

Sygn. akt: XXIII Ga 185/22

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 6 maja 2022 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XXIII Wydział Gospodarczy Odwoławczy i Zamówień Publicznych w składzie:

Przewodniczący: SSO Stanisław Gradus-Wojciechowski

Protokolant: Dariusz Książyk

po rozpoznaniu w dniu 6 maja 2022 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa J. W.

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

o zapłatę

na skutek apelacji stron

od wyroku Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie z dnia 20 września 2021 r., sygn. akt XV GC 6647/19

I. oddala obie apelacje;

II. znosi wzajemnie między stronami koszty postępowania apelacyjnego.

SSO Stanisław Gradus - Wojciechowski

Sygn. akt XXIII Ga 185/22

UZASADNIENIE

J. W. wniosła o zasądzenie od (...) SA kwoty 55.219,57 zł z odsetkami i kosztami procesu. Powódka domagała się zasądzenia od pozwanej świadczenia wyrównawczego w maksymalnej wysokości, tj. odpowiedniej do średniego rocznego wynagrodzenia w ciągu ostatnich 5 lat przed rozwiązaniem umowy.

Pozwany wnosił o oddalenie powództwa, podnosząc wiele zarzutów o różnym charakterze, w tym zarzut, że powódka nie doprowadziła do znaczącego wzrostu poziomu sprzedaży. Kwestionował także wysokość podnoszonego roszczenia.

Wyrokiem z 20 września 2021 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie w pkt I zasądził od pozwanego na rzecz powódki 15.000 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie za okres od 16 stycznia 2019 r. do dnia zapłaty, w pkt II oddalił powództwo w pozostałym zakresie, w pkt III określił, że powódka odpowiada za 73% kosztów celowej obrony pozwanego, a pozwany odpowiada za 27% kosztów celowego dochodzenia praw powódki, i pozostawia szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu, w pkt IV nakazał Skarbowi Państwa - Sądowi Rejonowemu dla m.st. Warszawy zwrócić powódce 5 000 zł tytułem zwrotu niewykorzystanych zaliczek na poczet wydatków.

Sąd ustalił, że 16 lipca 2001 r. J. W. uzyskała zezwolenie na wykonywanie czynności agenta ubezpieczeniowego. W październiku 2001 r. prowadziła tzw. „multiagencję”, która sprzedawała produkty ubezpieczeniowe różnych zakładów

ubezpieczeń, w tym z grupy (...). Na początku 2002 r. podjęła współpracę z grupą (...) w formule agenta wyłącznego, w ramach oddziału w T..

Począwszy od 1 stycznia 2004 r. powódkę wiązały dwie pisemne, analogiczne umowy agencyjne, zawarte z dwoma odrębnymi zakładami ubezpieczeń z grupy (...). Obie umowy przewidywały obowiązek J. W. stałego wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego w zamian za wynagrodzenie prowizyjne szczegółowo określone w odpowiednim załączniku. Pierwsza umowa wiązała pozwaną (...) SA i dotyczyła ubezpieczeń określonych w dziale I załącznika do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (ubezpieczenia na życie). Druga umowa wiązała (...) SA i dotyczyła ubezpieczeń osobowych i majątkowych określonych w dziale II tego samego załącznika (pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe).

Z dniem 10 stycznia 2012 r. ustanowiono rozdzielność majątkową J. i N. małżonków W..

W 2012 r. model sprzedaży pozwanego przewidywał, że agenci-menedżerowie, którzy wraz z zarządzanymi zespołami generowali najlepsze wyniki, mogli utworzyć własne jednostki zwane agencjami, działające poza oddziałami pozwanego. Awans tego rodzaju nazywano „wyjściem na agencję”, a polegał on na aneksowaniu istniejących umów z agentami i fizycznym wyprowadzeniu zespołu do innej lokalizacji. Dla odróżnienia od agentów niższego rzędu, agentów, którzy prowadzili działalność poza oddziałami zakładu ubezpieczeń, nazywano „agencjami”. W tym modelu osoba prowadząca agencję zarządzała zespołem agentów niższego rzędu i zapewniała im odpowiednie warunki pracy, obsługę sekretarską, szkolenia itp. Osoba prowadząca agencję otrzymywała - niezależnie od prowizji należnej za osobiste pośredniczenie w zawieraniu umów - tzw. „nadprowizję”, czyli wynagrodzenie obliczane jako ułamek prowizji należnych agentom przypisanych do danej agencji. Do agencji przypisywano tych agentów, którzy wcześniej działali w zespole („unicie”) agenta-menedżera.

Zespół („unit”) J. W. osiągał zadowalające wyniki, co umożliwiło jej awans w strukturze sprzedażowej pozwanego. Jej wniosek „o wyjście na agencję” został zaakceptowany, a 1 lipca 2012 r. powódka utworzyła niezależną agencję. W związku z tym rozwiązała umowy z 29 marca 2011 r. i podpisała dwie kolejne, pisemne umowy agencji wiążące ją z (...) SA i (...) SA. Obie umowy zawarto jako umowy trójstronne, z udziałem (...) sp. z o.o., która zobowiązała się do rozliczania i przekazywania wynagrodzenia należnego powódce.

Agencja powódki objęła, poza powódką, 8 agentów wyłącznych, w tym 7 osób pozyskanych osobiście przez J. W.. Oprócz tego do agencji przypisano trzy osoby wykonujące czynności agencyjne (zwane także „owcami” - nazwa pochodzi od pierwszych liter zawodu), dwie „multiagencje” oraz osiem dalszych osób wykonujących czynności agencyjne w ramach „multiagencji”. Wyżej wymienieni pochodzili z zespołu powódki i zostali zrekrutowani w czasie, gdy J. W. nie cieszyła się jeszcze statusem agencji, lecz pracowała jako agent-menedżer w oddziale. W tym sensie działalność powódki jako agencji stanowiła kontynuację jej działalności w oddziale.

Niniejsza sprawa dotyczy sporu z (...) SA, więc dalszy opis dotyczy pisemnej umowy z 1 lipca 2012 r. wiążącej powódkę, pozwanego i (...) sp. z o.o.

Zgodnie z umową z 1 lipca 2012 r. powódka zobowiązała się do „czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego obejmującego wykonywanie czynności faktycznych i prawnych związanych z zawieraniem i wykonywaniem umów ubezpieczenia, w zakresie rodzajów ubezpieczeń i do wysokości sum ubezpieczenia/gwarancyjnych wskazanych w udzielonym agencji pełnomocnictwie”. § 3 umowy wymieniał typowe obowiązki agenta ubezpieczeniowego, takie jak oferowanie klientom produktów ubezpieczeniowych, wypełnianie wniosków, przechowywanie i ewidencjonowanie dokumentów. W zamian J. W. przysługiwała prowizja od umów ubezpieczenia zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jej działalności (§ 14 umowy), obliczana zgodnie z odpowiednią, pisemną procedurą. Na potrzeby dalszej części niniejszego uzasadnienia, prowizja należna powódce od umów zawartych w wyniku jej osobistej działalności, nazywana będzie „prowizją agenta produkcyjnego” lub „prowizją”.

Niezależnie od tego, § 12 umowy przewidywał wynagrodzenie o odmiennym charakterze, dotyczące umów ubezpieczenia zawartych w wyniku starań innych agentów przypisanych do agencji powódki, a nie samej J. W..

„Z tytułu wykonywania czynności polegających na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych agentów, należących do struktury organizacyjnej agencji, z którymi pozwany zawarł umowy agencyjne” wynagrodzenie wypłacała powódce (...) sp. z o.o., której powierzono właściwe rozliczanie i przekazywanie prowizji należnych poszczególnym agentom (§12 ust. 1 pkt 1 umowy) oraz prowizji należnej powódce (§ 12 ust. 1 pkt 2 umowy).

Prowizje od umów przypisanych poszczególnym agentom przypadały przede wszystkim danym „agentom produkcyjnym” i nie miały one istotnego znaczenia dla niniejszej sprawy wytoczonej przez J. W.. Dla odróżnienia, prowizje od umów zawartych przez tych agentów, które przypadały powódce jako „właścicielowi agencji”, nazywano „nadprowizjami”, ponieważ podstawą ich wyliczenia były prowizje należne poszczególnym agentom. Obliczano je zgodnie z odrębną, pisemną procedurą dotyczącą „nadprowizji”. Stosowane stawki „nadprowizji” zależały od rodzaju produktów, wielkości danej agencji oraz realizacji jej celów sprzedażowych.

Umowę zawarto na czas nieokreślony, zastrzegając prawo do wypowiedzenia przez każdą ze stron w § 33 umowy. Po upływie dwóch lat trwania umowy okres wypowiedzenia miał wynieść 3 miesiące.

Prowadząc agencję, J. W. aktywnie pozyskiwała klientów dla pozwanego (...) SA. Prezentowała jego ofertę na targach i innych imprezach. Bezpośrednio kontaktowała się z przedsiębiorcami potencjalnie zainteresowanymi ubezpieczeniem grupowym („obdzwaniano się różne firmy”). Osobom już ubezpieczonym oferowano także inne produkty ubezpieczeniowe („cross-selling”). Sporadycznie zdarzało się odpłatne pozyskiwanie kontaktów do osób, które wyraziły wstępne zainteresowanie wykupieniem ubezpieczenia (tzw. leady).

Niezależnie od tego powódka zapewniała odpowiednie warunki i organizowała pracę zespołu agentów. Wynajmowała potrzebny lokal w T. i zatrudniała sekretarkę. Pomagała wypełniać dokumenty, szczególnie młodszym agentom. Zdarzało się, że powódka jeździła na spotkanie z potencjalnym klientem wraz z odpowiedzialnym agentem. Organizowała szkolenia w specjalnie do tego przeznaczonych salach i odpowiednio motywowała do udziału w nich. Organizowała konkursy. Czuwała nad terminami wznowień polis, przypominając o potrzebie kontaktu z danym klientem.

Agencja powódki wyspecjalizowała się w ofercie kierowanej do placówek medycznych. J. W. i podlegli jej agenci doprowadzali do zawarcia indywidualnych umów ubezpieczenia na życie, w szczególności przez lekarzy, oraz umów ubezpieczenia grupowego, w szczególności dla personelu niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej. W ocenie powódki pozwany proponował wówczas bardzo konkurencyjne warunki ubezpieczeń osobowych łączonych z umowami ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej lekarzy. Agenci sprzedawali także ubezpieczenia majątkowe, w tym komunikacyjne. „Multiagenci” przypisani do agencji powódki sprzedawali głównie ubezpieczenia majątkowe, w tym komunikacyjne, i zupełnie śladowe ilości ubezpieczeń osobowych.

Agencja J. W. sprzedawała różnorodne produkty ubezpieczeniowe, zarówno osobowe, jak i majątkowe. W ramach współpracy z pozwanym (...) SA produkty ubezpieczeniowe dzieliły się na dwie zasadnicze grupy, a to (1) indywidualne umowy ubezpieczenia na życie oraz (2) ubezpieczenia grupowe. Produkty te różniły się zasadniczo, jeżeli chodzi o metody i koszty akwizycji, czas trwania i umów ubezpieczenia oraz sposób naliczania i rozliczania prowizji należnej agentowi. Umowy indywidualne dotyczyły konkretnej osoby ubezpieczonej, która ubezpieczała swoje życie lub zdrowie na rok lub na dłuższy okres czasu. Specyficzne dla polisy tego rodzaju jest to, że raz obliczona składka może obowiązywać przez dłuższy czas. Starzejący się ubezpieczony jest niejako przywiązany do zakładu ubezpieczeń, ponieważ konkurencyjny ubezpieczyciel nie może zaproponować starszej osobie ubezpieczenia z tak niską składką. Dlatego klienci ubezpieczeń na życie rzadko rezygnują z ubezpieczenia. Ubezpieczenia grupowe trwają zawsze rok i co rok ochrona ubezpieczeniowa musi być odnawiana. Dotyczą większej liczby ubezpieczonych, a dla wyliczenia składki przyjmuje się średni wiek cechujący grupę. W związku z tym inne zakłady ubezpieczeń są w stanie zaoferować lepsze warunki, a ubezpieczenia grupowe są stale celem ataku konkurencji.

W związku z powyższym inne były zasady wynagradzania agenta w odniesieniu do umów ubezpieczeń indywidualnych i grupowych. Agent pozyskiwał wysoką prowizję za doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia na życie z nowym ubezpieczonym, rzędu (...) składki za pierwszy rok ubezpieczenia. Wysoka prowizja odpowiadała znacznym

korzyściom związanym z pozyskaniem nowego klienta, który może opłacać składkę przez wiele następnych lat. Prowizja za utrzymanie ubezpieczenia na życie w kolejnych latach była znacznie niższa, rzędu (...) składki. W odniesieniu do umów ubezpieczenia grupowego, które odnawiano co roku, prowizje mieściły się w granicach od (...) do (...) składki. Od prowizji należnych poszczególnym agentom innym niż powódka, otrzymywała ona odpowiednią „nadprowizję”, stanowiącą ułamek danej prowizji, przy czym stawki „nadprowizji”, które początkowo wynosiły nawet (...) % prowizji, spadały, aby ostatecznie osiągnąć poziom (...).

Aby poprawnie obliczyć prowizje należne poszczególnym agentom i „nadprowizję” należne agencjom, (...) sp. z o.o. stale zbierała i analizowała dane dotyczące zawartych umów ubezpieczenia. Zbiór klientów i umów przypisanych do danego agenta lub agencji nazywano „portfelem”. W razie zakończenia współpracy z danym agentem jego portfel klientów i umów był rozdysponowywany pomiędzy pozostałych agentów lub przekazywany określonej osobie jako następcy. System zbierania i analizowania danych umożliwiał śledzenie i analizę portfela każdego agenta, także po zakończeniu jego współpracy z zakładem ubezpieczeń. W takim wypadku poszczególni klienci i umowy ubezpieczenia generowały dochód dla innego, nowego agenta, który przejął obowiązki agenta dotychczasowego, lecz analitycy dysponowali narzędziami zdatnymi do tego, aby precyzyjnie śledzić współpracę z klientami pozyskanymi wcześniej przez agenta dotychczasowego. Łączną wartość składek ubezpieczeniowych należnych lub zapłaconych w wykonaniu umów ubezpieczenia należących do portfela nazywano „przypisem”, który stanowi powszechnie używaną miarę wyników danego agenta.

W 2011 r. pozwany zaczął krytycznie oceniać udział agencji w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. W ocenie osób zarządzających udział agencji generował zbyt wysokie koszty. Łączne koszty sprzedaży musiały być dzielone między agenta, który faktycznie doprowadzał do zawarcia umowy ubezpieczenia, i agencję, która zapewniała mu odpowiednie warunki pracy. W efekcie pozwany zakład ubezpieczeń nie mógł zaproponować atrakcyjnych warunków wynagrodzenia dla agentów. Sieć sprzedaży nie rozwijała się, a wyniki pozostawały na tym samym poziomie. W związku z tym pozwany zaczął dążyć do „spłaszczenia” struktury sprzedaży poprzez wyeliminowanie agencji i należnych im „nadprowizji”. Jedynie około 20 największych podmiotów miało utrzymać uprzywilejowany status „agentów VIP”, uprawniający do dodatkowego wynagrodzenia, którego nie nazywano już „nadprowizją”.

Impulsem dla wprowadzenia zasadniczych zmian stała się zmiana otoczenia prawnego zapoczątkowana dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń i wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 marca 2016 r., sygn. akt C-40/15. W świetle tych dokumentów czynności polegające na zapewnianiu warunków pracy i organizowaniu pracy agentów nie spełniały warunków zwolnienia od podatku VAT. Oznaczało to, że „nadprowizje” należne agencjom musiały być dodatkowo opodatkowane, co znacznie zmniejszało atrakcyjność stosowanego modelu sprzedaży ubezpieczeń.

Nowy model współpracy z agentami określono mianem (...). Wprowadzana formuła współpracy przewidywała wyższe prowizje należne agentom produkcyjnym, przy czym wysokość prowizji uzależniano od osiągania ambitnych wyników sprzedażowych. Model (...) nie przewidywał natomiast miejsca dla agencji, które byłyby wynagradzane „nadprowizją”, tj. wynagrodzeniem naliczanym od prowizji agentów liniowych. Jedynie około (...) największych, generujących największy przypis, spośród łącznej liczby (...) agencji, mogło liczyć na uprzywilejowany status „agenta VIP”, wiążący się z dodatkowym składnikiem wynagrodzenia. Model (...) był konsultowany ze środowiskiem agentów, ale wywołał silny opór tych agentów, którzy mieli utracić status agencji i związane z nim „nadprowizje”. Doprowadziło to do konfliktów personalnych.

Ostatecznie nowy model współpracy z agentami został wprowadzony. Większość agentów cieszących się statusem agencji zaprzestała dalszej współpracy z pozwanym, ale podpisała odpowiednie porozumienia w tej sprawie. Powódka nie doszła natomiast do żadnego porozumienia z pozwanym. Proponowane warunki dalszej współpracy uznawała za skrajnie niekorzystne. Nie otrzymała także żadnej finansowej rekompensaty. Gdyby powódka zaakceptowała nowy model współpracy, zachowałaby nienaruszony portfel „swoich” klientów i umów ubezpieczenia z prawem do czerpania korzyści z niego w postaci prowizji agenta produkcyjnego. Mogłaby również korzystać z dofinansowania, gdyby

zdecydowała się na otwarcie własnego punktu sprzedaży. Nie zachowałyby natomiast „nadprowizji” naliczanych od prowizji wypracowanych przez agentów z jej zespołu.

W pierwszej połowie grudnia 2017 r. pozwany i (...) sp. z o.o. zgodnie oświadczyli powódce wypowiedzenie umowy z 1 lipca 2021 r. Analogiczne wypowiedzenie powódka otrzymała także w odniesieniu do drugiej umowy z 1 lipca 2021 r., wiążącej ją z (...) SA. W związku z tym obie umowy zostały rozwiązane po upływie trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia w pierwszej połowie marca 2018 r.

W związku z wypowiedzeniem umowy agencji, powódka wskazała męża N. W. (1) jako osobę, który przejmie portfel powódki jako agenta produkcyjnego oraz odpowiednie korzyści i obowiązki z tym związane. Począwszy od marca 2018 r. N. W. (1) uzyskiwał prowizję od umów zawieranych z klientami pozyskanymi przez J. W..

Pismem z 3 stycznia 2019 r. pełnomocnik powódki wezwał pozwanego do zapłaty świadczenia wyrównawczego w wysokości 55 219,57 zł. Pismem z 9 stycznia 2019 r. pozwany odmówił zadośćuczynienia żądaniu powódki.

Żądana kwota 55.219,57 zł stanowi średnie wynagrodzenie uzyskiwane przez powódkę w ostatnich pięciu latach z tytułu umowy z 1 lipca 2012 r.

Jako „agent produkcyjny” powódka otrzymała wynagrodzenie w kwocie (...) zł w okresie od marca 2013 r. do lutego 2014 r., (...) zł w okresie od marca 2014 r. do lutego 2015 r., (...)zł w okresie od marca 2015 r. do lutego 2016 r., (...) zł w okresie od marca 2016 r. do lutego 2017 r. oraz (...) zł w okresie od marca 2017 r. do lutego 2018 r., tj. łącznie (...) zł w czasie 5 lat poprzedzających zakończenie współpracy. Jako „właściciel agencji” powódka otrzymała (...) zł w okresie od marca 2013 r. do lutego 2014 r., (...) zł w okresie od marca 2014 r. do lutego 2015 r., (...) zł w okresie od marca 2015 r. do lutego 2016 r., (...) zł w okresie od marca 2016 r. do lutego 2017 r. oraz (...) zł w okresie od marca 2017 r. do lutego 2018 r., tj. łącznie(...) zł w czasie 5 lat poprzedzających zakończenie współpracy.

W tym samym czasie powódka uzyskiwała także dochód z innego źródła, albowiem współpracowała także z (...) SA. Ponościła także istotne koszty utrzymania agencji. Na koszty te składał się przede wszystkim czynsz najmu pomieszczeń w T., wynagrodzenie sekretarki, wartość niezbędnych mebli, urządzeń itp. W kolejnych latach deklarowała następujące przychody i koszty uzyskania przychodów z działalności gospodarczej, odpowiednio, (...) zł (przychody) i (...) zł (koszty) w 2013 r., (...) zł i (...) zł w 2014 r., (...) zł i (...) zł w 2015 r.,(...) zł i (...) zł w 2016 r., (...) zł i (...) zł w 2017 r. oraz (...) zł i (...) zł w 2018 r. W ostatnim kwartale współpracy ze spółkami grupy (...) pozwana zanotowała przychody (...) zł i koszty (...) zł.

Strata w drugim, trzecim i czwartym kwartale 2018 r. stanowiła naturalny efekt rozwiązania współpracy z zakładami ubezpieczeń z grupy pozwanego. W czasie okresu wypowiedzenia powódka pozostawała związana umowami jako agent wyłączny. Nie mogła wówczas sprzedawać konkurencyjnych produktów ubezpieczeniowych. Dopiero w kwietniu 2018 r. mogła podjąć niezbędne szkolenia, aby po kilku dalszych miesiącach faktycznie rozpocząć pośrednictwo na rzecz innych zakładów ubezpieczeń ((...), (...), (...)) jako „multiagencja”. Zdarzało się, że J. W. proponowała i sprzedawała produkty ubezpieczeniowe klientom, których wcześniej poznała jako agent wyłączny współpracujący z pozwanym. Powódka musiała natomiast ponosić koszty najmu jeszcze przez rok po rozwiązaniu umowy z pozwanym, ponieważ właściciel nieruchomości nie godził się na przedterminowe rozwiązanie umowy.

W czasie bezpośrednio poprzedzającym „wyjście na agencję” zespół J. W. pozyskiwał dla pozwanego umowy ubezpieczenia o łącznej, rocznej wartości składek (...) zł. Następnie przypis składek istotnie wzrósł do poziomu (...) zł, aby osiągnąć maksymalny poziom (...) zł w 2017 r. W ostatnim kwartale współpracy stron wartość ta wyniosła (...) zł, co odpowiada (...) zł w skali roku. Przypis portfela J. W. jako agenta produkcyjnego wynosił w 2012 r.(...) zł i osiągnął poziom (...) zł w 2017 r. i (...)zł w pierwszym kwartale 2018 r. ((...) zł w skali roku).

Po upływie okresu wypowiedzenia pozwany nadal czerpał korzyści ze współpracy z klientami pozyskanymi przez powódkę osobiście oraz pozostałych agentów przypisanych do jej agencji. Portfel powódki jako „agenta produkcyjnego” został „przejęty” - na jej prośbę - przez męża N. W. (2), który kontynuował współpracę z pozwanym

jako agent wyłączny. Łączna suma składek pozyskiwanych w ramach tego portfela spadła z poziomu (...) zł w 2017, tj. w ostatnim pełnym roku współpracy, do (...) zł składek w pierwszych sześciu miesiącach 2019 r. Portfele pozostałych agentów przypisanych do agencji J. W. nie zostały natomiast rozdysponowane, ponieważ oni także nie zaprzestali współpracy z pozwanym.

Po marcu 2018 r. pozwany śledził także losy portfela powódki jako „właściciela agencji”, tj. zbioru umów i klientów pozyskanych przez agentów podległych J. W.. Wartość sprzedanych produktów ubezpieczeniowych znacząco spadła z poziomu (...) zł rocznego przypisu w 2017 r. do (...) zł przypisu w pierwszym półroczu 2019 r. ((...) zł w skali roku), co stanowiło sumę składek pozyskanych przez agentów, którzy kontynuowali współpracę z pozwanym po rozwiązaniu umów z 1 lipca 2012 r.

Powyższe fakty były w znacznej mierze niesporne. Pochodzenie przedłożonych do akt sprawy dokumentów nie było kwestionowane i nie wzbudziło wątpliwości sądu. W ocenie Sądu, wszystkie przesłuchane osoby zeznawały wiarygodnie. Sąd nie dostrzegł w depozycjach przesłuchanych osób, w tym również samej powódki i członka zarządu pozwanego, żadnych sprzeczności lub innych oznak fałszowania rzeczywistości. Pewne zastrzeżenia Sądu budziło jedynie stwierdzenie powódki jakoby pozwany postępował niełojalnie lub negocjował w złej wierze. Sąd nie odnalazł podstaw, aby zarzucać pozwanemu pozorowanie negocjacji lub składanie obietnic bez pokrycia. Na żądanie sądu pozwany oraz spółka (...) sp. z o.o. złożyły szczegółowe dane pochodzące z ksiąg rachunkowych i dostępnych systemów sprzedaży oraz tabelaryczne zestawienia przygotowane przy udziale A. T. i A. C., które nie były kwestionowane przez strony. Rzetelność danych liczbowych przedstawionych przez pozwanego w formie tabelarycznych zestawień nie budziła zasadniczych wątpliwości Sądu.

Sąd zdecydował oddalić wnioski stron dotyczące opinii biegłego. Zdaniem Sądu, przedstawienie i wykazanie istotnych faktów nie wymagało bowiem wiedzy specjalistycznej, a jedynie zgromadzenia i wnikliwej analizy dostępnych danych dotyczących poziomu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. W ocenie Sądu Rejonowego ocena przedstawionych faktów wymagała prawniczej analizy ustalonych faktów oraz właściwego zastosowania zasad słuszności, które leżą w sferze wyłącznej władzy sądu orzekającego. W tym zakresie opinia biegłego nie mogła przyczynić się do wyjaśnienia sprawy. Sąd miał też na uwadze także stanowiska stron, które formalnie domagały się dopuszczenia opinii biegłego i zgłosiły zastrzeżenia co do odmownej decyzji sądu, ale wcześniej uwzględniły możliwość zamknięcia rozprawy i wydania wyroku bez takiej opinii, o czym pełnomocnicy informowali na rozprawie 15 marca 2021 r. W konsekwencji sąd zdecydował rozstrzygnąć sprawę bez zasięgnięcia opinii biegłego, która znacznie zwiększyłaby koszty procesu i czas trwania postępowania sądowego, nie przyczyniając się istotnie do wyjaśnienia sprawy.

W ramach rozważań prawnych Sąd stwierdził, że powództwo jest częściowo zasadne. W ocenie Sądu, powódka podała i udowodniła fakty, które uzasadniają przyznanie jej świadczenia wyrównawczego stosownie do art. 764³ § 1 k.c. w wysokości 15.000 zł.

Sąd wskazał, że niewątpliwe było, że strony łączyła umowa agencyjna, na podstawie której powódka pozyskiwała dla pozwanego nowych klientów i sprzedawała produkty ubezpieczeniowe. Bezsporne było również, że po rozwiązaniu przedmiotowej umowy pozwany czerpał korzyści z efektów pracy J. W., albowiem rozwiązanie umowy agencyjnej nie wpływa na trwanie i treść zawartej umowy ubezpieczenia.

Zdaniem Sądu, w sprawie nie zachodziła żadna z przesłanek negatywnych świadczenia wyrównawczego, przewidzianych w art. 764⁴ k.c. Pozwany nie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent. Jak również J. W. nie przeniosła na nikogo swoich praw i obowiązków z umowy.

Za nietrafny Sąd uznał zarzut pozwanego, zgodnie z którym powództwo wytoczono wobec niewłaściwego podmiotu. Stosownie do art. 764³ § 1 k.c. wprowadzenie do trójstronnej spółki celowej, której rolą jest obliczanie i wypłata prowizji należnych agentowi, nie zmienia prawnej istoty umowy agencji i nie ma żadnego znaczenia dla potencjalnego świadczenia wyrównawczego, które przysługiwać może tylko w stosunku do dającego zlecenie.

Sąd przeszedł zatem do oceny słuszności przyznania powódce świadczenia wyrównawczego. Analizując sprawę w tym aspekcie, Sąd wziął pod uwagę dyrektywy Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U.U.E. serii L z 1986 r., nr 382, s. 17). Sąd zajął przy tym stanowisko, że świadczenie wyrównawcze nie może stanowić zasady albo typowego składnika wynagrodzenia agenta kończącego współpracę z dającym zlecenie, lecz musi być oparte na zasadach słuszności.

W niniejszej sprawie, w tym zakresie w ocenie Sądu, na korzyść powódki przemawiał fakt, że wiele lat (14 lat) współpracowała z grupą (...) na zasadzie wyłączności. Powódka podnosiła swoje kwalifikacje w ramach tego stosunku, podejmowała dodatkowe starania i awansując. Zdaniem Sądu, powódka miała więc prawo wiązać swoją przyszłość z prowadzoną agencją i liczyć na stworzenie przedsiębiorstwa rodzinnego, które zapewni stały dochód także następcy.

Na niekorzyść powódki przemawiał natomiast charakter pracy powódki, która jedynie w niewielkim zakresie czerpała dochody z osobistych starań o zawarcie umów ubezpieczeń. Znaczną większość dochodów powódka pozyskiwała jako „właściciel agencji”, czerpiący dochód oparty na pracy innych osób odpowiedni do czynności organizacyjnych i nadzorczych. Zdecydowana większość dochodu powódki nie stanowiła zatem typowego wynagrodzenia przedstawiciela handlowego, chronionego przepisami dyrektywy z 18 grudnia 1986 r., a należnego za osobiste starania zmierzające do zawarcia umowy na rzecz dającego zlecenie. Sąd zauważył ponadto, że nie da się jednoznacznie przypisać powódce całości zasług związanych z tym, że łączna wartość polis sprzedanych w 2017 r. przekroczyła (...). Niespełna(...) zł rocznie trafnie określa zasługi powódki jako osoby zarządzającej „agencją”.

W ocenie Sądu, na uwzględnienie jednakże nie zasługiwał zarzut pozwanego, że „nadprowizje” nie są wynagrodzeniem agenta i sąd nie powinien brać ich pod uwagę przy ocenie słuszności i obliczaniu wysokości świadczenia wyrównawczego, ponieważ nie są wypłacane za czynności pośrednictwa. Sąd podniósł, że przepisy prawa nie precyzują pojęcia „czynności pośrednictwa”. Nie ma zatem przeszkód, aby czynności wykonywane przez powódkę zaliczyć do pośrednictwa. Sąd doszedł do przekonania, że przy ocenie słuszności i wysokości świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać także wynagrodzenie za czynności wspierające agentów, naliczane jako pochodna należnych im prowizji.

Sąd Rejonowy stwierdził zaś, że jeżeli zaś chodzi o dochody powódki jako „agenta produkcyjnego”, to te w ogóle nie powinny być brane pod uwagę przy ocenie słuszności zgłoszonego roszczenia o świadczenie wyrównawcze. Powódka zrezygnowała z podpisania proponowanej umowy, wskazując męża N. W. (1) jako swojego „następcę”, który faktycznie czerpie dochód z efektów jej pracy. Rozdzielność majątkowa ustanowiona między małżonkami W. nie podważała powyższej oceny. W związku z tym, zdaniem Sądu, nie jest słuszne, aby świadczenie wyrównawcze dla powódki określać przy uwzględnieniu przekazanego portfela powódki jako „agenta produkcyjnego”.

Na niekorzyść powódki przemawiał także rodzaj sprzedawanych produktów i sposób naliczania prowizji. Dla uzyskania stałego dochodu agent musiał cały czas pozyskiwać nowych klientów, ponieważ dalsze trwanie umów ubezpieczenia, jako źródło dochodu agenta, w ogóle nie dotyczyło umów ubezpieczenia grupowego. Nie pozyskując nowych klientów, a jedynie korzystając z efektów wcześniejszej pracy, powódka nie uzyskaby prowizji analogicznej do tej z lat poprzednich. Przeciwno przyznaniu świadczenia wyrównawczego świadczyło także to, iż po rozwiązaniu umowy z 1 lipca 2012 r. powódki nie wiązał zakaz działalności konkurencyjnej.

Na korzyść powódki świadczyły natomiast koszty działalności gospodarczej, które J. W. ponosiła przed marcem 2018 r. J. W. wiązała długoterminowa umowa najmu, która trwała i generowała wysokie koszty także po rozwiązaniu umowy z pozwanym. Pozwany nie wykazał, aby powódka cokolwiek zaoszczędziła dzięki rozwiązaniu umowy. Ponadto, koszty działalności agencji powódki dotyczyły nie tylko współpracy z pozwanym, ale również współpracy z (...) SA.

Zdaniem Sądu, propozycja dalszej współpracy złożona powódce wspiera stanowisko procesowe pozwanego jedynie w niewielkim stopniu. J. W. mogła zaakceptować rolę liniowego agenta w ramach modelu (...). Zachowałyby wówczas część swoich dochodów, odpowiednią do portfela „agenta produkcyjnego”, jednak dochód ten wynosiłby około (...) %

dochodów łącznych, tj. z uwzględnieniem „nadprowizji”. Kontynuowanie współpracy w nowej formule oznaczałoby zatem drastyczny spadek dochodu.

Mając na uwadze wszystkie ustalone fakty i argumenty, sąd doszedł do przekonania, że roszczenie powódki o zapłatę świadczenia wyrównawczego jest uzasadnione względami słuszności. Sąd uwzględniając wysokość świadczenia wyrównawczego miał na uwadze te same okoliczności, które świadczą o słuszności lub niesłuszności świadczenia wyrównawczego. Ważąc wszystkie okoliczności sprawy, opierając się na wskazaniach wiedzy i doświadczenia życiowego, Sąd Rejonowy zdecydował, że suma 15 000 zł stanowi słuszne wyrównanie utraty prowizji powódki, której doznała na skutek rozwiązania umowy z 1 lipca 2015 r. Przyznana suma odpowiada, w rozsądnym przybliżeniu, zwiększeniu rocznego przypisu składek, który agencja powódki osiągnęła między pierwszym a ostatnim pełnym rokiem prowadzenia „agencji” (około (...) zł wzrostu rocznego przypisu) oraz efektywnej stopie „nadprowizji” w ostatnim roku funkcjonowania agencji ((...) zł z (...) zł rocznego przypisu, tj. około (...) %). Wartość 15 000 zł odpowiada także, w pewnym przybliżeniu, (...) z działalności gospodarczej powódki odnotowanej w 2018 r.

Mając na uwadze wszystkie powyższe rozważania, sąd zdecydował zasądzić od pozwanego na rzecz powódki 15 000 zł. O odsetkach za opóźnienie sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. W pozostałym zakresie powództwo zostało oddalone.

O kosztach procesu sąd orzekł stosownie do zasady częściowego rozdzielenia kosztów. Szczegółowe wyliczenie kosztów Sąd pozostawił referendarzowi sądowemu.

Apelację od powyższego wniosła strona pozwana, zaskarżając rozstrzygnięcie w części, tj. w zakresie pkt części, tj. w zakresie punktu I w całości oraz w zakresie punktu III, tj. rozstrzygnięcia o kosztach postępowania - stosownie do zakresu zaskarżenia. Wyrokowi zarzucono:

a. naruszenie przepisów prawa procesowego, które miało istotny wpływ na treść zaskarżonego orzeczenia, tj.:

a. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów oraz uczynienie jej dowolną i przyjęcie przez Sąd I instancji, że:

- powódka w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskała nowych klientów lub doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego powyższy wniosek nie wynika,
- po rozwiązaniu umowy agencyjnej pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z umów z nowymi klientami pozyskanymi przez powódkę w czasie trwania umowy agencyjnej lub dotychczasowymi klientami, z którymi powódka doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego powyższy wniosek nie wynika,
- w skali 2018 r. przypis portfela w agencji wynosił (...) zł, co Sąd Rejonowy przyjął na podstawie tego, że w ostatnim kwartale współpracy stron (styczeń-marzec 2018 r.) wynosił on (...) zł ((...)), podczas gdy dla ustalenia przypisu za cały rok nie jest możliwe pomnożenie przypisu za jeden kwartał, może być bowiem tak, że na początku roku zostanie zawarte więcej umów ubezpieczenia lub umów ubezpieczenia o wyższej składce niż w dalszej części roku, wyliczenie takie jest więc zupełnie niemiernodajne,
- w skali 2018 r. przypis portfela powódki jako agenta produkcyjnego wynosił (...) zł, co Sąd Rejonowy przyjął na podstawie tego, że w ostatnim kwartale współpracy stron (styczeń-marzec 2018 r.) wynosił on (...) zł ((...)), podczas gdy dla ustalenia przypisu za cały rok nie jest możliwe pomnożenie przypisu za jeden kwartał, może być bowiem tak, że na początku roku zostanie zawarte więcej umów ubezpieczenia lub umów ubezpieczenia o wyższej składce niż w dalszej części roku, wyliczenie takie jest więc zupełnie niemiernodajne,

- prowadząc agencję powódka aktywnie pozyskiwała klientów dla pozwanego, podczas gdy to nie J. W. jako „właścicielka” agencji pozyskiwała klientów, tylko działający w strukturze agencji agenci,
- powódka musiała ponosić koszty najmu lokalu jeszcze przez rok po zakończeniu współpracy z pozwanym, ponieważ właściciel nieruchomości nie godził się na przedterminowe rozwiązanie umowy najmu, co generowało wysokie koszty także po rozwiązaniu umowy z (...) S.A. Powyższa okoliczność została wskazana przez Sąd I instancji jako jeden z podstawowych czynników przemawiających za wyliczeniem świadczenia wyrównawczego poprzez odniesienie do rocznego przychodu, a nie dochodu powódki, podczas gdy po pierwsze okoliczność ta wynika jedynie z zeznań powódki i nie została potwierdzona za pomocą stosownej umowy najmu, po drugie powódka nie wykazała, że nie mogła podnająć lokalu, po trzecie powódka zeznała, że już w maju-czerwcu 2018 r. rozpoczęła szkolenia dla innych ubezpieczycieli, a w październiku zaczęła sprzedaż ubezpieczeń jako multiagencja, co oznacza, że cały czas korzystała z wynajmowanego lokalu (zeznania powódki J. W. 39:30-41:20 w protokole rozprawy z dnia 06 września 2021 r.),
- Sąd nie mógł obliczyć ewentualnej „oszczędności” powódki związanej z rozwiązaniem umowy z pozwanym bowiem koszty działalności musiałyby zostać najpierw odpowiednio rozdzielone na koszty związane ze współpracą z (...) S.A. i (...) S.A., podczas gdy nie ma możliwości precyzyjnego podziału tych kosztów skoro powódka w jednym biurze, przy pomocy jednego sekretariatu obsługiwała jednocześnie dwa podmioty, a zatem Sąd Rejonowy mógł samodzielnie podzielić te koszty po połowie i w ten sposób określić „oszczędność” powódki,
- pozwany jest legitymowany biernie w zakresie roszczenia o wypłatę świadczenia wyrównawczego obliczonego w oparciu o nadprowizję, mimo, że jak wynika z Umowy agencyjnej, w tym § 12 ust. 1 pkt 1, 2 Umowy oraz uchwały zarządu (...) sp. z o.o. nr (...), (...), (...), (...) to nie pozwany ustalał i wypłacał powódce jako Agencji wynagrodzenie w formie nadprowizji, lecz (...) sp. z o.o.,

b. art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. i 229 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów oraz uczynienie jej dowolną i przyjęcie przez Sąd I instancji, że pozwany nie udowodnił, iż powódka „cokolwiek zaoszczędziła dzięki rozwiązaniu umowy”, podczas gdy sama powódka zeznała, że w trakcie współpracy z (...) S.A. na koszty prowadzenia działalności, tj. m.in. obsługę sekretariatu, konkursy czy uczestnictwo w targach, przeznaczała miesięcznie ok (...) nadprowizji (zeznania powódki J. W. 35:33-35:53, 1:06:18-1:07:10 w protokole rozprawy z dnia 06 września 2021 r.), a co za tym idzie oczywistym jest, że w sytuacji gdy powódka przestała świadczyć usługi w zakresie organizowania i nadzorowania pracy innych agentów ubezpieczeniowych, nie ponosiła już tego typu kosztów, a te wydatki, które poniosła po rozwiązaniu umowy z pozwanym związane były z rozpoczęciem nowej działalności, tj. założeniem multiagencji,

c. art. 327¹ § 1 pkt 1 k.p.c. poprzez niewskazanie przez Sąd w uzasadnieniu wyroku na jakiej podstawie przyjął, że powódka w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskała nowych klientów lub doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a po rozwiązaniu umowy agencyjnej pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z tych umów.

b. naruszenie przepisów prawa materialnego, tj.:

a. art. 758 § 1 k.c. w zw. z art. 764³ § 1 k.c. poprzez błędne przyjęcie, że stałe pośredniczenie w zawieraniu umów z klientami na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo zawieranie ich w jego imieniu, w rozumieniu art. 758 § 1 k.c. może polegać na kierowaniu zespołem agentów, którzy faktycznie kontaktują się ubezpieczonymi, przedstawiają im warunki umowy itp. oraz zapewnieniu tym agentom odpowiednich warunków pracy, podczas gdy tego typu czynności nie są przejawem pośredniczenia w zawieraniu umów, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego uznania, że powódce jako „właścicielce agencji” przysługuje prawo do świadczenia wyrównawczego,

b. art. 353¹ k.c. i art. 65 § 2 k.c. w zw. z art. 764³ § 1 k.c. poprzez błędne przyjęcie, że ponieważ strony nazwały umowę z dnia 01 lipca 2012 r. umową agencyjną, to ich zgodną wolą było zawarcie umowy agencyjnej, a nie umowy mieszanej,

podczas gdy decydujące znaczenia ma nie nazwa umowy, a jej treść, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego uznania, że powódce jako „właścicielce” agencji przysługuje prawo do świadczenia wyrównawczego,

c. art. 764³ § 1,2 k.c. w zw. z art. 758¹ k.c. w zw. z art. 758 § 1 k.c. poprzez błędne przyjęcie, iż pozwana posiada legitymację bierną w sprawie o zapłatę świadczenia wyrównawczego obliczonego w oparciu o nadprowizję, podczas gdy jak wynika z umowy agencyjnej oraz uchwał (...) sp. z o.o. nr (...), (...), (...), (...), to (...) sp. z o.o. ustalała wysokość i wypłacała z własnych środków wynagrodzenie powódce jako Agencji w formie nadprowizji, na co pozwana nie miała wpływu, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego uznania, że powódce jako „właścicielce” agencji przysługuje prawo do świadczenia wyrównawczego od pozwanego, mimo, że powództwo w tym zakresie winno być wobec pozwanej oddalone,

d. art. 764⁴ pkt 3 k.c. poprzez błędne przyjęcie, że przekazanie przez powódkę portfela jej klientów mężowi N. W. (1) nie stanowi przeniesienia praw i obowiązków wynikających z umowy w rozumieniu ww. przepisu, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego uznania, że powódce przysługuje prawo do świadczenia wyrównawczego,

e. art. 764³ § 1 k.c. poprzez błędne przyjęcie, że:

- względy słuszności przemawiają za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego, podczas gdy, jak słusznie wskazał Sąd I instancji:
- to nie J. W. jako „właścicielka” agencji pozyskiwała klientów, tylko działający w strukturze agencji agenci, którzy zaczęli współpracę z pozwanym jeszcze przed dniem 01 lipca 2012 r. kiedy powódka rekrutowała nowych agentów w ramach swoich obowiązków jako „unit menagera” za co otrzymywała stosowne wynagrodzenie,
- gdyby powódka zdecydowała się kontynuować współpracę z pozwanym portfel klientów obsługiwanych osobiście przez J. W. mógł pozostać przy niej i dalej generować odpowiedni dochód. Zamiast tego powódka, zrezygnowała z podpisania proponowanej umowy, wskazując męża N. W. (1) jako swojego „następcę”,
- po rozwiązaniu umowy z dnia 01 lipca 2012 r. powódki nie wiązał zakaz działalności konkurencyjnej, a obecnie powódka jest agentem niezależnym i zawiera z klientami Pozwanej umowy ubezpieczenia w innych zakładach ubezpieczeń,
- w odniesieniu do indywidualnych umów ubezpieczenia na życie naliczano wysoką prowizję w pierwszym roku trwania umowy i niską prowizję w kolejnych latach co sprawiało, że nie pozyskując nowych klientów, a jedynie korzystając z efektów wcześniejszej pracy, powódka nie uzyskaby prowizji analogicznej do tej z lat poprzednich. Aby utrzymać dochód na analogicznym poziomie, powódka musiałaby stale sprzedawać polisy na rzecz pozwanego, a z oczywistych względów nie czyni tego po wypowiedzeniu umowy,
- powódka w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskała nowych klientów lub doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, podczas gdy ww. przesłanki nie zostały spełnione,
- po rozwiązaniu umowy agencyjnej pozwany czerpie nadal znaczne korzyści z umów z nowymi klientami pozyskanymi przez powódkę w czasie trwania umowy agencyjnej lub dotychczasowymi klientami, z którymi powódka doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów, podczas gdy ww. przesłanka nie została spełniona,

f. art. 764³ § 2 k.c. poprzez błędne przyjęcie, że wyliczenie świadczenia wyrównawczego winno być dokonane przez odniesienie do rocznego przychodu powódki, podczas gdy wysokość świadczenia wyrównawczego powinno stanowić nie wynagrodzenie brutto, lecz dochód uzyskiwany przez agenta po odliczeniu kosztów działalności.

Mając powyższe na uwadze, pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego orzeczenia i oddalenie powództwa także w zaskarżonej części, ewentualnie o uchylene wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego

rozpoznania, a także zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, za obie instancje według norm przepisanych.

Apelację od wyroku Sądu Rejonowego wniosła również strona powodowa, zaskarżając rozstrzygnięcie w części, tj. co do p. II i III sentencji zaskarżonego wyroku w zakresie, w jakim Sąd Rejonowy oddalił żądanie powódki. Powódka zarzuciła wyrokowi

- co do ustaleń faktycznych i oceny dowodów:

a. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c., tj. zasady swobodnej oceny dowodów, w tym zasad wnioskowania z dowodów o faktach i zasadę wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, co polegało na ustaleniu, że w okresie do 2012 r. powódka w zakresie pełnionej roli menadżera nie działała jako „niezależny podmiot gospodarczy” oraz że w okresie tym udział w rekrutacji stanowił jej obowiązek jako „unit managera”, za które pobierała stosowne wynagrodzenie - co doprowadziło Sąd do wniosku, że ta części współpracy stron nie mieściła się w zakresie działalności agencyjnej i nie należy jej brać pod uwagę przy ocenie roszczeń powódki, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego nie wynika ani logicznie, ani na zasadzie doświadczenia życiowego, że działalność powódki jako menadżera nie była działalnością agencyjną, a jednocześnie z dopuszczonych i uznanych za wiarygodne dowodów wynikają wnioski odmienne, tj. że działalność powódki jako menadżera zespołu agentów przed utworzeniem agencji była częścią jej ścieżki kariery agenta u pozwanego, a powódka otrzymywała wyłącznie wynagrodzenie prowizyjne za wyniki sprzedażowe swoje i swojego zespołu (...)

błądne ustalenia co do charakteru i zasad współpracy stron w zakresie roli powódki jako menadżera zespołu agentów przed 2012 r. miały istotny wpływ na wynik sprawy, bowiem doprowadziło Sąd do pominięcia przy ocenie roszczenia zasług powódki dla budowy klienteli i sieci sprzedażowej pozwanego w zakresie zbudowania przez powódkę zespołu agentów przed 2012 r. oraz udziału powódki w wypracowaniu bazy klientów pozwanego przed 2012, a w konsekwencji do częściowego oddalenia powództwa;

b. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c., tj. zasady swobodnej oceny dowodów, w tym zasad wnioskowania z dowodów o faktach i zasadę wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, co polegało na ustaleniu, że powódka jako właściciel agencji wyłącznej (...) jedynie w niewielkim zakresie czerpała dochody z osobistych starań o zawarcie umów ubezpieczeń”, podczas gdy takie ustalenie jest sprzeczne z pozostałą częścią ustaleń faktycznych Sądu, nie jest oparte na wszechstronnym rozważeniu zebranego materiału, i w rezultacie stanowi przejaw dowolnej, a nie swobodnej oceny dowodów, ponieważ zgodnie z pozostałymi ustaleniami Sądu i zebrany materiał dowodowy uznany przez Sąd za wiarygodny Sąd dopuścił i uznał za wiarygodne dowody stwierdzające fakty odmienne, w tym zeznania świadka L. W. oraz powódki (...), a także dowody z dokumentów, tj. umowy agencyjne, co miało istotny wpływ na wynik sprawy, bowiem doprowadziło Sąd do wniosku, jakoby charakter usług świadczonych przez powódkę jako właściciela agencji przemawiał przeciwko jej prawu do świadczenia wyrównawczego, a w konsekwencji do częściowego oddalenia powództwa;

c. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c., tj. zasady swobodnej oceny dowodów, w tym zasad wnioskowania z dowodów o faktach i zasadę wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, polegające na tym, że Sąd dał wiarę i oparł się na zeznaniach świadków i stron co do ustaleń dotyczących zasad wynagradzania powódki z tytułu pośredniczenia przy zawieraniu umów indywidualnego ubezpieczenia na życie, podczas gdy Sąd Rejonowy oparł swoje ustalenia wyłącznie na osobowych źródłach osobowych, zawierających jedynie pośrednią, pamięciową relację świadków i stron na temat zasad wynagradzania, a jednocześnie Sąd nie skonfrontował tych zeznań z materiałem dowodowym w postaci dokumentów - procedur prowizyjnych w aktach sprawy wprost określających stawki prowizyjne w odniesieniu do ubezpieczeń indywidualnych na życie (...) - błędne ustalenia miały istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia, bowiem na ich podstawie Sąd przyjął, że powódka na skutek rozwiązania umowy agencyjnej nie utraciła prowizji, co było jedną z przesłanek oceny roszczenia według zasad słuszności, a w konsekwencji częściowo oddalił powództwo;

d. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c., tj. zasady swobodnej oceny dowodów, w tym zasad wnioskowania z dowodów o faktach i zasadę wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, polegające na tym, że Sąd dał wiarę i oparł

się na zeznaniach przedstawiciela strony pozwanej R. K. (protokół z 6 września 2021, czas: 01:19:23) i na tej podstawie ustalił, jakoby powódka została już wynagrodzona za cały czas trwania zawartych umów ubezpieczenia indywidualnego w ramach tzw. prowizji pierwszorocznej, i że powódka w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej nie utraciła istotnej części dochodów, podczas gdy zeznanie członka zarządu strony pozwanej R. K. pozostaje w sprzeczności z innymi dowodami dopuszczonymi przez Sąd (...) - w konsekwencji ustalenie Sądu, jakoby powódka została już wynagrodzona wysoką prowizją pierwszoroczną i nie utraciła prowizji nie znajduje oparcia we wszechstronnym rozważeniu zebranego materiału i ma charakter dowolny, a nie swobodny, a przy tym miało to istotny wpływ na wynik sprawy, skoro doprowadziło Sąd do oceny, że powódka w istocie nie utraciła prowizji od pozyskanych z jej udziałem umów indywidualnego ubezpieczenia na życie, a w konsekwencji do częściowego oddalenia powództwa;

e. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 6 k.c. w zw. z art. 278 § 1 k.p.c. polegające na przyznaniu mocy i wiarygodności zeznaniom przedstawiciela strony pozwanej R. K. i świadkom, jakoby tzw. prowizja tzw. pierwszoroczną wypłacana powódce z tytułu indywidualnych ubezpieczeń na życie była „wysoka”, podczas gdy ocena wysokości wynagrodzenia agenta z tytułu pośrednictwa przy sprzedaży określonego rodzaju produktów jako wynagrodzenia „wysokiego”, „przeciętnego” czy też „niskiego” wymaga wiadomości specjalnych i nie może opierać się wyłącznie o ogólną ocenę świadków i stron, nieodnoszącego się zresztą do żadnego kryterium porównawczego, a przy tym skoro strona pozwana wywodziła z faktu wypłaty „wysokich” prowizji pierwszorocznych skutki przemawiające przeciwko roszczeniu powódki, to należało uznać zgodnie z zasadami rozkładu ciężaru dowodów, że fakt wypłacania „wysokich” prowizji nie został wykazany i nie było podstaw, ażeby z tego tytułu obniżyć należne powódce świadczenie wyrównawcze, co w konsekwencji doprowadziło do częściowego oddalenia powództwa;

f. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez błędne ustalenia co do zasad wynagradzania powódki i czerpania korzyści z wypracowanego portfela klientów ze względu na rodzaj oferowanych produktów w odniesieniu do pozyskanych z udziałem powódki grupowych umów ubezpieczenia, w szczególności poprzez przyznanie wiarygodności zeznaniom przedstawiciela strony pozwanej R. K. oraz przyjęcie, iż z faktu, że „na rynku umów ubezpieczenia grupowego wszystkie polisy trwały jeden rok i wymagały odnowienia”, wynika, że dla uzyskania stałego dochodu agent musiał cały czas pozyskiwać nowych klientów oraz że „Dalsze trwanie umów ubezpieczenia, jako źródło dochodu agenta, w ogóle nie dotyczyło umów ubezpieczenia grupowego.”, podczas gdy przedstawione ustalenia Sądu Rejonowego są niezgodne z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, a ponadto Sąd nie wyjaśnił, dlaczego przyjął, że powódka nie czerpałaby dalej korzyści z umów ubezpieczenia grupowego, skoro Sąd dopuścił jednocześnie i uznał za wiarygodne dowody stwierdzające, że w okresie ponad 2 lat po rozwiązaniu umowy agencyjnej pozwany nadal utrzymał ok. (...) portfela, w tym również w zakresie ubezpieczeń grupowych, a także dowody stwierdzające, że w zakresie ubezpieczeń grupowych powódka otrzymywała wynagrodzenie prowizyjne według stałej stawki ok. (...) rocznie - ocena Sądu była zatem wybiórcza i dowolna, a nie swobodna i oparta na wszechstronnym rozważeniu zebranego materiału, a miało to istotny wpływ na wynik sprawy, skoro Sąd wskazał w motywach rozstrzygnięcia, że z tej przyczyny w ogóle nie uwzględnił wyników powódki w zakresie ubezpieczeń grupowych, a w konsekwencji częściowo oddalił powództwo;

g. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. i art. 228 § 2 k.p.c. poprzez błędne ustalenia dotyczące okoliczności zakończenia współpracy stron, polegające na przyznaniu mocy i wiarygodności zeznaniom przedstawiciela strony pozwanej R. K. i ustalenie na tej podstawie, jakoby rozwiązanie umowy z powódką i zmiana organizacyjna sieci agencyjnej były wymuszone zmianami w prawie podatkowym, i że w rezultacie rzeczywistą przyczyną konfliktu z powódką było zmieniające się otoczenie prawne i presja konkurencyjnych zakładów ubezpieczeń, które były w stanie lepiej płacić liniowym agentom, podczas gdy zeznanie członka zarządu pozwanego R. K. - podobnie jak w przypadku zeznania na temat wynagrodzenia powódki - nie znajduje potwierdzenia w pozostałym materiale dowodowym, a w zakresie, w jakim członek zarządu pozwanego powoływał się na zmiany w prawie, zeznanie strony nie koresponduje z faktami znanymi Sądowi z urzędu; zeznanie R. K. co do wymuszenia zmiany sieci sprzedaży przez przepisy podatkowe nie koresponduje również z materiałem dowodowym obejmującym dokumenty z okresu zakończenia współpracy stron, w których nie powoływano się na konieczność zmian z przyczyn podatkowych - w konsekwencji należy uznać, że ustalenia Sądu co do przyczyn rozwiązania umowy z agencją powódki nie zostały oparte na wszechstronnym rozważeniu zebranego materiału i nie uwzględniają faktów znanych Sądowi z urzędu, ale w całości zostały oparte

wyłącznie na niekorespondującym z pozostałym materiałem dowodowym zeznaniem strony oraz zdawkowym artykule prasowym, a przez to ustalenia te są dowolne, a nie swobodne - jest to istotne dla rozstrzygnięcia sprawy, bowiem skutkowało tym, że Sąd Rejonowy nie uznał, aby w świetle zasad słuszności sposób zakończenia współpracy przemawiał na korzyść roszczeń powódki, a w konsekwencji częściowo oddalił powództwo;

h. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez błędne ustalenia dotyczące okoliczności zakończenia współpracy stron, polegające na ustaleniu bez przywołania jakichkolwiek dowodów, jakoby pozwany przed rozwiązaniem umowy agencyjnej „przeprowadził szerokie konsultacje”, podczas gdy nie wynika to z żadnego z dowodów, a ponadto zebrany materiał dowodowy pozwala raczej stwierdzić, że żadnych konsultacji dotyczących zamiaru zamknięcia agencji wyłącznych (...) nie było, a także że powódka bez żadnych skutków skierowała do pozwanego pismo o podjęcie rozmów i upoważniła do prowadzenia rozmów Stowarzyszenie (...) - z czego wynika raczej, że zakończenie wieloletniej współpracy odbyło się bez podjęcia jakichkolwiek rozmów przez stronę pozwaną, co należało uwzględnić przy ocenie, czy pozwany zakończył współpracę w sposób lojalny, podczas gdy naruszenie w konsekwencji doprowadziło do częściowego oddalenia powództwa;

i. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez odmowę przyznania wiarygodności zeznaniom powódki w zakresie dotyczącym okoliczności zakończenia współpracy stron i twierdzenia powódki, że pozwany zakończył współpracę w sposób nielojalny - doprowadziło Sąd do błędnego wniosku, jakoby sposób rozwiązania umowy agencyjnej z powódką był zgodny z „kanonami gospodarczej uczciwości” - odmowa wiary zeznaniom powódki stanowi z jednej strony efekt dowolnej, a nie swobodnej oceny dowodów w zakresie wskazanym powyżej w zarzutach g) i h), a ponadto ocena taka nie opiera się na wszechstronnym rozważeniu zebranego materiału zgodnie z zasadami doświadczenia życiowego, ponieważ pomija dowody uznane przez Sąd za wiarygodne, a które są spójne zeznaniem powódki, (...) podczas gdy naruszenie w konsekwencji doprowadziło do częściowego oddalenia powództwa;

j. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 6 k.c. w zw. z art. 278 § 1 k.p.c. poprzez ustalenie, jakoby model współpracy pozwanego z pośrednikami oparty na agencjach wyłącznych był nieefektywny i niekonkurencyjny, przy czym Sąd oparł takie ustalenie wyłącznie na zeznaniach pracowników strony pozwanej i przedstawiciela strony pozwanej, które mają charakter ogólny i nie odwołują się do żadnych konkretnych danych, podczas gdy ocena, czy określony model sprzedaży jest efektywny czy nie, wymagałaby wiadomości specjalnych i zestawienia z konkretnymi faktami, a informacje podane przez świadków i stronę są nieweryfikowalne i w istocie mają wyłącznie charakter opinii, (...) a ustalenia Sądu w tym zakresie miały charakter dowolny, a nie swobodny, a co miało istotny wpływ na wynik sprawy, ponieważ wpływało na ocenę, czy działania pozwanego polegające m.in. na likwidacji agencji powódki naruszały zasady lojalności i czy sposób zakończenia współpracy był okolicznością istotną ze względu na ocenę roszczenia według zasad słuszności, a w konsekwencji doprowadziło do częściowego oddalenia powództwa;

k. naruszenie prawa procesowego, które miało istotny wpływ na wynik sprawy, tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez błędną, sprzeczną z zasadami logiki i doświadczenia życiowego ocenę materiału dowodowego, co miało wpływ na wynik sprawy, tj. brak wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału dowodowego poprzez przyjęcie, że powódka „wyraźnie wskazała” N. W. (1) jako „następcę portfela”, podczas gdy okoliczność ta nie wynika z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, (...), co doprowadziło do błędnego uznania przez Sąd, że względy słuszności nie przemawiają za przyznaniem Powódce świadczenia wyrównawczego z tytułu działalności Powódki jako indywidualnego agenta, tj. w zakresie w jakim Pozwany powierzył dalszą obsługę klientów Powódki jej małżonkowi, a w konsekwencji do częściowego oddalenia powództwa;

- co do naruszeń w zakresie prawa materialnego:

l. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. w zw. z art. 56 k.c. przez niewłaściwą wykładnię i zastosowanie, polegające na oparciu rozstrzygnięcia o standard ochrony agenta wynikający z przepisów o świadczeniu wyrównawczym niezgodny z zasadą prounijnej wykładni w związku z w związku z art. 17 ust. 1 i 2 dyrektywy Rady Wspólnot Europejskich 86/653 z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek, w szczególności poprzez

oparcie rozstrzygnięcia na założeniu, że „świadczenie wyrównawcze stanowi świadczenie, którego nie przywiduje umowa agencji i podstawowe prawa i obowiązki stron” oraz że świadczenie wyrównawcze jako oparte na zasadach słuszności ma charakter wyjątkowy, podczas gdy świadczenie wyrównawcze jest obligatoryjnym elementem umowy agencyjnej i jednym z głównych narzędzi ochrony agenta jako słabszej strony stosunku, a na gruncie Dyrektywy 86/653 obowiązuje zasada wykładni przepisów o świadczeniu wyrównawczym na korzyść agenta jako słabszej strony stosunku, zaś przy ocenie wysokości świadczenia i wazieniu znaczenia poszczególnych przesłanej należało zastosować standard bardziej przyjazny agentowi, przy czym ustalenie wysokości świadczenia na poziomie poniżej 30% górnej granicy świadczenia, pomimo wieloletniej, rzetelnej współpracy i stałego rozwoju bazy klientów, nie odpowiada zasadom słuszności;

m. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie polegające na pominięciu przy ocenie przesłanek świadczenia wyrównawczego umów agencyjnych bezpośrednio poprzedzających rozwiązana umowę agencyjną i czynności wykonywanych przez powódkę w roli menadżera zespołu agentów w okresie przed 2012 r., podczas gdy mając na uwadze ocenę relacji stron przez pryzmat zasad słuszności oraz potrzebę uwzględnienia wszystkich okoliczności sprawy (zgodnie z art. 764³ § 1 zdanie drugie k.c.), a także w świetle zasady pronunijnej wykładni w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653, należy opierać się raczej na odtworzeniu faktycznej relacji łączącej strony, z uwzględnieniem faktycznych starań agenta, wartości ekonomicznej jego wkładu w budowę pozycji dającego zlecenie w całym okresie współpracy stron, aniżeli ściśle formalnie oddzielać poszczególne stosunki prawne łączące strony. Zgodnie z art. 764³ § 1 k.c. w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653 Sąd Rejonowy powinien był wziąć pod uwagę całokształt wkładu powódki w budowę klienteli i struktur sprzedażowych pozwanego, poczynając od 2004 r., w tym uwzględniając działalność powódki w roli menadżera zespołu agentów;

n. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. w zw. z art. 758 k.c. w zw. z art. 4 pkt 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym przez błędną wykładnię i zastosowanie poprzez pominięcie przez Sąd Rejonowy zasług powódki wynikających z pełnionej przez nią roli menadżera zespołu agentów, bowiem Sąd Rejonowy odmówił przyznania powódce zasługi w budowie portfela klientów stanowiącego punkt wyjściowy powstania jej agencji, wskazując, że portfel ten był budowany z udziałem nadzorowanych przez powódkę agentów i w rezultacie Sąd ocenił, że należy wziąć pod uwagę należy wyłącznie przyrost klientów od 2012 r. (a nie od 2004 r.). Tymczasem takie stanowisko Sądu Rejonowego stanowi zarówno błędną wykładnię przepisów kodeksu cywilnego pod względem tego, co mieści się w zakresie usługi pośrednictwa agenta, jak i błędną wykładnię tego, co jest istotną okolicznością pod kątem zasad słuszności w rozumieniu art. 764³ k.c. (...),

o. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie poprzez błędne w kontekście art. 764³ k.c. i wykładni pronunijnej w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653 stanowisko Sądu Rejonowego, jakoby za pominięciem wyników powódki jako menadżera zespołu agentów i jej zespołu sprzed 2012 r. miał przemawiać fakt, że powódka została już wynagrodzona w czasie trwania umowy za zbudowanie zespołu agentów, bowiem świadczenie wyrównawcze nie jest rekompensatą za brak wynagrodzenia w okresie współpracy stron, ale samoistnym świadczeniem, które może być dochodzone niezależnie od prawa do wynagrodzenia uzyskanego w czasie trwania współpracy;

p. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 758 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie poprzez błędną kwalifikację, że usługi świadczone przez powódkę w roli właściciela agencji nie były usługami świadczonymi osobiście i że prowadzenie agencji stanowiło czerpanie dochodu z pracy innych osób, oraz że w związku z tym działalność powódki w roli właściciela agencji nie odpowiadała w pełni działalności agencyjnej podlegającej ochronie według przepisów o świadczeniu wyrównawczym i przepisów dyrektywy, podczas gdy w świetle ustalonego stanu faktycznego powódka świadczyła usługi pośrednictwa osobiście i była wynagradzana według swojego udziału w pozyskaniu klientów, a przywołane przepisy - w szczególności w kontekście zasady pronunijnej wykładni w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653 - nie uzależniają poziomu ochrony agenta od

tego, czy wykonywane pośrednictwo polega na bezpośrednich czynnościach z klientem, czy na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych, a ponadto świadczenie wyrównawcze przysługuje także w zakresie czynności polegających na nadzorowaniu i organizowaniu czynności agencyjnych, a powódka zasługuje na pełną ochronę na podstawie przywołanych norm, a co więcej pełnienie przez powódkę funkcji kierowniczych w ramach sieci agencyjnej dającego zlecenie należy raczej traktować jako dodatkową okoliczność przemawiającą na korzyść agenta przy ustalaniu wysokości świadczenia wyrównawczego;

q. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię i zastosowanie polegające na nieuwzględnieniu przez Sąd Rejonowy jako okoliczności przemawiającej za podwyższeniem świadczenia wyrównawczego okoliczności, że w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej dający zlecenie utrzymał oprócz relacji z klientami także zespół agentów zbudowany i nadzorowany przez powódkę, podczas gdy wypracowanie dla dającego zlecenie zespołu agentów, z którymi dający zlecenie może nadal współpracować po zakończeniu umowy stron, stanowi istotną korzyść dla dającego zlecenie i zwiększa możliwości dającego zlecenie zarówno w zakresie utrzymania klientów dotychczasowych, jak i dalszego pozyskiwania nowych klientów, co stanowi istotną okoliczność z punktu widzenia zasad słuszności na gruncie art. 764³ § 1 k.c.;

r. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 758 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie, bowiem Sąd Rejonowy uznał wykonywanie czynności agencyjnych poprzez kierowanie zespołem agentów za okoliczność przemawiającą przeciwko powódce, podczas gdy według zasad słuszności w rozumieniu art. 764³ § 1 k.c. w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653 fakt pełnienia roli kierowniczej w sieci agencyjnej i awans z roli indywidualnego agenta na menadżera zespołu agentów, a następnie na właściciela agencji powinien być uwzględniony na korzyść powódki;

s. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 758 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie w zakresie oceny przez Sąd wpływu rodzaju oferowanych produktów i sposobu ukształtowania wynagrodzenia na ocenę roszczenia według zasad słuszności (...),

t. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 758 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie w zakresie oceny przez Sąd wpływu rodzaju oferowanych produktów i sposobu ukształtowania wynagrodzenia na ocenę roszczenia według zasad słuszności w odniesieniu do ubezpieczeń grupowych - Sąd Rejonowy uznał bowiem, że na niekorzyść powódki według zasad słuszności przemawia okoliczność, że część portfela klientów obejmowała ubezpieczenia grupowe, bowiem Sąd wskazał, że takie ubezpieczenia wymagają odnowienia co roku, a zatem powódka nie czerpałaby z nich już dalszych korzyści, podczas gdy pominięcie ubezpieczeń grupowych na niekorzyść powódki powoduje, że Sąd Rejonowy błędnie zastosował art. 764³ k.c., bowiem nie uwzględnił utraconych z tego tytułu prowizji oraz czerpanych przez dającego zlecenie korzyści jako okoliczności, która powinna przemawiać na korzyść - a nie przeciwko - prawa powódki do świadczenia wyrównawczego, zwłaszcza że w rozumieniu art. 764³ k.c. w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653 przy obliczaniu świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać także perspektywę przyszłych umów, które agent mógłby odnowić, a tym bardziej ubezpieczenia grupowe należało uwzględnić w świetle ustalenia Sądu Rejonowego, że Pozwany po ponad 2 latach od rozwiązania współpracy utrzymał ok. 80% portfela klientów agencji powódki, w tym również w zakresie ubezpieczeń grupowych;

u. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. oraz art. 758 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie w zakresie oceny przez Sąd wpływu rodzaju oferowanych produktów i sposobu ukształtowania wynagrodzenia na ocenę roszczenia według zasad słuszności, bowiem Sąd Rejonowy nie wziął pod uwagę także innych istotnych okoliczności, które w świetle zasad słuszności przemawiają na korzyść powódki: Sąd Rejonowy pominął bowiem, że konstrukcja wynagrodzenia odbiegała na niekorzyść powódki od standardu wynikającego z kodeksu cywilnego, bowiem umowa przewidywała formułę prowizji del credere bez dodatkowego wynagrodzenia wbrew art. 761⁷ k.c.

v. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. w związku z art. 760 k.c. poprzez błędną wykładnię i zastosowanie polegające na uznaniu, że co do sposobu zakończenia współpracy stron działania pozwanego mieściły się w kanonach uczciwości kupieckiej i że sposób zakończenia współpracy nie stanowił w świetle zasad słuszności okoliczności przemawiającej na korzyść powódki, podczas gdy umowa agencyjna jest umową szczególnej lojalności, a rozwiązanie umowy agencyjnej z agentem wyłącznym z przyczyn jego niedotyczących, a przy tym bez podjęcia rozmów i bez uwzględnienia interesów kontrahenta, pomimo wieloletniej współpracy, stanowi przejaw nieuczciwego nadużycia przewagi kontraktowej i nie odpowiada standardowi lojalności zgodnie z art. 760 k.c., co z kolei stanowi istotną - w świetle zasad słuszności - okoliczność przemawiająca na korzyść agenta przy ocenie prawa agenta do świadczenia wyrównawczego;

w. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. poprzez ustalenie wysokości świadczenia wyrównawczego w sposób nieodpowiadający zasadom słuszności zgodnie ze standardem wynikającym z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653, co do zasady na skutek opisanych powyżej naruszeń, tj. z pominięciem udziału powódki w wypracowaniu portfela klientów przed 2011 r., oparcie wysokości świadczenia wyrównawczego tylko na jednorocznej stawce nadprowizji powódki (...) za jeden rok, i ostatecznie sprowadzeniu wysokości świadczenia wyrównawczego do straty z działalności gospodarczej w roku po zakończeniu współpracy stron, podczas gdy w świetle zasad słuszności należało uwzględnić cały okres współpracy stron, a także uwzględnić fakt wieloletniego czerpania korzyści przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy agencyjnej i prawdopodobnego dalszego czerpania korzyści przez Powódkę w razie, gdyby umowy nie rozwiązano (a nie ograniczyć szacunek do perspektywy jednorocznej), a co więcej w świetle zasad słuszności w rozumieniu art. 764³ § 1 k.c. nie ma żadnych podstaw do obliczania świadczenia wyrównawczego jako wyrównania straty z działalności gospodarczej, zwłaszcza, że świadczenie wyrównawcze nie jest odszkodowaniem, ale samodzielnym rodzajem świadczenia;

x. naruszenie art. 764³ § 1 zd. drugie k.c. w związku z treścią art. 764⁶ § 3 k.c. polegające na tym, że Sąd Rejonowy uznał, że w świetle zasad słuszności przy ocenie prawa agenta do świadczenia wyrównawczego należy na niekorzyść agenta uwzględnić fakt, że agent nie został zobowiązany do powstrzymania się od działalności konkurencyjnej po rozwiązaniu umowy agencyjnej, podczas gdy w rozumieniu art. 764³ § 1 zd. drugie k.c. jest to okoliczność neutralna dla oceny prawa agenta do świadczenia wyrównawczego, bowiem polski ustawodawca uregulował kwestię świadczenia dla agenta z tytułu ograniczenia konkurencji po rozwiązaniu umowy agencyjnej w ramach odrębnej regulacji art. 764⁶ § 3 k.c.;

y. naruszenie art. 764³ § 1 zd. drugie k.c. polegające na tym, że Sąd Rejonowy nie uwzględnił na korzyść powódki istotnej okoliczności w rozumieniu art. 764³ § 1 zd. drugie k.c. polegającej na tym, że umowa agencyjna stron zawierała klauzulę ograniczającą konkurencję (klauzulę wyłączności) w okresie obowiązywania umowy agencyjnej, co w świetle zasad słuszności należało uwzględnić na korzyść powódki;

z. naruszenie art. 764³ § 1 zd. drugie k.c. poprzez jego błędną wykładnię, a w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie polegające na uznaniu, że względy słuszności nie przemawiają za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego z tytułu jej działalności jako indywidualnego agenta z uwagi na powierzenie przez pozwanego obsługi portfela powódki małżonkowi Powódki, N. W. (1), podczas gdy ocena prawa agenta do świadczenia wyrównawczego powinna uwzględniać wszystkie okoliczności sprawy (zgodnie z art. 764³ § 1 zdanie drugie k.c. oraz zgodnie z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653) i powinna być dokonywana przez pryzmat zasad słuszności z uwzględnieniem wszystkich okoliczności, a ustalenie przez Sąd, że w sprawie występują zarówno względy słuszności przemawiające na korzyść, jak i na niekorzyść powódki, powinno prowadzić ewentualnie do wagi okoliczności przemawiających na korzyść i niekorzyść, a następnie miarkowania wysokości świadczenia wyrównawczego, a nie do odmowy przyznania świadczenia wyrównawczego w ogóle, zwłaszcza jeżeli w sprawie zachodzi szereg względów słuszności przemawiających za przyznaniem Powódce świadczenia wyrównawczego (...);

aa. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. w związku z art. 764⁴ pkt. 3 k.c. poprzez błędną wykładnię, a w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie i uznanie, że przesłanką słuszności wyłączającą prawo powódki do świadczenia wyrównawczego z tytułu działalności powódki jako indywidualnego agenta jest powierzenie przez dającego zlecenie obsługi portfela klientów agenta innemu agentowi - małżonkowi powódki, podczas gdy zamknięty katalog przesłanek wyłączających prawo agenta do świadczenia wyrównawczego określony został wprost w treści art. 764⁴ k.c., katalog ten nie obejmuje przypadku powierzenia obsługi portfela agenta osobie bliskiej agentowi, a przy tym przesłanki z art. 764⁴ k.c. nie powinny być interpretowane rozszerzająco, a zasady słuszności, o których mowa w art. 764³ § 1 k.c., nie powinny być interpretowane w sposób równoważny co do skutku z rozszerzającą wykładnią przesłanek z 764⁴ k.c. - taka wykładnia byłaby również sprzeczna z zasadą prounijną wykładni przepisów o świadczeniu wyrównawczym na korzyść agenta;

bb. naruszenie art. 764³ § 1 k.c. poprzez jego błędną wykładnię, a w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie i uznanie, że względy słuszności nie przemawiają za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego z tytułu jej działalności jako indywidualnego agenta z uwagi powierzenie przez dającego zlecenie obsługi portfela klientów powódki innemu agentowi - małżonkowi powódki, co w ocenie Sądu prowadzi do dalszego czerpania korzyści z tego portfela przez powódkę, pomimo odrębności podmiotowej małżonków oraz prowadzonych przez nich działalności gospodarczych (w tym wykazanego ustroju rozdzielności majątkowej pomiędzy małżonkami W.), podczas gdy przy ocenie zasadności roszczenia o świadczenie wyrównawcze nie należy brać pod uwagę okoliczności osobistych dotyczących agenta, takich jak sytuacja rodzinna oraz stan majątkowy, a jedynie okoliczności dotyczące działalności agenta oraz jego współpracy z dającym zlecenie, a także należy brać pod uwagę okoliczności dotyczące stron umowy agencyjnej, a nie okoliczności dotyczące podmiotów trzecich, choćby spokrewnionych z agentem lub pozostających z nim w związku małżeńskim;

cc. naruszenie art. 764⁽³⁾ § 1 i 2 k.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na ustaleniu, że w świetle zasad słuszności powódce przysługuje świadczenie w wysokości zaledwie (...) maksymalnej kwoty świadczenia, podczas gdy w świetle okoliczności sprawy przy uwzględnieniu standardu ochrony zgodnie z zasadą prounijną wykładni przepisów prawa polskiego w związku z art. 17 ust. 1 i 2 Dyrektywy 86/653, w tym wieloletniej współpracy stron, zbudowania dla pozwanego znaczącego portfela klientów i zespołu agentów, rozwiązania umowy z przyczyn niedotyczących agenta, dalszego czerpania korzyści przez dającego zlecenie, należało ustalić wysokość świadczenia wyrównawczego w maksymalnej kwocie dopuszczonej prawem, która i tak reprezentuje w ustalonym stanie faktycznym wartość umiarkowaną, podczas gdy kwota stanowiąca (...) średniego rocznego wynagrodzenia jest rażąco niska.

Skarżąca wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez uwzględnienie powództwa w całości, tj. zasądzenie na rzecz powódki od pozwanego również kwoty, co do której Sąd Rejonowy oddalił powództwo, tj. dalszej kwoty 40.219,57, czyli łącznie 55.219,57 zł, wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 16 stycznia 2019 r. do dnia zapłaty, a także zasądzenie od pozwanego na rzecz powódki zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych - za pierwszą i drugą instancję.

Powódka wniosła również odpowiedź na apelację strony pozwanej, wnosząc o jej oddalenie, a także zasądzenie od pozwanego na rzecz powódki kosztów postępowania apelacyjnego.

W toku postępowania apelacyjnego odpowiedź na apelację powódki wniosła strona pozwana, wnosząc o jej oddalenie oraz zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Na podstawie art. 15zszs¹ pkt 4 ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych w brzmieniu nadanym z dniem 3 lipca 2021 r. sprawa podlegała rozpoznaniu przez Sąd odwoławczy w składzie 1-osobowym.

Apelacja pozwanego, jak również apelacja powódki nie zasługiwały na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy w pełni podziela i przyjmuje za własne ustalenia faktyczne dokonane przez Sąd I instancji w niniejszej sprawie, jako iż są one prawidłowe, kompleksowe i znajdują pełne odzwierciedlenie w materiale dowodowym zebrany w sprawie. Sąd II instancji akceptuje także w przeważającym zakresie rozważania prawne zaprezentowane w uzasadnieniu wyroku. Jak natomiast wskazał Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 19 czerwca 2013 r. (sygn. I CSK 156/13, LEX nr 1365587), sama wzmianka w uzasadnieniu orzeczenia sądu drugiej instancji o akceptacji ustaleń faktycznych dokonanych przez sąd pierwszej instancji oraz o trafności i zgodności z prawem wydanego przez ten sąd orzeczenia wystarcza do wywiązania się z zawartego w art. 327¹ § 1 k.p.c. obowiązku wskazania podstawy faktycznej i prawnej rozstrzygnięcia. Sąd Okręgowy, co prawda dostrzega pewne nieścisłości w rozumowaniu Sądu Rejonowego ujętym w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, jak też uproszczenia poczynione w tym zakresie. Jednakże powyższe uchybienia nie mogły stanowić podstawy do zmiany wyroku, ponieważ co do zasady odpowiada on prawu, jak też zasadom sprawiedliwości i słuszności.

Odnosząc się w pierwszej kolejności do zarzutów apelacji pozwanego należy stwierdzić, że są one bezzasadne. Sąd Rejonowy nie dopuścił się naruszenia przepisów prawa materialnego i procesowego.

W pierwszej kolejności odnosząc się do najdalej idącego zarzutu pozwanego o braku legitymacji bierniej wskazać należy, że nie zasługiwało on na uwzględnienie. Stosownie do treści przepisu art. 764³ k.c. po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Jak słusznie zaś ustalił Sąd Rejonowy, w realiach niniejszej sprawy dającym zlecenie niewątpliwie był pozwany. Wbrew zarzutom podnoszonym w toku postępowania, legitymowanym biernie nie mógł być (...) sp. z o.o., ponieważ nie był on stricte stroną stosunku agencyjnego.

Jak wynikało bowiem z akt sprawy, strony zawarły umowę trójstronną, która w stosunku pomiędzy powódką a pozwanym stanowiła wyłącznie umowę agencyjną. Natomiast w odniesieniu do stosunku między pozwanym a (...) sp. z o.o., umowa ta była klasyczną umową o przejęcie długu uregulowaną w art. 519 k.c. Zgodnie z powołanym przepisem, dłużnik, na skutek przejęcia długu, zostaje zwolniony od obowiązku świadczenia wobec wierzyciela, a przejmujący dług, tzw. przejemca, staje się dłużnikiem wierzyciela. Przejęcie długu jednakże nie narusza treści istniejącego stosunku zobowiązaniowego, a jedynie powoduje zmianę osoby dłużnika (wyrok Sądu Najwyższego z 23 stycznia 2002 r., II CKN 888/99). Tym samym, (...) sp. z o.o. nie był sensu stricto stroną stosunku agencyjnego. Na podstawie przedmiotowej umowy przejmował on prawa i obowiązki pozwanego jedynie w zakresie płatności prowizji powódce. Umowa nie regulowała zaś, aby był on także obciążony koniecznością ponoszenia kosztów ewentualnego świadczenia wyrównawczego w przyszłości. Wobec czego, w tym zakresie to pozwany ponosił wyłączny obowiązek. Wskutek czego był on jedynym podmiotem legitymowanym biernie w związku z dochodzeniem świadczenia wyrównawczego przez powódkę. Zarzuty apelacji pozwanego w tym okresie nie były zasadne.

Bezpodstawny okazał się również zarzut pozwanego kwestionujące przyznanie powódce świadczenia wyrównawczego za czynności menadżerskie, które wykonywała jako „właścicielka” agencji. Pozwany podnosił, że art. 758 k.c. reguluje czynności, które wykonuje agent, jako wyłącznie czynności pośrednictwa, które nie obejmują czynności zarządczych, za które powódka dochodzi przedmiotowej kwoty. Pozwany jednakże nie dostrzega, że przepisy art. 758 i n. k.c. regulują jedynie podstawowy model umowy agencyjnej istniejącej w obrocie prawnym. W tym zakresie przepisy te stanowią *lex generalis* w stosunku do przepisów szczegółowych odnoszących się do odpowiednio do konkretnych

rodzajów umów agencyjnych. Ta reguła dotyczy również umów agencyjnych pośredniczenia usług ubezpieczeniowych. W odniesieniu do agentów ubezpieczeniowych ich pracę reguluje bowiem ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2017 poz. 2486 ze zm.), która w art. 4 zawiera dokładny opis jakie czynności wykonuje agent ubezpieczeniowy. Powołany przepis do czynności pośrednictwa (dystrybucji ubezpieczeń) zalicza: doradzanie, proponowanie lub wykonywanie innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych; zawieranie umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń oraz udzielanie pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie. Mając na uwadze powyższe, czynności wykonywane przez powódkę, za które otrzymywała „nadprowizję” można zaliczyć do usług pośrednictwa, za które w rozumieniu art. 764³ k.c. przysługuje świadczenie wyrównawcze po rozwiązaniu umowy agencyjnej.

W ocenie Sądu Okręgowego, na uwzględnienie nie zasługiwały zarzuty apelacji pozwanego kwestionujące brak podstaw do wyłączenia możliwości dochodzenia świadczenia wyrównawczego przez agenta w myśl art. 764⁴ pkt 3 k.c. Zdaniem Sądu Odwoławczego, przekazanie przez powódkę portfela jej klientów mężowi N. W. (1) nie stanowiło przeniesienia praw i obowiązków wynikających z umowy w rozumieniu ww. przepisu. Przeniesienie praw i obowiązków dotyczy wszystkich praw i obowiązków agenta. W wyniku przeniesienia praw i obowiązków następuje zakończenie stosunku prawnego łączącego agenta oraz dającego zlecenie (L. Ogiełło, w: Pietrzykowski, Komentarz KC, t. II, 2021, s. 754, Nb 2; E. Rott-Pietrzyk, Umowa agencyjna po nowelizacji, s. 231). Ratio legis tej regulacji sprowadza się do tego, że z reguły agent, przenosząc prawa i obowiązki wynikające z umowy na inny podmiot, otrzymuje w zamian korzyść ekonomiczną. Ta korzyść wyrównuje agentowi utratę współpracy z dającym zlecenie. W doktrynie wskazuje się, że przeniesienie prawa do prowizji na podmiot trzeci nie skutkuje utratą świadczenia wyrównawczego, skoro w art. 764⁴ k.c. zawarto wymóg łącznego przeniesienia praw oraz obowiązków (M. Gutowski red., Kodeks cywilny. Tom III. Komentarz. Art. 627–1088. Wyd. 3, Warszawa 2022). Zaś takie przeniesienie miało miejsce w niniejszej sprawie. Powódka nie uzyskała osobiście żadnej korzyści ekonomicznej na skutek przeniesienia jej portfela (zbioru klientów i umów) na N. W. (1). Przeniesienie to nie mogło zatem stanowić przesłanki do wyłączenia możliwości dochodzenia świadczenia wyrównawczego przez powódkę, ponieważ nie było to przeniesienie praw i obowiązków agenta w rozumieniu powołanego przepisu. Okoliczność ta nie miała zatem znaczenia dla zasadności roszczenia co do zasady, lecz jak słusznie wskazał to Sąd Rejonowy, mogła mieć ona znaczenie przy ustalaniu wysokości świadczenia w oparciu o zasady słuszności.

W konsekwencji powódka była uprawniona do dochodzenia przedmiotowego roszczenia, zaś rolą Sądu była ocena jego zasadności. W tym zakresie Sąd II instancji podziela zaś zaopatrywania Sądu Rejonowego, że powódka spełniła przesłanki z art. 764³ § 1 k.c., stanowiące podstawę przyznania jej przedmiotowego świadczenia w zasądzonej wysokości.

Jak wskazuje się w orzecznictwie, celem wykazania zasadności powództwa z tytułu świadczenia wyrównawczego, powód jest zobowiązany wykazać: wygaśnięcie stosunku agencji w rezultacie rozwiązania umowy agencyjnej, pozyskanie przez agenta w trakcie trwania stosunku agencji nowych klientów lub doprowadzenie w tym czasie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, osiągnięcie przez dającego zlecenie nadal (po rozwiązaniu umowy agencyjnej) znacznych korzyści z umów z pozyskanymi przez agenta nowymi klientami lub dotychczasowymi (z którymi dzięki zabiegom agenta istotnie wzrosły obroty), brak negatywnych przesłanek świadczenia wyrównawczego. Pozwany kwestionował zaś spełnienie przez powódkę dwóch przesłanek, tj. pozyskanie nowych klientów, jak również doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów. Sąd Okręgowy uznał te zarzuty za niezasadne.

Sąd II instancji zauważa, że co prawda Sąd Rejonowy w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku nie odniósł się szczegółowo do powołanych przesłanek i nie przeanalizował dokładnie materiału dowodowego. Jednakże nie sposób w tym zakresie czynić Sądowi zarzutu naruszenia prawa. Niewątpliwie w niniejszej sprawie dla szczegółowej analizy materiału

dowodowego przedstawionego przez strony konieczne było sięgnięcie do wiadomości specjalnych w postaci opinii biegłego sądowego. Sąd Okręgowy w tym zakresie krytycznie zatem ocenia czynność procesową Sądu I instancji, który oddalił wnioski obu stron o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego. Jednakże należy mieć na uwadze, że choć strony postępowania złożyły co do tej czynności stosowne zastrzeżenia w myśl art. 162 k.p.c., to decyzji tej nie zaskarżyły w toku postępowania apelacyjnego. Sąd Okręgowy nie był więc władny do oceny tej decyzji oraz poczynienia w tym zakresie konkretnych działań, choćby poprzez dopuszczenie dowodu z opinii biegłego sądowego. W konsekwencji, Sąd II instancji był obowiązany do oceny materiału dowodowego złożonego w sprawie według własnego uznania, zgodnie z zasadami z art. 233 k.p.c. Powyższe prowadziło zaś do uznania, że materiał ten był niewystarczający do jednoznacznego podważenia rozstrzygnięcia Sądu Rejonowego poprzez oddalenia powództwa w całości, bądź jego uwzględnienia w pełnym zakresie. Wyrok ten należało więc utrzymać jako słuszny.

Powyższe nie ograniczało jednakże Sądu Okręgowego do poczynienia własnych, uproszczonych ustaleń w tym zakresie. Przechodząc do przesłanki pozyskania nowych klientów przez powódkę zauważyć należy, że została ona zrealizowana. Jak wynikało z materiału dowodowego przedstawionego przez pozwanego (tabela na płycie CD do pisma strony pozwanej z 6 lipca 2020 r., k. 952, k. 1186-1187), powódka jako agent, jak i jako agencja stale generowała dla pozwanego znaczący przychód i powiększała portfel klientów. Porównanie danych zawartych w dokumentach wskazywało, że powódka w latach 2012 – 2017 uzyskiwała prawie (...) przyrost nowych klientów ((...) nowych klientów). Powyższe nie było zaś kwestionowane, bądź negowane przez pozwanego. Słuszne było więc przyjęcie przez Sąd Rejonowy, że powódka w toku współpracy z pozwanym uzyskiwała nowych klientów. Co za tym idzie, powódka wykazała też, że doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów pozwanego. Materiał dowodowy jasno wskazywał, że w 2012 r. przypis powódki był na poziomie (...), podczas gdy później wzrósł on o prawie (...), ponieważ w ostatnim pełnym roku współpracy wyniósł (...) zł (2017 r.). Powódka spełniła więc przesłanki zasadności świadczenia wyrównawczego. Zarzuty pozwanego nie zdołały podważyć prawidłowego co do zasady rozstrzygnięcia Sądu Rejonowego. Zwłaszcza, że nie miały one odzwierciedlenia w materiale dowodowym z uwagi na jego niedostateczność (brak wiadomości specjalnych).

Co do zarzutów odnoszących się do wyliczenia przez Sąd wysokości przyznanego roszczenia, w ocenie Sądu Okręgowego były one bezpodstawne. Jak wskazano powyżej, Sąd Rejonowy z uwagi na niedostatek materiału dowodowego rozstrzygnął o wysokości należności w oparciu o własne ustalenia, które należy co do zasady zaakceptować. Sąd Rejonowy, wobec braku aktywności pozwanego, uznał za przyznane twierdzenia powódki co do kosztów ponoszonych przez nią z uwagi na stosunek agencyjny i oparł na nich swoje ustalenia. Zatem podnoszenie przez pozwanego - na tym etapie - szczegółowych zarzutów co do sposobu liczenia świadczenia wyrównawczego, a zwłaszcza co do rozliczenia kosztów ponoszonych przez powódkę należy uznać za spóźnione, a także nieudowodnione. Pozwany nie wykazał żadnych luk, czy nieprawidłowości w rozumowaniu Sądu, ani nie wyjaśnił, dlaczego zeznanie powódki w tej części miałoby nie zasługiwać na uznanie za wiarygodne. Pozwany nie wyjaśnił też w sposób dostateczny, dlaczego to Sąd z urzędu powinien był ustalić „oszczędności” powódki wynikające z zakończenia współpracy jako połowę wszystkich kosztów uzyskania przychodu powódki. Tym bardziej, że zarówno w orzecznictwie, jak i doktrynie nie uznaje się, aby sam fakt ponoszenia kosztów przez agenta wpływał na prawo do świadczenia wyrównawczego.

Dlatego też należało uznać, że Sąd Rejonowy prawidłowo ocenił materiał dowodowy zebrany w sprawie i na jego podstawie dokonał poprawnych ustaleń stanu faktycznego. Z tego względu, w ocenie Sądu Okręgowego nie jest zasadny zarzut pozwanego o naruszeniu art. 233 k.p.c. Przepis art. 233 § 1 k.p.c. reguluje jedynie kwestię oceny wiarygodności i mocy dowodowej przeprowadzonych w sprawie dowodów, a nie poczynionych ustaleń faktycznych, czy wyprowadzonych z materiału dowodowego wniosków. Uchybienia w tym zakresie winny się skonkretyzować w zarzucie sprzeczności ustaleń faktycznych z materiałem dowodowym. Samo stwierdzenie o wadliwości dokonanych ustaleń faktycznych, odwołujące się do stanu faktycznego, który w przekonaniu skarżącego odpowiada rzeczywistości, nie jest więc wystarczające. Nie jest również wystarczające przekonanie strony o innej niż przyjął Sąd wadze poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena Sądu.

Zarzuty apelującego nie podniosły żadnych okoliczności, które nie byłyby już przedmiotem drobiazgowych rozważań Sądu I instancji. Zastosowane kryteria oceny wiarygodności dowodów w postaci dokumentów zostały przedstawione

przekonująco, a także w sposób, który umożliwi kontrolę instancyjną prawidłowości ustaleń i poprawności wyciągniętych wniosków. Dlatego też, Sąd Okręgowy nie znalazł przyczyn dyskwalifikujących postępowanie Sądu I instancji z uwagi na zarzuty apelacji pozwanego.

Prawidłowości rozstrzygnięcia Sądu Rejonowego nie zdołały podważyć także rozbudowane i szczegółowe zarzuty apelacji strony powodowej. Sąd Okręgowy nie stwierdził naruszenia przepisów prawa materialnego, jak i procesowego po stronie Sądu I instancji.

W pierwszej kolejności należy podnieść, że podobnie jak w przypadku niektórych zarzutów strony pozwanej, niektóre z zarzutów strony powodowej odnoszące się do sposobów i metod rozliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego, jak również uwzględnienia (bądź nie) określonych kosztów/okresów, nie zasługiwały na uwzględnienie z uwagi na niedostatek materiału dowodowego w sprawie. Jak wskazano powyżej, powódka podobnie jak pozwany nie zaskarżyła postanowienia Sądu Rejonowego w zakresie oddalenia wniosku o przeprowadzenia dowodu z opinii biegłego. W konsekwencji, brak było w aktach sprawy dowodu pozwalającego sądowi meriti na wnikliwą analizę i weryfikację twierdzeń strony. Powyższe skutkowało zaś przyjęciem przez Sąd Rejonowy w ramach uznania sędziowskiego określonych przesłanek uzasadniających przyznanie powódce świadczenia wyrównawczego jedynie w kwocie 15.000 zł, które należało uwzględnić. W ocenie Sądu Okręgowego, w toku postępowania apelacyjnego powódka nie zdołała natomiast podważyć tych ustaleń. Powódka jako inicjator postępowania, na której ciążył obowiązek dowodzenia podnoszonych twierdzeń, z których wywodziła określone skutki prawne, nie złożyła do akt sprawy żadnego dokumentu (podsumowania) prezentującego dokładne wyliczenia wysokości dochodzonego roszczenia, a także przesłanek przemawiających za jego przyznaniem. Zaprezentowane zostały czyste kwoty, które były nieczytelne i nieweryfikowalne. To pozwoliło Sądowi na swobodne wyliczenia wysokości zasadnego roszczenia w oparciu o własne ustalenia poczynione na podstawie dokumentów złożonych przez strony. Zarzuty apelacji powódki odnoszące się do powyższego były bezpodstawne.

Na marginesie zauważyć także należy, że część zarzutów apelacji odnosi się do podstaw uznania, że powódce należy się co do zasady świadczenie wyrównawcze. W tym zakresie Sąd Rejonowy orzekł zaś na korzyść powódki, więc nie istniała potrzeba bronięcia swoich praw przez skarżącą, choćby poprzez podnoszenie, że powódce jako „właścicielce” agencji co do zasady przysługuje prawo do świadczenia wyrównawczego.

Skarżąca w apelacji podnosiła także szereg zarzutów odnoszących się do okoliczności, które zostały uwzględnione przez Sąd Rejonowy w ramach zasad słuszności na niekorzyść powódki. Jedną z takich okoliczności była, zdaniem skarżącej, okoliczność rozwiązania umowy agencyjnej z pozwanym. Powódka podnosiła, że pozwany w tym zakresie zachował się wobec niej nielojalnie, rozwiązując umowę w sposób autorytarny, bez uzasadnionej potrzeby, co – w ocenie powódki - miało znaczenie dla ustalenia wysokości zasądanego świadczenia. Z powyższym nie sposób się zgodzić. Sąd Okręgowy w niniejszej sprawie podziela pogląd doktryny, że art. 764³ k.c. jako przesłankę roszczenia wymienia rozwiązanie umowy agencyjnej, bez względu na przyczynę i sposób tego rozwiązania (Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego, Warszawa 2001, T. Wiśniewski). Tym samym, ustalenie tych okoliczności jest nieistotne dla wyniku sprawy i nie ma na niego bezpośredniego wpływu.

Na marginesie dodać należy, że zarzut powódki nie był zasadny również z innych względów. Zauważyć należy, że strony postępowania w toku współpracy były przedsiębiorcami, czyli profesjonalistami na rynku usług. Podnoszenie więc zarzutu braku lojalności po jednej ze stron, która wypowiada współpracę z przyczyn finansowych nie może być uznane za niesłuszne i niesprawiedliwe. Pozwany rozwiązał z powódką umowę prawidłowo, z okresem wypowiedzenia. Zaś powódka nie wykazała, aby nastąpiło to z wykorzystaniem pozycji kontraktowej przez pozwanego. Pozwany był uprawniony do rozwiązania przedmiotowej umowy w każdym czasie, bez względu na przyczynę. Skorzystanie z tego uprawnienia nie może być więc uważane za nadużycie pozycji kontraktowej. Zwłaszcza, że jak wynikało z akt sprawy, wbrew twierdzeniom powódki, pozwany – pomimo okoliczności – zachował się w stosunku do niej lojalnie. Pozwany zaproponował powódce nową umowę, a w jej wyniku pozostawienie powódce dotychczasowego portfela. Dodatkowo pozwany zgodził się również, aby portfel powódki po rozwiązaniu umowy został przejęty przez jej męża. Nie było w tym zakresie arbitralnych działań pozwanego, który uczynił to w porozumieniu z powódką. Pozwany więc,

pomimo ostatecznego rozwiązania umowy, zachowywał się lojalnie wobec powódki. To zaś nie mogło prowadzić, nawet pośrednio, do przyznania powódce wyższego świadczenia w oparciu o zasady słuszności. Wręcz odmiennie, okoliczność tę należało uznać na niekorzyść powódki, która nie skorzystała z oferty pozwanego i rozwiązała z nim umowę.

W ocenie Sądu Okręgowego, Sąd I instancji prawidłowo uznał, że na niekorzyść powódki przemawiał również fakt, że J. W. nie wiąże zakaz konkurencji i nadal prowadzi działalność ubezpieczeniową i nie została pozbawiona możliwości czerpania korzyści z wcześniej pozyskanych klientów. Po rozwiązaniu umowy z dnia 01 lipca 2012 r. powódki nie wiązał zakaz działalności konkurencyjnej, a obecnie powódka jest agentem niezależnym i proponuje konkurencyjne umowy ubezpieczenia także klientom, których pozyskała jako agent wyłączny (...). Tymczasem, zgodnie z wskazówkami zawartymi w wyroku TSUE z dnia 26 marca 2009 r. w sprawie o sygn. C-348/07 T. S. v (...) oraz w komentarzu System Prawa Prywatnego Tom 7 pod red. Rajskiego do art. 764³ k.c., powyższa okoliczność, tj. brak zakazu konkurencji należy uwzględnić przy ocenie względów słuszności na niekorzyść agenta. Sąd Rejonowy słusznie uwzględnił zatem przedmiotową przesłankę w zakresie zasad słuszności, co wpłynęło na wysokość zasądzonego świadczenia.

Sąd Rejonowy słusznie przyjął również, że na niekorzyść powódki przemawia także rodzaj sprzedawanych produktów i sposób naliczania prowizji. W odniesieniu do indywidualnych umów ubezpieczenia na życie naliczano wysoką prowizję w pierwszym roku trwania umowy i niską prowizję w kolejnych latach co sprawiało, że nie pozyskując nowych klientów, a jedynie korzystając z efektów wcześniejszej pracy, powódka nie uzyskiwała prowizji analogicznej do tej z lat poprzednich. Aby utrzymać dochód na analogicznym poziomie, powódka musiałaby stale sprzedawać polisy na rzecz pozwanego, a z oczywistych względów nie czyni tego po wypowiedzeniu umowy. Powyższe ma zaś znaczenie dla ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego. Istotą świadczenia wyrównawczego jest bowiem wyrównanie utraconych korzyści agentowi. W kontekście niniejszej sprawy przesądzającym jest konieczność zawężenia zakresu klienteli, tylko do tej pozyskanej jeszcze w okresie trwania umowy agencji, wynikająca wprost z dyspozycji art. 764³ k.c. Z ustalonego w sprawie stanu faktycznego wynika wprost, iż powódka jako agent pozwanego otrzymywali w okresie trwania umowy wynagrodzenie z nią związane jedynie za zawarcie umowy. Przewidziana i pobierana prowizja w trakcie dalszego trwania umowy była zaś znacznie niższa niż prowizja z tytułu zawarcia umowy. Tym samym powódka otrzymała już wynagrodzenie za zawarcie umowy z danym konkretnym klientem w postaci prowizji i w przyszłości nie mogła się spodziewać zwiększonego wynagrodzenia z tego tytułu, co wpływało na ustalenie wysokości świadczenia wyrównawczego. Kwestionując powyższe, powódka powinna dokładnie wykazać, że pobrana prowizja nie miała wpływu na wysokość świadczenia wyrównawczego. Jednakże powołane zarzuty nie zawierały dokładnej analizy w tym zakresie. Sąd nie miał więc możliwości weryfikacji tych twierdzeń i oparcia na nich ustaleń faktycznych.

Skarżąca w apelacji podnosiła również, że Sąd Rejonowy powinien był wziąć pod uwagę całokształt wkładu powódki w budowę klienteli i struktur sprzedażowych pozwanego, poczynając od 2004 r., w tym uwzględniając działalność powódki w roli menadżera zespołu agentów. Tymczasem, jak wskazano powyżej, dla ustalenia zasadności świadczenia wyrównawczego znaczenie ma klientela pozyskana w trakcie umowy agencyjnej. W niniejszej sprawie, roszczenie powódki wywodzone było z umowy zawartej pomiędzy powódką a pozwanym z 29 marca 2011 r., gdzie powódka występowała jako właścicielka agencji. Sąd Rejonowy słusznie więc pod uwagę brał jedynie okres od 2012 r. (pierwszy pełny rok współpracy stron na podstawie tej umowy) do 2017 r. (ostatni pełny rok współpracy). W ocenie Sądu Okręgowego, powódka nie przedstawiła wystarczających argumentów przemawiających za uwzględnieniem w toku badania roszczenia wkładu powódki w działalność pozwanego od 2004 r.

Zdaniem Sądu Odwoławczego, również pozostałe twierdzenia powódki przemawiające za podwyższeniem świadczenia wyrównawczego nie zasługiwały na uwzględnienie. Regulacja zawarta w art. 764³ § 2 k.c. nie określa metody obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego. Wskazuje jedynie na zasadę ustalania jego górnej granicy, która nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania. Jak wskazał Sąd Najwyższy w uzasadnieniu do powoływanego już wyroku z dnia 29 września 2011 r. ustawodawca pozostawił sądowi

swobodę polegającą na możliwości indywidualizacji ocen w tym zakresie, formułowanych na podstawie określonego stanu faktycznego. W ocenie Sądu Najwyższego, istnieje możliwość zastosowania art. 322 k.p.c., gdyż roszczenie przewidziane w art. 764³ k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ściśle udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Należy także brać pod uwagę partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta; ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o ekwiwalent za wykonane prace, ale o ocenę udziału finansowego byłego agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Z powyższego wynika zatem, że Sąd Najwyższy zaakcentował partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta, oceniany w świetle korzyści uzyskanych przez jego partnera.

Przy czym, chodzi tu 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. Na wspomniane, ogólne elementy komponujące stan „znaczących korzyści” uzyskanych przez dającego zlecenie wskazywano już w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05 (OSNC 2006, z. 9, poz. 150). Oczywistym jest, iż zgodnie z dyspozycją art. 6 k.c. twierdzenia w tym zakresie oraz inicjatywa dowodowa obciążają stronę powodową. Tymczasem, strona powodowa sprostала temu obowiązkowi w sposób niewystarczający. Powódka ograniczyła się bowiem do podnoszenia jedynie okoliczności związanych z pozyskaniem klienteli, co miało świadczyć o znaczących korzyściach pozwanego. Tymczasem wyliczenie wysokości roszczenia agenta, przy założeniu istnienia uzasadnionych podstaw do jego uznania, wymaga wzięcia pod uwagę wielu zmiennych, chociażby sumę utraconych prowizji, przewidywany okres czerpania korzyści przez dającego zlecenie, czy też przewidywany odpływ klientów. Wszystkie kryteria muszą uwzględniać charakter umów zawieranych na rzecz dającego zlecenie i zasady określania świadczeń pieniężnych z tych umów. Nie przystaje powyższe zupełnie do stanowiska zaprezentowanego przez stronę powodową, która wprost wyliczyła górną ustawową granicę takiego świadczenia, opierając się jedynie na jednej z przesłanek, nie wykazując dostatecznej inicjatywy dowodowej w pozostałym zakresie.

W świetle art. 764³ § 1 i 2 k.c., wykładanych w kontekście art. 17 ust. 2 lit. a) i b) dyrektywy 86/653/EWG, wyliczenie wysokości świadczenia wyrównawczego obejmuje ustalenie korzyści czerpanych przez dającego zlecenie z umów z klientami, których pozyskał lub z którymi zwiększył obroty agent, weryfikację wymiaru tych korzyści według względów słuszności w świetle wszystkich okoliczności, w tym utraty prowizji przez agenta z tytułu tych umów, oraz korektę uzyskanej w ten sposób kwoty do poziomu górnej granicy świadczenia wyrównawczego, określonej w art. 764³ § 3 k.c. (por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 26 marca 2009 r., C-348/07, w sprawie T. S. p. (...)). Sądy mają – w ustalonych w ten sposób ramach - margines swobody przy ustalaniu, jaka powinna być in concreto wysokość świadczenia wyrównawczego. W zależności od okoliczności sprawy wchodzi w rachubę stosowanie przez sądy przepisu art. 322 k.p.c. (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/11, OSNC 2012, nr 4, poz. 51). Wobec czego, uwzględniając okoliczności na korzyść i niekorzyść powódki przedstawione w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, Sąd Okręgowy stwierdził, że kwota 15.000 zł tytułem świadczenia wyrównawczego została zasądzona prawidłowo, zgodnie z zasadami swobody sędziowskiej w myśl art. 322 k.p.c.

Dlatego też należało uznać, że Sąd Rejonowy prawidłowo ocenił materiał dowodowy zebrany w sprawie i na jego podstawie dokonał poprawnych ustaleń stanu faktycznego. Z tego względu, w ocenie Sądu Okręgowego nie jest zasadny zarzut powódki o naruszeniu art. 233 k.p.c. Sąd Okręgowy nie znalazł przyczyn dyskwalifikujących postępowanie Sądu I instancji z uwagi na zarzuty apelacji powódki.

Odnosząc się zatem do zarzutów strony pozwanej, jak i powodowej, wskazać należy, iż są one zarzutami de facto wyłącznie o formalnym charakterze i sprowadzają się jedynie do bezzasadnego zakwestionowania

prawidłowego rozstrzygnięcia Sądu Rejonowego. Z tych wszystkich względów, Sąd Okręgowy uznając obie apelacje za nieuzasadnione, rozstrzygnął o ich oddaleniu w myśl art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd orzekł na podstawie art. 100 zd. 2 k.p.c., znosząc wzajemnie koszty procesowe stron, przy uwzględnianiu okoliczności, że określenie zasądzonej sumy zależało od oceny sądu.

Sędzia Stanisław Gradus-Wojciechowski