktycznych związanych z zawarciem umowy ubezpieczenia;
- sporządzania raportów związanych z wykonywaniem czynności określonych wyżej i doręczenia ich Spółce;
- wykonywania innych czynności w imieniu Spółki, wskazanych przez Spółkę, związanych z pośredniczeniem przy zawieraniu umów ubezpieczenia.

Zasady ustalania i wypłaty wynagrodzenia należnego Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu z tytułu wykonywania czynności związanych z pośredniczeniem przy zawieraniu umów ubezpieczenia oraz innych czynności związanych z obsługą i wykonywaniem umów ubezpieczenia, określać miały załączniki do Umowy. Niezależnie od wynagrodzenia, Spółka przewidywała możliwość przyznania Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu dodatkowego wynagrodzenia, którego zasady ustalania, wysokości i wypłaty Spółka miała każdorazowo określić.

W Umowie tej Spółka zobowiązała się wypłacić na rzecz Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) wynagrodzenie, do którego Przedstawiciel Ubezpieczeniowo - (...) nabył prawo do 31.12.2007 r. na podstawie umowy agencyjnej zawartej przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) z (...) SA (Umowa Agencyjna), o ile umowa ta została rozwiązana za porozumieniem z dniem 31.12.2007 r. Natomiast za okres od 01.01.2008 r. wynagrodzenie miało być wypłacane zgodnie z postanowieniami Umowy o współpracy i właściwych załączników do tej Umowy.

Umowa niniejsza została zawarta za czas nieokreślony, z możliwością jej rozwiązania w każdym czasie za porozumieniem stron. Jednocześnie każdej ze stron przyznano prawo do rozwiązania Umowy za wypowiedzeniem w formie pisemnej pod rygorem nieważności ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego, z zastrzeżeniem, że termin wypowiedzenia zależny będzie od okresu obowiązywania Umowy i wynosić będzie:

- jeden miesiąc – w pierwszym roku obowiązywania Umowy;
- dwa miesiące – w drugim roku obowiązywania Umowy;
- trzy miesiące – w trzecim i następnych latach obowiązywania Umowy.

Dla celów ustalenia okresu wypowiedzenia, należało uwzględnić okres obowiązywania Umowy Agencyjnej, o ile umowa ta została rozwiązana za porozumieniem z dniem 31.12.2007 r.

Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu przyznano prawo do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym bez zachowania okresu wypowiedzenia w przypadku rażącego naruszenia postanowień Umowy przez Spółkę.

W Umowie przyznano Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu prawo domagania się od Spółki świadczenia wyrównawczego, po rozwiązaniu Umowy, przy odpowiednim zastosowaniu art. 764³ k.c. Dla celów ustalenia prawa Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) do świadczenia wyrównawczego należało uwzględnić prowadzenie działalności agencyjnej przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) na rzecz (...) SA w W. na podstawie Umowy Agencyjnej, o ile umowa ta została rozwiązana za porozumieniem z dniem 31.12.2007 r.

W przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy, bez względu na przyczynę, postanowienia załączników do Umowy miały utracić moc obowiązującą, bez konieczności składania odrębnych oświadczeń w tym zakresie przez którąkolwiek ze stron.

W załączniku do Umowy ustalono Stawkę Prowizji w wysokości 10% dla Umów Dodatkowych zawieranych jako uzupełnienie Umów Ubezpieczenia Indywidualnego oraz Stawkę Prowizji w wysokości 20% dla Umów Dodatkowych

zawieranych na podstawie ogólnych warunków dodatkowego ubezpieczenia grupowego ubezpieczenia zdrowotnego (...).

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono wysokość Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi – procentowo w zależności od wysokości składki jednorazowej i wariantu ubezpieczenia.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono wysokość Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi – procentowo w zależności od wieku Ubezpieczonego.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono procentowo wysokość Prowizji Odnowieniowej w zależności od czasu obowiązywania Umowy Ubezpieczenia, a także Stawkę Prowizji Odnowieniowej z tytułu obsługi i wykonywania przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego Umów Ubezpieczenia Rodzinna Decyzja - w wysokości 22%.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawkę Prowizji Odnowieniowej z tytułu obsługi i wykonywania przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego umów ubezpieczenia zawartych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia kapitałowego na życie (...) – w wysokości 2,28%.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia na życie i dożycie (...) – procentowo w zależności rodzaju składki (jednorazowej, czy regularnej) oraz wysokość Stawki Prowizji Odnowieniowej dla Umów Ubezpieczenia (...) – procentowo w zależności od czasu obowiązywania Umowy.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia zaopatrzenia dzieci (...) – procentowo w zależności rodzaju składki (jednorazowej, czy regularnej) oraz wysokość Stawki Prowizji Odnowieniowej dla Umów Ubezpieczenia (...) – procentowo w zależności od czasu obowiązywania Umowy.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (...) – procentowo w zależności okresu ubezpieczenia oraz rodzaju składki oraz wysokość Stawki Prowizji Odnowieniowej dla Umów Ubezpieczenia „(...)” – procentowo w zależności od czasu obowiązywania umowy i rodzaju składki.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pośredniczenia przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo-Finansowego przy zawieraniu umów ubezpieczenia oferowanych przez (...) SA na podstawie ogólnych warunków grupowego ubezpieczenia na życie „(...)” – procentowo w zależności rodzaju składki oraz wysokość Stawki Prowizji Odnowieniowej dla Umów Ubezpieczenia „(...)” – procentowo w zależności od rodzaju składki.

W kolejnym załączniku do Umowy ustalono Stawki Prowizji Podstawowej z tytułu pozyskania klienta, który zawarł umowę ubezpieczenia z (...) SA na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia grupowego na życie (...) – procentowo.

W kolejnym załączniku do Umowy, Spółka zleciła Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu wykonywanie czynności akwizycyjnych w rozumieniu przepisów Ustawy o funduszach emerytalnych na rzecz (...) Otwartego Funduszu Emerytalnego, a Przedstawiciel Ubezpieczeniowo - (...) zlecenie to przyjął. Zasady ustalania, wysokości i

wypłaty wynagrodzenia należnego z tego tytułu Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu miały się znaleźć w załącznikach do Umowy.

- **dowód:** Umowa o współpracy wraz z załącznikami k. 31-90, 301-306.

W aneksie z dnia 16.06.2008 r. do Umowy o współpracy z dnia 12.11.2007 r., strony dokonały zmian definicji znajdujących się z załączniku do umowy: „Zasady ustalania i wypłaty oraz prowizji z tytułu wykonywania czynności akwizycyjnych na rzecz (...) Otwartego Funduszu Emerytalnego” oraz zmian wysokości uregulowanej w tym załączniku prowizji transferowej nadzwyczajnej.

Następnie, w aneksie z dnia 1.10.2008 r. do ww. Umowy, w załączniku z dnia 6.10.2008 r., w załączniku z dnia 28.04.2008 r., w załączniku z dnia 12.05.2008 r., w załączniku z dnia 1.09.2008 r., w załączniku z dnia 20.10.2008 r., w załączniku z dnia 15.12.2008 r., w załączniku z dnia 6.04.2009 r., w załączniku z dnia 18.08.2009 r., w załączniku z dnia 5.10.2009 r., w załączniku z dnia 4.05.2010 r., w załączniku z dnia 1.09.2010 r., w aneksie z dnia 29.04.2011 r., w załączniku z dnia 1.07.2011 r., w załączniku z dnia 15.07.2011 r., w aneksie z dnia 20.04.2011 r. strony dokonały zmian zasad ustalania stawek prowizji z tytułu czynności wykonywanych przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...).

- **dowód:** aneks k. 91- 170.

Powód był oceniany przez swoich zwierzchników jako agent dobry. Najlepsze wyniki sprzedaży powód osiągał w latach 2008-2009 r. Hierarchia agentów jest następująca: najniżej jest konsultant, po nim przedstawiciel, następnie ekspert, a na szczycie - top ekspert. Powód przez dwa kwartały powód był na poziomie eksperta, w sześciu kwartałach nie zakwalifikował się na żaden poziom, a w przeważającym okresie był konsultantem i osiągał wymagany poziom sprzedaży tj. 80%. Powód otrzymał następujące dyplomy i wyróżnienia:

- Dyplom dla Przewodnika Pracy za zajęcie IV miejsca w „(...)” w 2011 r.
- Dyplom za bardzo dobrą jakość sprzedaży WIS – 87,22% w I półroczu 2011 r.;
- Dyplom za zajęcie IV miejsca w kategorii „(...)” w 2010 r.;
- Dyplom za zajęcie III miejsca w „(...)” w I kwartale 2010 r.,
- Dyplom za zajęcie I miejsca w „(...)” I-VII 2010 r.
- Dyplom za zajęcie II miejsca w kategorii „(...)” w 2009 r.;
- Wyróżnienie za zajęcie II miejsca w kategorii „sprzedaż PI (...) (...) w 2009 r.;
- Wyróżnienie za zajęcie II miejsca w kategorii „sprzedaż PI (...) (...) w 2009 r.;
- Dyplom za zajęcie III miejsca w kategorii „ (...)” w 2007 r.

Praktyka u pozwanego jest taka, że wyróżnienia przyznaje się za wyniki osiągnięte przez agenta w okresie od miesiąca do kwartału. Pozwany posiada agentów, którzy przez cały okres współpracy osiągają poziom eksperta, ale jest to bardzo trudne.

- **dowód:** zeznania świadka W. G. k. 482—483:

zeznania świadka A. W. k. 644:

zeznania świadka K. I. k. 643-644;

zeznania świadka B. H. k. 731-732:

wyjaśnienia powoda T. R. k. 732-734: dyplomy k. 402-410.

W kwietniu 2011 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 88,66%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 88,57%. W lipcu 2011 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 87,22%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 90,03%. W październiku 2011 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 82,73%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 90,97%. W styczniu 2012 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 87,19 %, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 89,64%. W kwietniu 2012 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 85,87%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 88,33%. W lipcu 2012 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 81,76%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 84,98%. W październiku 2012 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 97,18%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 84,74%. W styczniu 2013 r. powód osiągnął bieżącą sprzedaż ((...)) na poziomie 96,69%, a jakość obsługi ((...)) na poziomie 83,32%.

- **dowód:** zestawienie średniej produkcji k. 503-575.

W okresie obowiązywania Umowy o współpracy, powód zwrócił się do (...) SA o wyrażenie zgody na otwarcie przez powoda placówki franczyzowej w Ł.. Pozwany, po ustaleniu, że powód nie osiąga wymaganego – dla uzyskania zezwolenia na otwarcie takiej placówki - poziomu sprzedaży, odmówił zgody.

Powód nigdy nie skarżył się pozwanemu na złą atmosferę panującą w Oddziale (...) pozwanego, gdzie pracował powód. Powód nie zgłaszał też pozwanemu, że ma problemy zdrowotne uniemożliwiające mu wykonywanie czynności agenta.

W czasie współpracy stron, wszelkie koszty dotyczące akcji promocyjnych, marketingowych ponosiła pozwany.

- **dowód:** zeznania świadka W. G. k. 482—483:

zeznania świadka A. W. k. 644:

zeznania świadka K. I. k. 643-644;

zeznania świadka B. H. k. 731-732:

W piśmie z dnia 12.02.2013 r. T. R. powiadomił (...) SA w W., że ze względu na stan zdrowia, z dniem 12.02.2013 r. zaprzestaje prowadzenia działalności gospodarczej oraz – w trybie art. 764² § 1 k.c. – wypowiada Umowę o współpracę z (...) SA z dnia 12.11.2007 r., bez zachowania okresu wypowiedzenia, tj. ze skutkiem natychmiastowym. Jednocześnie T. R. wyjaśnił, że z powodu nasilającej się choroby układu krążenia, nie jest w stanie wykonywać czynności agenta ubezpieczeniowego, gdyż zagraża to jego życiu, a podjęte wcześniej próby zmiany charakteru jego pracy (uruchomienie i kierowanie placówką franczyzową) zakończyły się odmową ze strony (...). W piśmie tym T. R. zwrócił się do (...) SA o wypłatę świadczenia wyrównawczego jako rekompensaty za utracony portfel klientów.

W piśmie z dnia 18.03.2013 r. T. R. zwrócił się do (...) SA o wypłatę świadczenia wyrównawczego w kwocie 70 133 zł, w terminie 14 dni na wskazany rachunek bankowy. Wskazując, że średnie roczne wynagrodzenie uzyskane w okresie ostatnich 5 lat w A. (...) wyniosło 82 510 zł.

T. R. prowadził działalność gospodarczą pod firmą (...) z siedzibą w A., województwo (...), w okresie od 1.07.2001 r. do 13.02.2013 r.

Dnia 15.02.2013 r. T. R. rozpoczął działalność gospodarczą pod firmą (...) T. R. z siedzibą w Ł. i z dodatkowym miejscem prowadzenia działalności w A..

- **dowód:** odpis z CEiIDG k. 174, 175.

Z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej, T. R. osiągnął przychód:

- w 2008 r.- w kwocie 104 603,67 zł.

- w 2009 r. – w kwocie 107 332,81 zł.

- w 2010 r. – w kwocie 81 251,80 zł.

- w 2011 r. – w kwocie 72 143,41 zł.

- w 2012 r. – w kwocie 47 219,63 zł.

- **dowód:** zeznania PIT 36 k. 308-335.

W piśmie z dnia 30.04.2013 r. pełnomocnik T. R. zwrócił się do (...) SA o wypłatę na rzecz powoda kwoty 82 510 zł tytułem świadczenia wyrównawczego zgodnie z § 13 umowy o współpracę z dnia 12.11.2007 r.

- **dowód:** pisma powoda k. 171 – 173.

W piśmie z dnia 10.03.2014 r. T. R. zwrócił się do (...) SA z prośbą o udzielenie zezwolenia na otwarcie placówki franczyzowej w Ł.. Wskazał jednocześnie, że z podobną prośbą wystąpił jako agent (...) w dniu 22.01.2013 r., ale uzyskał odpowiedź odmowną. Pogarszający się stan zdrowia i zalecenie kardiologa zmusiły go do zakończenia współpracy z (...) SA, choć zależało mu na kontynuowaniu współpracy z (...), ale w zmienionej formie.

Brak dowody wysłania tego pisma do pozwanego. (fakt przyznany)

- **dowód:** pismo powoda k. 398.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

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.

Analiza zapisów zawartej przez strony dnia 12.11.2007 r. Umowy o współpracy, doprowadziła Sąd do przekonania, że strony łączyła umowa agencyjna i na jej podstawie powód występował zarówno w roli 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 i wykonywaniem umów ubezpieczenia.

Mając powyższe na uwadze, Sąd odmówił racji pozwanemu, który twierdził, że strony łączyła umowa nienazwana, odmienna od agencyjnej.

Nie ulegało wątpliwości, że strony w Umowie o współpracy uregulowały precyzyjnie przyczyny jej rozwiązania bądź wypowiedzenia oraz obowiązujące – w zależności od sytuacji – okresy wypowiedzenia.

I tak, Umowa ta mogła być rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron, bez okresu wypowiedzenia. Każda ze stron mogła ją rozwiązać za wypowiedzeniem (jednomiesięcznym – w pierwszym roku obowiązywania Umowy; dwumiesięcznym – w drugim roku obowiązywania Umowy; trzymiesięcznym – w trzecim i następnych latach obowiązywania Umowy) ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Nadto, powodowi jako Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu przyznano prawo do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym bez zachowania okresu wypowiedzenia w przypadku rażącego naruszenia postanowień Umowy przez Spółkę.

W sprawie nie było sporu co do tego, że w piśmie z dnia 13.02.2013 r. powód rozwiązał ww. Umowę ze skutkiem natychmiastowym, tj. bez zachowania okresu wypowiedzenia z przyczyn osobistych, powołując się na regulację art. 764² § 1 k.c., a zatem na „zaistnienie nadzwyczajnych okoliczności”.

W ocenie Sądu, powód nie udowodnił, aby „zaistniały nadzwyczajne okoliczności” w rozumieniu powołanego przepisu, uzasadniające rozwiązanie przez niego Umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia. Wprawdzie powód powoływał się na swoje problemy zdrowotne, a także niesprzyjającą atmosferę panującą w miejscu wykonywania przez niego obowiązków umownych. To jednak okoliczności te nie znalazły potwierdzenia w żadnym z dowodów zaoferowanych przez powoda. Świadczenie K. I., B. H., A. W., W. G., którzy współpracowali z powodem zaprzeczyli, aby powód kiedykolwiek (przed rozwiązaniem Umowy) zgłaszał problemy zdrowotne, bądź skarżył się na złą atmosferę w pracy.

Również przedłożona przez powoda dokumentacja medyczna (k. 386-388) nie stanowi – w ocenie Sądu – dowodu na istnienie poważnych problemów zdrowotnych powoda uniemożliwiających mu wykonywanie obowiązków z Umowy o współpracy. I tak, dokumentacja ta obejmuje zapisy lekarzy różnych specjalności w okresie od maja do listopada 1996 r. – lekarza psychiatry, w okresie od kwietnia 2006 r. do listopada 2007 r. – lekarza chorób wewnętrznych, kardiologa, w okresie od kwietnia 2011 r. do marca 2014 r. – lekarza pediatry. Z dokumentacji tej nie wynika jednak, aby powód nie był zdolny do wykonywania obowiązków służbowych, bądź istniały ku temu przeciwwskazania medyczne. Powód nie udowodnił również swojego twierdzenia o przeżytym zawale serca.

Sąd oddalił wniosek dowody powoda z opinii biegłych lekarzy kardiologa i psychiatry, jako nieprzydany. Powód nie sformułował żadnej tezy dowodowej, tj. na jakie okoliczności biegli ci mieliby się wypowiedzieć. Mając również na uwadze odległość czasową pomiędzy rozwiązaniem Umowy przez powoda a datą sporządzania opinii, biegli ci z przyczyn obiektywnych nie mogliby w sposób wiarygodny wypowiedzieć się na temat stanu zdrowia powoda w roku 2012/2013. Mogliby jedynie dokonać analizy dokumentacji medycznej znajdującej się w aktach, z której wynika, że z porad psychiatry powód korzystał w 1996 r., a z porad kardiologa w 2006 i 2007 r. Analiza taka nie miałaby – zdaniem

Sądu – żadnej mocy dowodowej, a w szczególności byłaby nieprzydatna dla ustalenia stanu zdrowia powoda w lutym 2013 r. (data rozwiązania Umowy).

W opinii Sądu, przeciwko twierdzeniom powoda o niemożności wykonywania obowiązków agenta z przyczyn zdrowotnych, przemawia fakt zarejestrowania przez niego w dniu 15.02.2013 r. (3 dni po rozwiązaniu Umowy z pozwanym) nowej działalności gospodarczej pod firmą „(...) T. R.” z siedzibą w Ł., a więc poza miejscem zamieszkania i kontynuowania tej działalności do dnia zakończenia procesu w niniejszej sprawie.

W świetle powyższych ustaleń, rozwiązanie Umowy przez powoda pismem z dnia 13.02.2013 r. powinno nastąpić – zdaniem Sądu – z zachowaniem odpowiedniego (do czasu obowiązywania Umowy) okresu wypowiedzenia.

W przeciwnym razie, w sprawie – zgodnie ze stanowiskiem pozwanego – należało zastosować przepis art. 764⁴ ust. 2 k.c., zgodnie z którym świadczenie wyrównawcze nie przysługuje, jeżeli 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.

Jak wyżej wyjaśniono, powód nie udowodnił, aby wypowiedzenie było uzasadnione jego chorobą uniemożliwiającą dalsze wykonywanie czynności agenta.

Niezależnie od powyższych rozważań, konieczna jest analiza roszczeń pozwu w oparciu o dyspozycję art. 764³ k.c., który stanowił podstawę prawną powództwa.

Nie ulegało również wątpliwości, że w Umowie przyznano powodowi (Przedstawicielowi Ubezpieczeniowo-Finansowemu) prawo domagania się od Spółki świadczenia wyrównawczego, po rozwiązaniu Umowy, przy odpowiednim zastosowaniu art. 764³ k.c., a dla celów ustalenia prawa Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) do świadczenia wyrównawczego należało uwzględnić prowadzenie działalności agencyjnej przez Przedstawiciela Ubezpieczeniowo - (...) na rzecz (...) SA w W. na podstawie Umowy Agencyjnej, o ile umowa ta została rozwiązana za porozumieniem z dniem 31.12.2007 r.

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 ramach kryterium słuszności 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.

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. Wysokość utraconych przez agenta prowizji nie wyznacza maksymalnej wysokości świadczenia wyrównawczego.

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 ocenie Sądu, powód nie udowodnił zaistnienia żadnej z przesłanek z art. 764³ § 1 k.c. warunkującej przyznanie mu świadczenia wyrównawczego.

Analiza Umowy o współpracy oraz załączników do niej, pozwoliła Sądowi na ustalenie, że powód pośredniczył w zawieraniu umów ubezpieczenia dotyczących różnych produktów znajdujących się w ofercie pozwanego oraz, że na wynagrodzenie powoda składały się Prowizja Podstawowa oraz Prowizja Odnowieniowa, których wysokość ustalana była procentowo w zależności od rodzaju produktu oraz wielu różnych czynników, szczegółowo określonych w Załącznikach do Umowy. Z Umowy wynika również, że w zależności od wyników sprzedaży pozwany mógł przyznać powodowi Prowizję dodatkową (premię), której wysokość była ustalana każdorazowo.

Powód nie przedstawił Sądowi żadnego dowodu, który pozwoliłby na ustalenie jakiego rodzaju prowizja i z jakiego tytułu została przyznana i wypłacona przez pozwanego powodowi w okresie ostatnich 5 lat poprzedzających rozwiązanie Umowy. Powód ograniczył się jedynie do przedłożenia Sądowi zeznań podatkowych za ostatnie 5 lat. Dokumenty te mogły stanowić jedynie dowód na ogólną wysokość przychodów powoda uzyskanych w ww. okresie z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej. Powód nie przedstawił natomiast faktur (na które powołał się w pozwie jako podstawę wyliczenia dochodzonego pozwem roszczenia), które to faktury rzekomo wystawił pozwanemu i które pozwany uregulował, a które – jak się wydaje Sądowi – obrazowałyby wysokość wynagrodzenia powoda z tytułu wykonywania obowiązków umownych.

Niezależnie od powyższych zaniechań dowodowych powoda, które skutkowały całkowitą niemożnością ustalenia ewentualnej wysokości świadczenia wyrównawczego przy zastosowaniu reguł określonych w § 2 art. 764³ k.c., powód nie udowodnił w żaden sposób, że w czasie trwania Umowy o współpracy pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów pozwanego z dotychczasowymi klientami, a także, że pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych za pośrednictwem powoda.

Zgodnie z ogólną regułą ciężaru dowodu wyrażoną w art. 6 k.c., to na agencie spoczywa ciężar dowodu, że świadczenie wyrównawcze mu przysługuje.

Według art. 764³ § 1 k.c. równorzędną ze zwerbowaniem nowej klienteli jest okoliczność tak znaczącego rozszerzenia i zintensyfikowania stosunków handlowych (istotnego wzrostu obrotów) z dotychczasowymi klientami, że gospodarczo odpowiada to zwerbowaniu nowych klientów, przy czym obojętnie, czy ze względu tylko na skalę nabywanych (podobnych) produktów, czy ich jakość (produkty inne). Wzrost obrotów wynikających z ogólnego ożywienia gospodarczego nie unicestwia roszczenia wyrównawczego. Oceniając „istotność” wzrostu obrotów, trzeba mieć na względzie zakres i oczekiwaną stałość (trwałość) nowych umów w porównaniu ze stanem poprzednim, nie zaś stosunek całości obrotu gospodarczego dającego zlecenie.

Korzyści dającego zlecenie, o których mowa w powołanym przepisie, polegają na perspektywie efektywnego kontynuowania kontaktów gospodarczych z klientami pozyskanymi przez agenta.

W doktrynie przyjmuje się zgodnie, że roszczenie nie będzie przysługiwać, ewentualnie ulegnie zmniejszeniu jego zakres, jeżeli dający zlecenie zrezygnuje z pozyskanych przez agenta klientów. Na ogół przyjmuje się, że zasadność decyzji dającego zlecenie z ekonomicznego punktu widzenia nie podlega weryfikacji ani sądowej ani dokonywanej przez agenta, gdyż chodzi o wolność gospodarczą oraz ryzyko przedsiębiorcy. Z punktu widzenia ustawowego wymagania nie wystarczy samo istnienie kręgu klientów zwerbowanych przez agenta. Dający zlecenie bowiem musi rzeczywiście czerpać korzyści, i to znaczne.

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy, należy zaznaczyć, że powód nie przedstawił żadnego wykazu klientów, których pozyskał dla pozwanego w czasie współpracy stron. Przedstawiona przez powoda tabela (k. 336-336v.) nie posiada w tym zakresie – zdaniem Sądu - żadnego waloru dowodowego.

Powód nie przedstawił też żadnego zestawienia kontrahentów pozwanego, z którymi dokonywał czynności prawnych skutkujących „istotnym wzrostem obrotów” pozwanego.

Jakkolwiek powód twierdził, że pozwany przejął jego klientów jeszcze w czasie trwania współpracy stron, to jednak zeznania świadków E. Z. (obecnie B.) i Z. K. (owych klientów) , zarzutu powoda nie potwierdziły.

Tymczasem z zeznań świadków K. I., A. W., W. G. wynika, że znaczna część polis zawartych za pośrednictwem powoda wygasła jeszcze w czasie obowiązywania Umowy o współpracy.

W tych okolicznościach, powództwo jako nieudowodnione, tak co do zasady, jak i wysokości, podlegało oddaleniu.

Orzeczenie o kosztach procesu uzasadnia przepis art. 98 § 1 k.p.c., statuujący zasadę odpowiedzialności za wynik procesu. Powoda zatem jako przegrywającego sprawę należało obciążyć kosztami postępowania poniesionymi przez pozwanego, na które to koszty składało się wynagrodzenie profesjonalnego pełnomocnika.

SSO Anna Zborzyńska