Sygn. akt V AGa 173/20

WYROK
W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 16 grudnia 2022 r.

Sąd Apelacyjny w Katowicach V Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	Sędzia SA Grzegorz Stojek
Protokolant:	Katarzyna Macoch

po rozpoznaniu w dniu 21 listopada 2022 r. w Katowicach

na rozprawie

sprawy z powództwa K. B.

przeciwko Towarzystwu (...) Spółce Akcyjnej w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Katowicach

z dnia 26 lutego 2020 r., sygn. akt XIII GC 497/18,

1. zmienia zaskarżony wyrok:

- w punkcie 1 ten sposób, że oddala powództwo,

- w punkcie 3 w ten sposób, że zasądza od powódki na rzecz pozwanej kwotę 10.817 (dziesięć tysięcy osiemset siedemnaście) złotych tytułem kosztów procesu;

2. zasądza od powódki na rzecz pozwanej kwotę 16.395 (szesnaście tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt pięć) złotych tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

	SSA Grzegorz Stojek	

Sygn. akt V AGa 173/20

UZASADNIENIE

Zaskarżonym wyrokiem Sąd Okręgowy w Katowicach zasądził od pozwanej Towarzystwo (...) Spółki Akcyjnej w W. na rzecz powódki K. B. kwotę 165.899,73 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 21 lipca 2018 r. i oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz orzekł o kosztach procesu.

Rozstrzygnięcie oparł na następujących ustaleniach faktycznych i ocenach prawnych.

W dniu 12 listopada 1996 r. powódka zawarła umowę agencyjną z Towarzystwem (...) Spółką Akcyjną w K.. Przedmiotem umowy było stałe pośredniczego w zawieraniu umów ubezpieczeniowych określonego rodzaju oraz zawieranie umów określonego rodzaju na obszarze Polski na własny koszt, w imieniu, na rzecz i ryzyko zleceniodawcy w zamian za wynagrodzenie prowizyjne określone w umowie. Faktycznie działalność gospodarcza powódki prowadzona była przez jej męża Z. B..

W kolejnych latach współpraca była kontynuowana, również z następcą prawnym Towarzystwa (...) S.A. w K., jakim jest pozwana.

Po objęciu stanowiska prezesa zarządu przez J. S. zmieniona została umowa o współpracy, która miała zawierać bonusy kwartalne za wykonanie ubezpieczeń majątkowych. Dyrektor (...) oddziału pozwanej zaproponowała powódce podpisanie umowy mającej skutkować podwyższeniem wynagrodzenia prowizyjnego. Pomimo postanowień umownych, powódce nie wypłacano bonusów kwartalnych.

W dniu 19 stycznia 2015 r. strony procesu zawarły umowę nr (...) o świadczenie usług pośrednictwa ubezpieczeniowego, polegających na wykonywaniu czynności faktycznych lub prawnych związanych z pośredniczeniem przy zawieraniu umów ubezpieczenia i zawieraniem umów ubezpieczenia. W § 13 umowy z 19 stycznia 2015 r. zawarto postanowienie, że za pośredniczenie w zawieraniu i zawieranie w okresie obowiązywania umowy umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz pozwanej, agentowi (powódce) przysługuje prowizja liczona jako procent składki z tytułu prawidłowo zawartych umów ubezpieczenia. Prowizja zależna była od zaksięgowania na rachunku bankowym pozwanej i zaalokowania w jej systemie składek ubezpieczeniowych pokrywających należną składkę z tytułu prawidłowo zawartych umów ubezpieczenia (§ 13 ust. 2-3 umowy z 19 stycznia 2015 r.). Stosownie do § 17 ust. 1 i 3 umowy z 19 stycznia 2015 r. umowa ta została zawarta na czas nieokreślony. Każda ze stron mogła rozwiązać tę umowę przez wypowiedzenie ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego, z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia w pierwszym roku obowiązywania umowy, dwumiesięcznego okresu wypowiedzenia w drugim roku obowiązywania umowy oraz trzymiesięcznego – w trzecim i następnych latach obowiązywania umowy.

Z. B. dokonał zmian w przesłanym powódce załączniku nr (...) do aneksu nr (...) z 15 grudnia 2016 r. do umowy z 19 stycznia 2015 r. poprzez zmianę planu sprzedażowego w ten sposób, że uwzględniona w planie składki kwota 300.000 zł została przeniesiona ze stycznia 2017 r. na grudzień 2017 r. Przyczyną tej zmiany był fakt, że największa część planu była realizowana w grudniu, a nie w styczniu, jak to przewidywał plan składki, ponieważ duże zakłady, z którymi powódka współpracowała, najczęściej zawierały umowy w grudniu, przed okresem świątecznym. Wobec powyższego grudniowe polisy musiały być przetrzymane, żeby mogły być rozliczone dopiero w styczniu kolejnego roku. W 2016 r. pozwana zaczęła sprzedawać ubezpieczenia firmowe, które nie były dokumentowane polisami papierowymi, lecz w systemie komputerowym, co wiązało się z tym, że na przełomie roku agent nie miał możliwości „przenoszenia" rozliczenia faktur dowolnie między poszczególnymi miesiącami. Z. B. wielokrotnie zwracał uwagę na problemy, jakie rodziło przetrzymywanie polis zawartych w grudniu do stycznia kolejnego roku. Zgodnie z ustaleniami z dyrektor oddziału w K., polisy nie miały być przetrzymywane, miały zostać rozliczone w grudniu, a różnica wynikająca z planu miała zostać przeniesiona na grudzień kolejnego roku. Pomimo prowadzonych w tym zakresie rozmów i ustaleń, aneks przesłany stronie powodowej nie zawierał wnioskowanych przez nią zmian. Z. B. polecił pracownicy przepisać załącznik do umowy tak, żeby zawierał zmiany, o których rozmawiał z M. Z. (1), dyrektor oddziału pozwanej w K.. Tak przerobiony plan został odesłany bezpośrednio do centrali pozwanej w W., a nie za pośrednictwem dyrektora oddziału, jak powinno to nastąpić. Powódka nie poinformowała pozwanej o dokonanych przez siebie zmianach w odesłanym planie składek.

Plan składek dla powódki został sporządzony w standardowy sposób, to jest z uwzględnieniem rozliczania agenta w ostatnich kilku latach, co w przypadku strony powodowej, wskutek praktyki przetrzymywania grudniowych faktur i rozliczania ich dopiero w styczniu, przewidywało składki w styczniu na wyższym poziomie. Plany składek ustalane były przez centralę pozwanej już w lipcu-sierpniu na następny rok. Cele sprzedażowe dla każdego oddziału, jak również wytyczne do planowania ustalał zarząd. Plan przekazywany był do oddziałów pozwanej we wrześniu poprzedzającego roku. Dyrektor był zobowiązany do rozłożenia planu na poszczególnych menadżerów i poszczególne linie biznesu. Od odpowiedniego rozłożenia zależało otrzymywanie premii miesięcznych kwotowych.

Pomimo prowadzonych rozmów pomiędzy Z. B. i M. Z. (1) (dyrektor (...) oddziału pozwanej), centrala pozwanej nie zaakceptowała zmian w planie sprzedaży przewidującym przeniesienie w planie składek kwot ze stycznia na grudzień 2017 r.

M. Z. (1), dyrektor oddziału pozwanej w K., otrzymała informację, że powódka wysłała aneks nie do niej, ale do centrali pozwanej. Wobec tego M. Z. (1) poinformowała centralę, że aneks otrzyma bezpośrednio od Z. B. i poprosiła o sprawdzenie aneksu. Po sprawdzeniu aneksu okazało się, że jedna ze stron dokumentu została zamieniona. W ten sposób dokonano zmiany w planie składek przewidzianych na poszczególne miesiące tak, że kwota 300.000 zł, będąca częścią kwoty, która ma być osiągnięta w styczniu, została przeniesiona na grudzień 2017 r.

Problem z ustaleniem planu składek wynikał z tego, że był on podzielony na miesiące i rozliczony narastająco, tzn. premia za dany miesiąc była obliczana z uwzględnieniem polis zawartych od stycznia do tego miesiąca. Jeśli plan składki był wykonany przynajmniej w 80% w sumie i w 100% w ubezpieczeniach majątkowych, premia miesięczna była wypłacana w takim procencie, w jakim wykonany był plan sumaryczny.

Początkowo agenci mogli sami proponować plany składek. Następnie plany te były im narzucane bez możliwości zmian.

Pismem z 25 stycznia 2017 r. pozwana poinformowała powódkę, że aneksy do umów agencyjnych nie zostały zawarte z uwagi na nieuprawnioną zmianę planu składki zawartego w załączniku nr (...) do aneksu nr (...) do umowy z 19 stycznia 2015 r. Ponadto pozwana podjęła decyzję o niewznawianiu w 2017 r. współpracy z powódką na zasadach przedstawicielstwa, wskazując jednocześnie, że pozostają w mocy zawarte przez strony umowy agencyjne nr (...) (z 19 stycznia 2015 r.) i (...).

Pozwana także odwołała zaproszenie powódki na spotkanie jubileuszowe organizowane w dniu 27 stycznia 2017 r. i również z uwagi na nieetyczne zachowanie wykluczyła powódkę z organizowanego przez siebie konkursu.

W odpowiedzi powódka wystosowała pismo, w którym wezwała pozwaną do zmiany stanowiska. Wskazała, że pod koniec 2016 r. podała przyczynę niemożności realizacji przypisu składki w sposób wynikający z załącznika nr (...) do aneksu nr (...) do umowy z 19 stycznia 2015 r., który przesłała pozwana, podnosząc, że jest niemożliwy do uzyskania w styczniu 2017 r. Podniosła, że dokonana zmiana stanowiła jedynie zobrazowanie ustaleń poczynionych z dyrektor (...) oddziału pozwanej, o czym świadczy fakt, że dokument ten nie był podpisany przez żadną ze stron. Powódka wskazała także na szkodę majątkową wyrządzoną jej przez pozwaną, spowodowaną koniecznością opłacania w okresie wypowiedzenia umowy o świadczenie usług pośrednictwa czynszu za lokal, który najmowała w celu utrzymania przedstawicielstwa pozwanej oraz opłacania w tym okresie pracowników. Wniosła o kompromisowe zakończenie współpracy przez zawarcie aneksu przedłużającego współpracę na zasadach przedstawicielstwa do 31 sierpnia 2017 r., ewentualnie o pokrycie przez pozwaną kosztów funkcjonowania biura w tym okresie, co pozwoliłoby powódce na zakończenie działalności na dotychczasowych zasadach bez konieczności ponoszenia dodatkowych, nieprzewidzianych kosztów.

Pozwana nie zgodziła się ze stanowiskiem powódki, uznając podnoszone przez nią zarzuty za niezasadne, a w odniesieniu do planu składki podniosła nieistotność tego, że w przerobionym dokumencie nie uległ zmianie,

wskazując, że najbardziej doniosłą kwestią jest rozkład planu składki w ciągu roku, od którego zależy otrzymanie premii. Pozwana wskazała, że nieuprawniona ingerencja w treść załącznika nadszarpnęła jej zaufanie do powódki.

W toku dalszej korespondencji pozwana odmówiła refundacji kosztów najmu lokalu przedstawicielstwa w okresie wypowiedzenia umowy najmu i zatrudnienia pracownika.

Pismem z 30 sierpnia 2017 r. powódka zwróciła się do P. T., przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej, w celu poinformowania go o zaistniałych naruszeniach reguł poprzez obniżenie wynagrodzeń prowizyjnych przez J. S., nowego prezesa zarządu pozwanej, które polegało na dopłacie 5% prowizji po przekroczeniu składki w wysokości 100.000 zł, w wyniku czego od dziewięciu lat nie otrzymała żadnej premii bonusowej. Powódka przedstawiła również sytuację dotyczącą zaprzestania współpracy w formie przedstawicielstwa oraz wyrażone w toku rozmów stron ich stanowiska. Pismo to zostało przekazane prezesowi zarządu pozwanej, który wskazał, że system bonusów, jako element standaryzacji sieci sprzedaży, obowiązuje u pozwanej od początku 2009 r. i był adresowany do agentów posiadających standardową umowę agencyjną, zaś wobec braku woli zawarcia takiej umowy przez powódkę, nie mogła ona być odbiorcą tego systemu. Pozwana ponownie stanęła na stanowisku, że naniesienie zmian w załączniku, było zaplanowanym i świadomym działaniem agenta, które miało znamiona podstępu i niewątpliwie było obliczone na podjęcie przez pozwaną błędnej decyzji. Pozwana podniosła, że wobec powyższego jej decyzja o nieprzedłużaniu współpracy na zasadach przedstawicielstwa była w pełni uzasadniona i oparta na konkretnych dowodach.

We wrześniu 2017 r. odbyło się spotkanie stron, podczas którego przedstawiły one swoje stanowiska, przy których pozostały, pomimo dyskusji. Strony dokonały również ustaleń dotyczących wpięcia do systemu kwartalnych bonusów prowizyjnych.

Przedstawiciele pozwanej podkreślili, że samowola Z. B. była powodem rozwiązania umowy przedstawicielstwa. Rozmowy dotyczyły także kontynuowania działalności Z. B. w formie nowej, (...) spółki z o.o., natomiast agencja powódki miała wycofywać się z rynku. Zawarcie umowy miało dotyczyć wyłącznie umowy agencyjnej i wynikać miało z przekształcenia jednoosobowej działalności w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Ostatecznie umowa nie została podpisana, co miało związek z listem Z. B. do przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej.

Oświadczeniem zawartym w piśmie z 8 listopada 2017 r. pozwana na podstawie § 17 ust. 3 z 19 stycznia 2015 r. wypowiedziała tę umowę z trzymiesięcznym terminem wypowiedzenia, licząc od końca miesiąca kalendarzowego, w którym powódka otrzyma wypowiedzenie. Przyczyną rozwiązania umowy było skierowanie przez Z. B. pisma do przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej z informacją o naruszeniu reguł, polegającym na obniżeniu wynagrodzeń prowizyjnych.

Pozwana skierowała pisma do klientów, z którymi powódka zawarła umowy, informując o zakończeniu współpracy z powódką. W treści pism zaznaczano, że powódka oraz współpracujący z nią Z. B. nie mają uprawnień do zawierania umów ubezpieczenia w imieniu pozwanej oraz podano dane kontaktowe do nowego opiekuna odpowiedzialnego za obsługę umowy ubezpieczenia.

Po otrzymaniu pism od pozwanej powódka utraciła część klientów, którzy „odeszli" z uwagi na utratę zaufania do niej.

Współpracujący z powódką Z. B. zwrócił się do pozwanej, wskazując, że zaistniałe wydarzenia negatywnie odbijają się zarówno na sytuacji powódki, jak i pozwanej oraz prowadzą do obniżenia zaufania klientów względem obu podmiotów. Przeprosił za podjęte działania, które uznał za zbyt pochopne i poprosił o spotkanie, na którym osobiście wyjaśniłby motywy swojego postępowania.

Pismem z 13 czerwca 2018 r. powódka, powołując się na art. 764^3 k.c., wezwała pozwaną, żeby w terminie 14 dni od otrzymania wezwania zapłaciła kwotę 210.000 zł tytułem świadczenia wyrównawczego. Odmawiając zapłaty, pozwana wskazała, że żądanie zapłaty świadczenia wyrównawczego nie zawiera dowodów pozwalających na jego rozpatrzenie przez pryzmat postanowień art. 764^3 § 1 k.c. Pozwana wskazała, że to na zgłaszającym wniosek o świadczenie wyrównawcze spoczywa obowiązek wykazania jego rzeczywistej, nie zaś maksymalnie dopuszczalnej

przez prawo wysokości. Pozwana stała na stanowisku, że górną granicę świadczenia wyrównawczego nie powinno stanowić średnie wynagrodzenie brutto, lecz dochód uzyskiwany przez agenta po odliczeniu kosztów działalności. Wskazała, że pozyskanie nowych klientów oznacza przede wszystkim pomyślną perspektywę co do zawierania przez nich kolejnych umów w dającej się przewidzieć przyszłości, co oznacza klientelę potencjalnie stałą, nie zaś okazjonalną, a ponadto dający zlecenie musi rzeczywiście, w sposób realny, w dalszym ciągu czerpać znaczne korzyści z dotychczasowej działalności agenta ubezpieczeniowego. Odnośnie do względów słuszności pozwana podniosła ponadto, że rozwiązanie umowy agencyjnej z zachowaniem okresu wypowiedzenia nastąpiło zgodnie z postanowieniami umowy agencyjnej, z poszanowaniem zasad współżycia społecznego i dobrych obyczajów, zaś agent we własnym zakresie ponosi koszty swojej działalności gospodarczej.

Pismem z 3 grudnia 2018 r. powódka wezwała pozwaną do zaprzestania naruszeń jej dóbr osobistych, w szczególności dobrego imienia, jak również firmy jej przedsiębiorstwa. Wskazała, że pisma kierowane do klientów zostały sformułowane w taki sposób, iż u adresatów wywołują one wątpliwość i stan niepewności jakoby powódka utraciła uprawnienia agenta, nie zaś uprawnienia do zawierania umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz pozwanej.

Pozwana stanęła na stanowisku, że brak podstaw do „usunięcia skutków dokonanych naruszeń dóbr osobistych". Wskazała, że w piśmie wyraźnie podkreśliła, że powódka oraz współpracujący z nią Z. B. nie posiadają uprawnień do zawierania umów ubezpieczenia w imieniu pozwanej, a nie innych zakładów ubezpieczeń, wobec czego żądania powódki uznała za nieuzasadnione.

Wynagrodzenie powódki wynosiło u pozwanej:

- 210.117,10 zł w 2014 r.,
- 219.950,22 zł w 2015 r.,
- 215.130,40 zł w 2016 r.,
- 174.498,72 zł w 2017 r.

W 2016 r. powódka zrealizowała przypis składki na poziomie 1.198.353 zł.

Z zeznania powódki o wysokości dochodu osiągniętego w 2018 r. wynika, że osiągnęła przychód w kwocie 563.171,23 zł, poniosła koszty uzyskania przychodu w kwocie 128.406,39 zł, uzyskała dochód w kwocie 434.764,84 zł i jej zysk wyniósł 77.907 zł.

W dniu 1 marca 2018 r. u pozwanej pozostawało co najmniej 177 klientów, z którymi powódka zawarła umowy podczas kilkunastu lat obowiązywania umowy agencyjnej. Powódka wskazała 190 takich klientów, z tym że w odniesieniu do 5 pozwana podniosła, że nie są aktualnie już jej klientami, a co do 8, że są ubezpieczeni również w innych towarzystwach ubezpieczeniowych.

Sąd Okręgowy wskazał dowody, na których się oparł. Podkreślił, że powódka przedłożyła dokumentację obrazującą jej wynagrodzenie w ostatnich latach współpracy z pozwaną, jak również złożyła informację pochodzącą od (...) spółki z o.o., która po rozwiązaniu umowy agencyjnej przejęła część klientów pozwanej. Pozwana nie zaoferowała materiału dowodowego dla oceny dochodów i przychodów swoich oraz dochodów i przychodów powódki w związku ze współpracą stron. Zeznania świadków co do zasady uznał za wiarygodne, gdyż pomiędzy stronami nie było pomiędzy kontrowersji w odniesieniu do faktów dotyczących obowiązujących u pozwanej procedur, przerobienia planu, rozwiązania umowy z powódką za wypowiedzeniem. Świadkowie jedynie odmiennie interpretowali przyczyny poszczególnych faktów, w szczególności tych, które ich zdaniem stanowiły podstawę uzasadniającą rozwiązanie umowy agencyjnej.

Sąd Okręgowy oddalił wniosek o przesłuchanie świadków J. D. i P. D., ponieważ okoliczności, na które zostali zawnioskowania przez pozwaną, zostały w ustalone zgodnie z twierdzeniem pozwanej. Pominął dowód z opinii

biegłego sądowego zgłoszony przez stronę pozwaną. Pełnomocnik powoda cofnął wniosek dowodowy w tym zakresie, następnie cofnął oświadczenie o cofnięciu tego wniosku dowodowego. Strona pozwana wezwana do uiszczenia zaliczki na poczet dowodu z opinii biegłego nie wpłaciła jej w zakreślonym terminie.

Wyjaśniając podstawę prawną rozstrzygnięcia, Sąd Okręgowy odwołał się do stanowiska wyrażonego przez Sąd Najwyższy w wyroku z 25 maja 2018 r., I CSK 478/17, OSNC 2019, nr 5, poz. 59, zgodnie z którym z uwagi na to, że przepisy kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej stanowią implementację dyrektywy Rady nr 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE L 382 z dnia 31 grudnia 1986 r., s. 17, polskie wydanie specjalne Dz. Urz. UE: rozdział 6, t. 1, s. 177; dalej dyrektywa nr 86/653/EWG), zachodzi powinność takiej ich wykładni, która najpełniej urzeczywistnia jej brzmienie i cele. W tej kwestii powołał się także na wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: TSUE) z 13 lipca 2000 r., C-456/98, w sprawie Centrosteel Srl p. Adipol GmbH; http://curia.europa.eu/). Tym samym dyrektywa 86/653/EWG oddziałuje na wykładnię przepisów kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej także w tym zakresie, w którym zakres przedmiotowy tych przepisów wykracza poza zakres przedmiotowy dyrektywy (wyrok TSUE z 16 marca 2006 r., C-3/04, w sprawie Poseidon Chartering BV p. Marianne Zeeschip VOF, Albert Mooij, Sjoerdtje Sijswerda, Gerrit Schram; http://curia.europa.eu/).

Zgodnie z art. 758 § 1 k.c., przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu. Po ustaniu stosunku wynikającego z zawartej między stronami umowy agencyjnej, agent, w przypadku spełnienia ustawowych przesłanek może domagać się od zleceniodawcy świadczenia wyrównawczego przewidzianego w art. 764^3 § 1 k.c. Po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami (art. 764^3 § 1 zdanie pierwsze k.c.). Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności (art. 764^3 § 1 zdanie drugie k.c.). Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat (art. 764^3 § 2 zdanie pierwsze k.c.). Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania (art. 764^3 § 2 zdanie drugie k.c.). Z art. 764^4 § 1 pkt 1 k.c. wynika negatywna przesłanka przyznania świadczenia wyrównawczego, gdyż świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia.

W pierwszej kolejności Sąd Okręgowy odniósł się do podniesionego przez pozwaną zarzutu ziszczenia się przesłanki negatywnej przyznania świadczenia, wynikającej z art. 764^4 § 1 pkt 1 k.c. Pozwana podniosła, że chociaż rozwiązała umowę za wypowiedzeniem, jednak faktyczną przyczyną wypowiedzenia umowy było nielojalne i nieetyczne zachowanie powódki i spowodowana nim utrata zaufania do kontrahenta. Zachowanie to miało polegać na nieuprawnionej ingerencji przez Z. B. w plan sprzedaży na 2017 r., co zostało ujawnione przez pozwaną. Powódka nie zaprzeczyła, że zdarzenie to wystąpiło. Z. B. polecił jednej z pracownic wypięcie jednej ze stron planu sprzedaży na 2017 r. oraz „przeniesienie" kwoty 300.000 zł z sumy składek przewidzianej na styczeń i dodanie jej do sumy składek przewidzianej na grudzień 2017 r. Choć nie zmieniło to rocznej sumy składek w 2017 r., to spowodowało, że powódce znacznie łatwiej było osiągać plan sprzedaży za poszczególne miesiące, a tym samym uzyskiwać premie w kolejnych miesiącach. Sąd Okręgowy stwierdził, że należy mieć na uwadze, że Z. B. wielokrotnie zwracał uwagę na konieczność przeniesienia środków przewidzianych w planie składek ze stycznia na grudzień, uzasadniając to faktem podpisywania w grudniu umów o dużych wartościach z wieloma klientami. Dopóki Z. B. miał możliwość „papierowego" sporządzania umów z klientami, częściowo mógł je zaksięgowywać w styczniu, albowiem termin przesłania polis do centrali pozwanej wynosił 7 dni od zawarcia umowy z klientem. W toku postępowania dowodowego

potwierdzono, że istniała praktyka przesyłania polis z pewnym opóźnieniem tak, aby mogły być zaksięgowane w kolejnym roku, a składki z tych umów mogły być wliczane do planu składek na następny rok. Możliwość przenoszenia polis na kolejne miesiące została znacznie ograniczona wraz z zastosowaniem elektronicznego wprowadzania polis. Osiąganie wyników przewidzianych w planie składek stało się znacznie utrudnione. Pomimo zwracania uwagi na ten problem i rozmów z dyrektor oddziału pozwanej w K., plany zostały sporządzone w standardowy sposób, to jest z uwzględnieniem rozliczania agenta w ciągu ostatnich kilku lat. Zmiany w systemie pozwanej faktycznie znacznie utrudniały możliwość uzyskania premii przez stronę powodową, jednakże ocena zasadności wysuwanych propozycji zmian pozostaje bez znaczenia. Faktem bowiem jest, że Z. B. dokonał nieuprawnionych zmian w planie składek na 2017 r., a następnie tak zmieniony aneks przesłał do centrali pozwanej. Zachowanie takie skutkowało utratą zaufania zarządu pozwanej do Z. B. i w efekcie decyzją o niewznawianiu z powódką współpracy na zasadach przedstawicielstwa. Jednocześnie pozwana poinformowała powódkę, że postanowienia umów agencyjnych pozostają w mocy. Mając to na uwadze, Sąd Okręgowy wykluczył, by wyżej opisane zachowanie Z. B. stanowiło powód wypowiedzenia umowy nr (...) z 14 maja 2012 r. Uznał, że przeczy temu materiał dowodowy zgromadzony w sprawie. Pozwana, w pełni świadoma zachowania Z. B., po rozważeniu zaistniałej sytuacji, podjęła decyzję o kontynuowaniu współpracy z powódką. Nie można zatem uznać, że zachowanie strony powodowej stanowiło podstawę rozwiązania umowy, albowiem stojąc przed wyborem jej kontynuowania bądź wypowiedzenia, pozwana podjęła decyzję o dalszej współpracy z powódką. Znajduje to potwierdzenie w zeznaniu świadka R. G., która przyznała, że pozwana utraciła zaufanie do Z. B., jednakże skutkowało to decyzją o zakończeniu współpracy na warunkach przedstawicielstwa. Świadek podkreśliła, że decyzja o zakończeniu współpracy zawsze jest decyzją rozważną, nie jest podejmowana pochopnie i w przypadku współpracy stron niniejszego postępowania, pozwana zadecydowała, że zachowanie strony powodowej nie będzie skutkować rozwiązaniem umowy. Wskazuje na to również treść notatki ze spotkania we wrześniu 2017 r., a więc 8 miesięcy po rozwiązaniu umowy przedstawicielstwa, w której to przedstawiciele pozwanej stwierdzili, że samowola Z. B. była powodem rozwiązania umowy przedstawicielstwa. Jednocześnie strony rozmawiały o kontynuacji współpracy na nowych zasadach, z uwagi na zmiany podmiotowe po stronie powódki. Nie można zaakceptować stanowiska pozwanej, zgodnie z którym przyczyną rozwiązania umowy było zachowanie powódki sprzed ponad 9 miesięcy. Sąd Okręgowy podkreślił, że pozwana zdaje się pomijać doniosłość faktu, że w okresie od zaistnienia rzekomej przyczyny wypowiedzenia umowy do jej wypowiedzenia kilkukrotnie deklarowała chęć kontynuowania współpracy z powódką.

Z art. 764^4 § 1 pkt 1 k.c. wynika, że świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi między innymi w przypadku, gdy dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia. W myśl tego przepisu świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, gdy wypowiedzenie umowy nastąpiło na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent. W stanie faktycznym niniejszej sprawy, pomimo zaistnienia opisanych wyżej okoliczności, pozwana podjęła decyzję o kontynuowaniu współpracy z powódką. Zatem nie można uznać, że działania Z. B. same przez się stanowiły podstawę wypowiedzenia umowy. Okolicznością tą było skierowanie przez powódkę pisma do przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej, w którym powódka ze swojej perspektywy opisała sytuację, z jaką przyszło się zmierzyć stronom postępowania. Fakt ten wprost przyznała świadek R. G.. Pismo to zostało negatywnie odebrane przez zarząd pozwanej, albowiem w swej treści odnosiło się do prezesa zarządu pozwanej i opisywało, jak nazwała to powódka, zaistniałe naruszenia reguł. Sąd Okręgowy wskazał, że odebranie tego pisma jako personalnego ataku nie może stanowić uzasadnienia dla rozwiązania umowy bez wypowiedzenia. Powódka współpracowała z pozwaną spółką, a nie z J. S., będącym prezesem zarządu Towarzystwa (...) S.A. w W.. Zatem wszelkie zarzuty kierowane pod adresem prezesa zarządu pozwanej powinny być rozpatrzone z zachowaniem profesjonalizmu, który cechuje pismo Z. B.. W piśmie nie czynił zarzutów odnośnie do samej osoby J. S., a jedynie jego działań zawodowych, które powódka uważała za niewłaściwe i na które już wielokrotnie zwracała uwagę zarządowi pozwanej, jednakże bezskutecznie. Sąd Okręgowy podkreślił, że osobiste animozje pomiędzy członkiem zarządu jednej strony i agentem drugiej nie mogą stanowić podstawy rozwiązania umowy bez wypowiedzenia pomiędzy dwoma podmiotami gospodarczymi. Sąd Okręgowy wskazał, że twierdzenie pozwanej o istnieniu podstaw do rozwiązania umowy bez wypowiedzenia, z przyczyn leżących po stronie powodowej, nie znajduje potwierdzenia w

przeprowadzonym postępowaniu dowodowym, a stanowisko pozwanej w tej kwestii uznała za część taktyki procesowej strony pozwanej.

Mając na uwadze powyższe, żeby ocenić zasadność powództwa, Sąd Okręgowy rozważył, czy wystąpiły przesłanki uzasadniające przyznanie świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 746^3 § 1 k.c., na które składają się rozwiązanie umowy agencyjnej, pozyskanie przez agenta nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu z dotychczasowymi klientami, czerpanie znacznych korzyści przez pozwaną z umów zawartych z tymi klientami, a także przemawianie za zasadnością roszczenia względów słuszności.

Bezsporne między stronami było, że umowa agencyjna została wypowiedziana pismem z 8 listopada 2017 r., wobec czego uległa rozwiązaniu z dniem 28 lutego 2018 r.

Sąd Okręgowy stwierdził, że spełniona została przesłanka pozyskania przez agenta nowych klientów lub doprowadzenia do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z 7 kwietnia 2016 r. wyjaśnił, że pojęcie „nowych klientów" powinno być interpretowane w taki sposób, który przyczynia się do ochrony agenta i w pełni uwzględnia jego zasługi w wykonywaniu powierzonych mu zadań, a zatem nie może być interpretowane w sposób zawężający (pkt 33 wyroku). W doktrynie wskazuje się, że przesłanka „nowego klienta" jest spełniona, gdy w momencie zawarcia umowy agencyjnej dany klient nie pozostawał w żadnych relacjach handlowych z dającym zlecenie. Nie jest to jednak warunek konieczny. W pewnych sytuacjach za „nowego" może być uznany również taki klient, który w momencie zawarcia umowy agencyjnej pozostawał już w relacjach handlowych z dającym zlecenie. Sąd Okręgowy wziął pod uwagę, że wprawdzie umowa agencyjna, o którą chodzi w niniejszej sprawie, obowiązuje od 2015 r., jednakże faktycznie powódka była agentem pozwanej nieprzerwanie od 1996 r. Od tego czasu strony zawierały kolejne umowy i aneksy, które miały na celu kontynuowanie współpracy. Zawieranie nowych umów powodowane było między innymi zmianą warunków współpracy, zmianami podmiotowymi i tym, że powódka działała na podstawie niestandardowej, indywidualnie dopasowanej umowy. Ponieważ umowy te prowadziły do przedłużania współpracy, Sąd Okręgowy uznał, że faktycznie powódka świadczy usługi agencyjne na rzecz pozwanej znacznie dłużej niż od 2015 r., kiedy strony podpisały nową umowę z uwagi na potrzebę jej dostosowania do standardów pozwanej. W stanie faktycznym niniejszej sprawy, co nie było przedmiotem sporu, strona powodowa, pojawiając się na rynku, w zasadzie od podstaw zbudowała całą bazę klientów pozwanej na obszarze jej działalności. Z zeznań świadków, także tych wnioskowanych przez pozwaną, wynika, że działalność powódki przynosiła pozwanej wymierne korzyści, o czym świadczy chociażby fakt, że plan składek na 2017 r. przewidywał składki w łącznej wysokości prawie miliona złotych. Z. B., działający w imieniu K. B., postrzegany był jako bardzo sprawny agent zapewniający pozwanej znaczne przychody. O znaczeniu powódki dla pozwanej świadczy również fakt, że pomimo sytuacji związanej z przerobieniem planu składek, pozwana zdecydowała się na kontynuowanie współpracy. Sąd Okręgowy wyjaśnił, że oceniając spełnienie przesłanki pozyskania przez agenta nowych klientów lub doprowadzenia do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, nie można tracić z pola widzenia faktu, że powódka podczas wieloletniej współpracy stron pozyskała dla pozwanej kilkuset nowych klientów. Podkreślił, że strona powodowa „od zera" stworzyła dla pozwanej potężną bazę nowych kontrahentów. Zatem powódka w trakcie trwania umowy pozyskała dla pozwanej nowych klientów. Tym samym spełniona jest druga przesłanka zasądzenia świadczenia wyrównawczego.

Sąd Okręgowy nie miał wątpliwości również co do tego, że pozwana nadal osiąga znaczne korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi przez powódkę. Wskazał, że pozwana błędnie wiąże osiąganie korzyści jedynie z ich aspektami finansowymi. Sąd Okręgowy podzielił stanowisko, które Sąd Najwyższy wyraził w wyroku z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012, nr 4, poz. 51. Zgodnie z nim, nie można akceptować poglądu, zgodnie z którym agent powinien wykazać „realny, konkretny zysk płynący ze współpracy z grupą podmiotów", to jest grupą klientów pozyskanych jeszcze przez byłego agenta, jeżeli taką realność zysku rozumieć jako konieczność udowodnienia przez powoda określonych sum pieniężnych uzyskiwanych przez dającego zlecenie w okresie po rozwiązaniu umowy agencyjnej w związku z aktywnością powoda w czasie trwania tej umowy. Chodzi tu bowiem o korzyść w znaczeniu ogólniejszym, na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami

pozyskanymi przez byłego agenta może prowadzić do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie dających się zawsze wyrazić w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług). Innymi słowy, aktywność agenta może po rozwiązaniu umowy spowodować możliwość uzyskania przez dającego zlecenie, stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli (wyrok Sądu Najwyższego z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, OSNC 2006, nr 9, poz. 150). Od byłego agenta z wielu powodów nie można wymagać dowodu wystąpienia przesłanki uzyskania „znacznych korzyści" przez dającego zlecenie w odpowiednim wymiarze finansowym; takie wymaganie czyniłoby jednak roszczenie byłego agenta – wbrew założeniu ustawodawcy – nieefektywnym prawnie. To mając na uwadze, Sąd Okręgowy stwierdził, że powódka wykazała, że pozwana nadal osiąga znaczne korzyści z umów zawartych z klientami pozyskanymi przez stronę powodową. Na agencie ciąży obowiązek wykazania, że zleceniodawca osiąga znaczne korzyści, natomiast ustawa nie nakłada obowiązku dokładnego ich wyliczenia. Z przedłożonych przez powódkę dokumentów wynika, że korzyści te, jedynie w finansowym ich wymiarze, wynoszą kilkaset tysięcy złotych. Sama liczba klientów przejęta przez pozwaną według stanu na dzień 1 marca 2018 r., już po uwzględnieniu czynionych w tym zakresie przez pozwaną zarzutów, wynosi 177, zaś prowizja wyliczona przez powódkę z tych 177 umów wynosi 71.900,36 zł. Biorąc pod uwagę, że zgodnie z tabelą stawek prowizyjnych przewidzianych w umowie prowizje te, w zależności od wysokości przypisu składki, profilu oraz rodzaju ubezpieczenia, wynosiły od 10% do 27%. Przyjmując dla uproszczenia najbardziej korzystną dla pozwanej stawkę prowizji, wynoszącą 27%, a także uwzględniając zarzuty z pisma z 3 lutego 2020 r., Sąd Okręgowy wskazał, że korzyści osiągane przez pozwaną wynoszą co najmniej około 266.000 zł. Korzyści te wyliczone zostały na dzień 1 marca 2018 r., a z dużym prawdopodobieństwem, graniczącym z pewnością, część klientów pozwanej przejętych od powódki zawarła ze stroną pozwaną umowy po 1 marca 2018 r., to jest po dniu rozwiązania umowy ze stroną powodową. Sąd Okręgowy dodał, że należy mieć na uwadze, że utrata klientów wynikająca z winy pozwanej nie może obciążać powódki. Ponadto pozwana osiąga wcześniej wspomniane korzyści, których nie da się wyrazić w wymiarze finansowym. Sąd Okręgowy podkreślił, że nie można wymagać wykazania przez powódkę „realnego" i konkretnego zysku płynącego ze współpracy z grupą klientów pozyskanych jeszcze przez byłego agenta, albowiem korzyć występuje tu w znaczeniu ogólniejszym i może się na nią składać wiele elementów (wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 18 marca 2014 r., I ACa 1423/13, niepubl.).

Sąd Okręgowy wskazał, że zasądzenie świadczenia wyrównawczego jest uzasadnione także z uwagi na zasady słuszności, stanowiące ostatnią przesłankę wynikającą z art. 746^3 § 1 k.c. Całokształt okoliczności faktycznych wskazuje bowiem, że współpraca stron przez 20 lat układała się pomyślnie, a działania powódki zapewniały i nadal zapewniają znaczne korzyści zleceniodawcy. Sąd Okręgowy wskazał też na charakter roszczenia, które nie ma cech roszczenia odszkodowawczego lub roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia, powstającego dopiero ex lege po zakończeniu stosunku agencyjnego, ani nie stanowi szczególnie ukształtowanego bezpodstawnego wzbogacenia w rozumieniu art. 405 k.c. (wyrok Sądu Najwyższego z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012, nr 4, poz. 51). Sąd Okręgowy podzielił pogląd doktryny, zgodnie z którym w art. 764^3-764^4 k.c. przewidziano oryginalny mechanizm zapewniający partycypację byłego agenta w znacznych korzyściach istniejących po stronie dającego zlecenie po ustaniu stosunku agencyjnego, gdy korzyści te zapewnił agent w wyniku swej aktywności w czasie trwania umowy. Mając na uwadze wskazany cel i charakter roszczenia, bez większego znaczenia pozostają działania powódki związane z sytuacją z przerobieniem planu sprzedaży. Działania te w żaden sposób nie odbiły się w sferze zewnętrznej, nie wpłynęły na kontakty z klientami, czy też na zawierane przez nich umowy. Konsekwencje wynikające z czynów powódki miały swoje skutki jedynie w sferze kontaktów wewnętrznych między stronami, polegającymi na utracie zaufania, czy też negatywnym, osobistym nastawieniu poszczególnych pracowników stron. Wystosowanie przez powódkę pisma do przewodniczącego rady nadzorczej nie może podlegać tak negatywnej ocenie, jak przedstawili pracownicy pozwanej, wywodząc, że pismo nie zawierało zarzutów merytorycznych, ale stanowiło osobistą ocenę kontaktów i próbę dyskredytacji prezesa zarządu pozwanej. Sąd Okręgowy nie zaaprobował oceny, że występowanie przez agenta do przewodniczącego rady nadzorczej, jako osoby najwyżej usytuowanej, jest niewyobrażalne i niespotykane, uznając ją za znacznie przesadzoną. Analiza pisma agenta prowadzi do wniosku, że opisał w nim niepokojącą jego zdaniem sytuację, której nie mógł rozwiązać na poziomie oddziału w K., czy też na poziomie centrali pozwanej. Fakt, że prezes zarządu pozwanej poczuł się urażony użyciem w piśmie jego nazwiska nie

uzasadnia negatywnej oceny zachowania agenta. Sąd Okręgowy nie dopatrzył się kierowania przez Z. B. osobistych zarzutów na stopie innej niż profesjonalna wobec prezesa zarządu pozwanej. W ocenie Sądu Okręgowego próba wyjaśnienia napiętej sytuacji między stronami przy użyciu jednego z jej organów nie może ujemnie wpływać na ocenę zachowania powódki.

Z naprowadzonych przyczyn Sąd Okręgowy uznał, że roszczenie powódki o świadczenie wyrównawcze jest wykazane co do zasady. W odniesieniu do wysokości świadczenia wyrównawczego zaakcentował, że przepis nie określa jakichkolwiek kryteriów, którymi miałby kierować się sąd dla określenia rozmiarów świadczenia, a jedynie określa jego maksymalną wysokość. Ustalenie wysokości świadczenia wyrównawczego każdorazowo powinno zatem podlegać ocenie z uwzględnieniem stanu faktycznego sprawy. Na uwzględnienie nie zasługuje przy tym podniesiony w odpowiedzi na pozew zarzut dotyczący błędnego wyliczenia przez powódkę maksymalnej kwoty świadczenia wyrównawczego. Sąd Okręgowy podzieli pogląd wyrażony przez Sąd Najwyższy w przywołanym już wyroku z 25 maja 2018 r., I CSK 478/17, w myśl którego nie negując całkowicie potrzeby uwzględnienia kosztów działalności agenta przy ustalaniu wysokości świadczenia wyrównawczego, do kwestii tej należy podejść w sposób respektujący wskazania płynące z przepisów art. 764^3 § 1 i 2 k.c., stanowiących implementację art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653/EWG. Po pierwsze, ze wskazanych przepisów wynika, że od strony agenta punktem odniesienia przy ustalaniu świadczenia wyrównawczego są pewne kwoty (wartości) w postaci przychodowej, to jest nieuwzględniającej kosztów, a nie w postaci dochodowej, to jest uwzględniającej koszty. W art. 764^3 § 1 zdanie drugie k.c. mowa jest o utracie prowizji, natomiast w art. 764^3 § 2 k.c. powoływane jest – jako górna granica wysokości świadczenia wyrównawczego – średnie roczne wynagrodzenie agenta z pewnego okresu. Chociaż relacje między dającym zlecenie i agentem mogą być ukształtowane w różny sposób, to jednak wskazane kategorie należy łączyć nie z dochodem agenta z tytułu pośrednictwa, lecz z jego przychodem z tego tytułu.

Zatem powódka poprawnie wyliczyła maksymalną wysokość świadczenia wyrównawczego, zgodnie z art. 764^3 k.c. W praktyce orzeczniczej nie wypracowano jednolitej metody wyliczenia świadczenia wyrównawczego należnego agentowi. Sąd Okręgowy ocenił negatywnie bezkrytyczne przyjmowanie, że świadczenie to jest należne w maksymalnej wysokości ustalonej zgodnie z powołanymi przepisami. W doktrynie wskazuje się na trzy główne metody obliczania świadczenia wyrównawczego. Po pierwsze, metodę bazującą na treści art. 764^3 § 2 k.c. Po drugie, tzw. formułę warszawską, opracowaną w orzecznictwie Sądu Apelacyjnego w Warszawie w odniesieniu do świadczeń wyrównawczych należnych agentom ubezpieczeniowym. Po trzecie, metodę nawiązującą do praktyki sądów niemieckich.

Obliczenie świadczenia wyrównawczego na zasadzie opartej na art. 764^3 § 2 k.c. polega na ustaleniu wysokości średniego rocznego wynagrodzenia agenta, a następnie na jego ewentualnym obniżeniu zgodnie z zasadami słuszności. Sąd Okręgowy podzielił stanowisko doktryny, która wskazuje na wcześniej podniesione wątpliwości odnośnie do zastosowania tej metody. Oczywistym celem przepisu art. 764^3 § 2 k.c. jest bowiem jedynie wskazanie górnej granicy świadczenia wyrównawczego. Nie może więc stanowić on samodzielnej podstawy do dokonywania obliczeń.

Sąd Okręgowy podzielił zastrzeżenia doktryny w odniesieniu do drugiej z opisanych metod (tzw. formuły warszawskiej). Sąd Apelacyjny w Warszawie, poszukując kryteriów obliczenia świadczenia wyrównawczego, wskazał, że jednym z motywów wprowadzenia tej instytucji prawnej było spostrzeżenie, że po rozwiązaniu umowy agencyjnej dający zlecenie może nadal korzystać z bazy klientów stworzonej przez agenta. W związku z tym na pierwszy plan wysuwa się kwestia stabilności bazy klientów. Innymi słowy, przy obliczaniu świadczenia wyrównawczego należy uwzględniać trwałość skutków, jakie dla dającego zlecenie przyniosła działalność agenta. W judykaturze Sądu Apelacyjnego w Warszawie przyjęto obliczenie wysokości należnego agentowi świadczenia wyrównawczego na podstawie następującego wzoru: A*(B/C), w którym A oznacza średnie roczne wynagrodzenie agenta wyliczone zgodnie z art. $764^{(3)}$ § 2 k.c., B oznacza liczbę czynnych umów po upływie 13 miesięcy po rozwiązaniu umowy agencyjnej, C oznacza liczbę umów zawartych przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej. Sąd Okręgowy podkreślił, że omawiana metoda nie uwzględnia w należyty sposób przesłanek świadczenia wyrównawczego. Wskazał

też na to, że metoda ta budzi podobne zastrzeżenia jak obliczanie świadczenia wyrównawczego na podstawie art. $764^{(3)}$ § 2 k.c., ponieważ podstawą obliczeń dokonywanych zgodnie z formułą warszawską jest kwota maksymalna z art. $764^{(3)}$ § 2 k.c. Dodał, że formuła warszawska zawodzi w tych sytuacjach, w których umowy z klientami opiewają na świadczenia jednorazowe, a nie na świadczenie ciągłe. Opiera się ona bowiem na założeniu, że umowy z klientami zawarte za sprawą agenta w czasie trwania umowy agencyjnej obowiązują po ustaniu stosunku agencyjnego i że w celu ustalenia wysokości świadczenia należy ustalić liczbę nadal aktywnych umów. Sąd Okręgowy wyjaśnił też, że gdyby nawet ograniczyć zastosowanie formuły warszawskiej do przypadków, w których agent pośredniczy przy zawieraniu umów dotyczących zobowiązań ciągłych, to wątpliwości musi budzić założenie o dokonywaniu obliczeń na podstawie liczby umów. Parametr taki nie jest właściwym miernikiem zakresu korzyści pozostałych przy dającym zlecenie, gdy poszczególne umowy z klientami opiewają na świadczenia o różnej wartości. Z tych przyczyn oraz z uwagi na brak odpowiednich danych Sąd Okręgowy wykluczył zastosowanie metody warszawskiej w niniejszej sprawie.

Odnośnie do metody niemieckiej wyjaśnił, że została wypracowana w czasie obowiązywania § 89b ust. 1 HGB w brzmieniu sprzed zmiany dokonanej w 2009 r., która nastąpiła wskutek wydania przez TSUE wyroku z 26 marca 2009 r. Przepis ten wówczas przewidywał trzy podstawowe przesłanki roszczenia wyrównawczego agenta w razie rozwiązania umowy agencyjnej: a) czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z relacji handlowych z nowymi klientami pozyskanymi przez agenta; b) utrata przez agenta, wskutek rozwiązania umowy agencyjnej, roszczeń prowizyjnych – które by posiadał w przypadku kontynuowania umowy agencyjnej – od umów z pozyskanymi przez niego klientami, już zawartych lub które zostałyby zawarte w przyszłości; c) względy słuszności. Z uwagi na dostrzeżone trudności praktyczne z wykazaniem przez agenta przesłanki znacznych korzyści po stronie dającego zlecenie, zwłaszcza że w wielu wypadkach to dający zlecenie, a nie agent, dysponuje informacjami i dokumentami pozwalającymi na dokonywanie ocen w tym zakresie, orzecznictwo zaczęło stosować ułatwienie dowodowe na korzyść agenta. Polega ono na przyjęciu w drodze domniemania, że korzyść dającego zlecenie odpowiada co najmniej utraconym przez agenta prowizjom. Domniemanie to może być przez dającego zlecenie wzruszone przez wykazanie, że jego korzyści są mniejsze niż utracone prowizje agenta (np. wskutek zakończenia działalności przez dającego zlecenie). W konsekwencji takie podejście doprowadziło do tego, że w praktyce przy obliczaniu świadczenia wyrównawczego centralne miejsce zajęły utracone przez agenta prowizje i sposób ich obliczenia. Tym samym wypracowana w orzecznictwie niemieckim metoda obliczania świadczenia wyrównawczego koncentruje się na ustaleniu – w drodze prognozy – utraconych przez agenta prowizji.

Sąd Okręgowy stwierdził, że w okolicznościach niniejszej sprawy zastosowanie powinna znaleźć metoda niemiecka z uwzględnieniem możliwości zastosowania art. 322 k.p.c., gdyż roszczenie przewidziane w art. 764^3 k.c. należy do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ścisłe udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Wskazał ponadto, że należy także brać pod uwagę partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta. Zatem ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o ekwiwalent za wykonane prace, ale o ocenę udziału finansowego byłego agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Poza tym w art. 764^3 § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta jako czynniku wpływającym na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764^3 § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego (wyrok Sądu Najwyższego z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012, nr 4, poz. 51).

Przyjmując zatem, że o ile względy słuszności nie nakazywałyby obniżenia tej kwoty, korzyść dającego zlecenie powinna odpowiadać co najmniej utraconym przez agenta prowizjom, w niniejszej sprawie kwota ta powinna wynosić co najmniej 165.899,73 zł. Kwota w tej wysokości, przynajmniej na dzień 1 marca 2018 r., przysługiwałaby powódce z tytułu prowizji, gdyby umowa agencyjna nie została rozwiązana. Sąd Okręgowy wskazał, że nie ma znaczenia, że część z klientów wymienionych w wyliczeniu nie jest już klientami pozwanej, bądź zostali ubezpieczeni przez powódkę w innych zakładach. Gdyby bowiem umowa agencyjna nie została rozwiązana, klienci ci z dużym prawdopodobieństwem, graniczącym z pewnością, nadal byliby klientami pozwanej pozyskanymi przez powódkę.

Zatem przyjęcie kwoty prowizji wskazanej przez powódkę w wyliczeniu z 20 grudnia 2019 r. Sąd Okręgowy uznał za uzasadnione. Bezprzedmiotowe stało się rozpatrywanie przyznania świadczenia wyrównawczego w wyższej kwocie, albowiem na rozprawie w dniu 10 lutego 2020 r. powódka faktycznie określiła żądanie na kwotę 165.899,73 zł.

Uwzględniając wszystkie rozważone wyżej okoliczności sprawy, kryteria obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego, znaczne korzyści, które pozwana osiągnęła z długoletniej współpracy z agentem, cel świadczenia wyrównawczego i zasady słuszności, w ocenie Sądu Okręgowego nie zaistniały przesłanki do zasądzenia świadczenia wyrównawczego w kwocie niższej aniżeli prowizja utracona wskutek rozwiązania umowy stron, która to wyliczona została przez powódkę w kwocie 165.899,73 zł. W okolicznościach niniejszej sprawie brak podstaw do ograniczenia świadczenia wyrównawczego poniżej kwoty prowizji utraconej przez powódkę. Z tych przyczyn Sąd Okręgowy na podstawie art. 764^3 § 1 k.c. uwzględnił powództwo w zakresie żądania zapłaty kwoty 165.899,73 zł.

O odsetkach ustawowych za opóźnienie Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 § 1 k.c., stwierdzając, że termin określony przez powódkę jest adekwatny do terminu wskazanego w wezwaniu do zapłaty z 13 czerwca 2018 r.

Sąd Okręgowy wyjaśnił, że ponieważ powódka nie cofnęła pozwu ponad kwotę 165.899,73 zł, oddalił powództwo w pozostałej części.

Orzeczenie o kosztach procesu Sąd Okręgowy umotywował treścią art. 100 k.p.c., wynikiem sprawy, którą powódka wygrała w 83%, a także sumą kosztów stron (31 688 zł). Powódka poniosła koszty procesu w kwocie 20.871 zł, na co złożyły się: opłata sądowa od pozwu (10.054 zł), opłata od dokumentu pełnomocnictwa (17 zł), koszty zastępstwa procesowego (10.800 zł). Koszty procesu poniesione przez pozwaną to łącznie 10.817 zł, co stanowi sumę opłaty od dokumentu pełnomocnictwa (17 zł) i kosztów zastępstwa procesowego (10.800 zł). Z sumy kosztów procesu poniesionych przez strony (31 688 zł) powódka powinna ponieść 5.386,96 zł (17% x 31.688 zł), a pozwana – 26.301,04 zł (83% x 31.688 zł). Tym samym tytułem kosztów procesu zasądzeniu od pozwanej na rzecz powódki podlegała kwota 15.484,04 zł (20.871 zł – 5.386,96 zł).

W apelacji pozwana wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku przez oddalenie uwzględnionego powództwa i zasądzenie kosztów postępowania za obie instancje, ewentualnie o uchylenie wyroku w części uwzględniającej powództwo i orzekającej o kosztach procesu oraz przekazanie sprawy w tym zakresie Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach procesu.

Zarzuciła naruszenie przepisów postępowania, mianowicie art. 233 § 1 k.p.c., art. 6 k.c. w związku z art. 232 k.p.c. i art. 3 k.p.c., art. 322 k.p.c., jak też naruszenie prawa materialnego to jest art. 764^3 k.c. i art. 764^4 pkt 1 k.c.

Ostatecznie pozwana ponowiła wniosek o przesłuchanie jedynie świadka J. D. w celu ustalenia przebiegu współpracy pomiędzy stronami oraz sposobu i źródeł pozyskiwania klientów przez powódkę już po ustaniu współpracy stron (protokół rozprawy apelacyjnej, k. 964).

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Apelacja zasługiwała na uwzględnienie, mimo że nie wszystkie zarzuty podniesione przez pozwaną okazały się zasadne.

Sąd Apelacyjny podziela ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy w przedmiocie zawarcia przez powódkę umów agencyjnych z poprzednikiem pozwanej i z pozwaną, aneksowania tych umów; próby zmiany planu sprzedaży i niezawarcia przez strony aneksu funkcyjnego oraz przyczyny niepodpisania przez pozwaną aneksu funkcyjnego; odwołania zaproszenia powódki na spotkanie jubileuszowe w dniu 27 stycznia 2017 r.; wykluczenia powódki z konkursu organizowanego przez pozwaną z uwagi na jej naganną ocenę próby zmiany planu składek; korespondencji stron i ich rozmów w kwestii zmiany planu składek; odmowy refundacji przez pozwaną kosztów przedstawicielstwa; pisma z 30 sierpnia 2017 r. do przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej; spotkania stron we wrześniu 2017 r. i

rozmów o kontynuacji współpracy agencyjnej w ten sposób, że w miejsce powódki agentem będzie spółka, w którą przekształci swą działalność agencyjną; wypowiedzenia umowy z 19 stycznia 2015 r.; korespondencji pozwanej z klientami w sprawie powódki; przeproszenia przez Z. B. za działania, które podjął; bezskutecznego wezwania pozwanej przez powódkę do zapłaty pismem z 13 czerwca 2018 r.; korespondencji stron w kwestii naruszenia dóbr osobistych; wynagrodzenia powódki w latach 2014-2017, poziomu składek, przychodu powódki w 2018 r., kosztów jego uzyskania, dochodu i zysku; pozostania 177 klientów w stosunkach umownych z pozwaną po ustaniu stosunku agencji, z którymi powódka pośredniczyła w zawieraniu umów. Te ustalenia, jako prawidłowe, Sąd Apelacyjny przyjmuje za swoje.

Nietrafny jest zarzut naruszenia art. 6 k.c. w związku z art. 232 k.p.c. i art. 3 k.p.c.

Przepis art. 6 k.c. stanowi, że ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Reguluje on rozkład ciężaru dowodu w znaczeniu materialnoprawnym, a Sąd Okręgowy nie nałożył na strony obowiązku dowodzenia odmiennie do tego, co wynika z tego przepisu.

Pozwana nie wskazała jednostki redakcyjnej art. 232 k.p.c., formułując w apelacji zarzut uchybienia temu przepisowi. Zgodnie z art. 232 zdanie pierwsze k.p.c., strony są obowiązane wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. Z kolei art. 232 zdanie drugie k.p.c. stanowi, że sąd może dopuścić dowód niewskazany przez stronę. Natomiast art. 3 k.p.c. stanowi, że strony i uczestnicy postępowania obowiązani są dokonywać czynności procesowych zgodnie z dobrymi obyczajami, dawać wyjaśnienia co do okoliczności sprawy zgodnie z prawdą i bez zatajania czegokolwiek oraz przedstawiać dowody. Zatem art. 232 zdanie pierwsze k.p.c. w związku z art. 3 k.p.c. reguluje ciężar dowodzenia, czyli ciężar dowodu w rozumieniu formalnym, procesowym. Adresatami obu tych przepisów są strony, a nie sąd, przez co sąd nie może naruszyć zarówno art. 232 zdanie pierwsze k.p.c., jak i art. 3 k.p.c. W apelacji nie ma mowy o kwestii prawidłowości dopuszczenia lub niedopuszczenia przez Sąd Okręgowy dowodu z urzędu. Zwalnia to od dalszych wywodów w przedmiocie zarzutu naruszenia art. 232 zdanie drugie k.p.c.

Odnosząc się do zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c., który stanowi, że sąd ocenia wiarogodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, zacząć jednak należy od uwag dotyczących prawa materialnego. W apelacji zarzucono bowiem naruszenie tego przepisu przez przyjęcie, że nie zachodzi przesłanka negatywna pozbawiająca agenta prawa do świadczenia wyrównawczego, mimo że rozwiązanie umowy z 19 stycznia 2015 r. nastąpiło z przyczyn leżących po stronie agenta, które uprawniały dającego zlecenie do wypowiedzenia umowy agencyjnej bez zachowania terminów wypowiedzenia. Zatem w istocie pozwana zakwestionowała prawną ocenę ustalonych faktów w tym przedmiocie, a nie ocenę dowodów, na podstawie których Sąd Okręgowy ustalił fakty poddane ocenie prawnej.

Przepis art. 764^4 pkt 1 k.c. stanowi, że świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia. Z przytoczonego przepisu wynika, że dla wystąpienia wskazanego w nim skutku umowa agencyjna powinna być wypowiedziana przez dającego zlecenie, ale nie musi on jej wypowiedzieć ze skutkiem natychmiastowym. Dający zlecenie musi jednak wykazać, że zachodziły okoliczności usprawiedliwiające wypowiedzenie natychmiastowe, mimo że wypowiedział umowę bez takiego skutku. Ani z umowy z 19 stycznia 2015 r., ani z art. 764^2 k.c. („Umowa agencyjna, chociażby była zawarta na czas oznaczony, może być wypowiedziana bez zachowania terminów wypowiedzenia z powodu niewykonania obowiązków przez jedną ze stron w całości lub znacznej części, a także w przypadku zaistnienia nadzwyczajnych okoliczności.") nie wynika obowiązek wskazania w oświadczeniu o wypowiedzeniu umowy agencyjnej przyczyny wypowiedzenia. Sąd Apelacyjny podziela pogląd doktryny, że obowiązek podania przyczyny wypowiedzenia, jako wynik wzajemnego obowiązku lojalności stron umowy agencyjnej, zachodzi, gdy przyczyna ta nie jest znana adresatowi oświadczenia o wypowiedzeniu (art. 760 k.c.). Nieistotne jest więc to, że w oświadczeniu o wypowiedzeniu umowy z 19 stycznia 2015 r. pozwana nie wskazała przyczyn jej wypowiedzenia, poprzestając w treści oświadczenia na samym odwołaniu się do § 17 ust. 3 tej umowy. Natomiast istotne dla wyniku sprawy było wykazanie przez pozwaną, że okoliczności,

ze względu na które wypowiedziała umowę agencyjną, za które odpowiedzialność ponosi powódka, usprawiedliwiały wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia.

Wbrew pozwanej, okoliczności sprawy nie pozwalają ustalić, że wypowiedzenie umowy z 19 stycznia 2015 r. nastąpiło na skutek tego rodzaju okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi powódka i które usprawiedliwiałyby wypowiedzenie przez pozwaną umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia.

Próba zmiany planu składek przez Z. B., działającego za powódkę i z konsekwencjami dla niej, nie jest okolicznością, o której pozwana dowiedziała się krótko przed złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu. W tym kontekście Sąd Okręgowy trafnie wskazał na to, że mimo takiej próby pozwana przez około 9 miesięcy nie wypowiedziała umowy z 19 stycznia 2015 r., lecz jedynie nie zawarła aneksu funkcyjnego do tej umowy, w myśl którego powódka dalej pełniłaby funkcję przedstawiciela pozwanej w razie podpisania przez obie strony tego aneksu. Istotne jest, że w tym czasie strony kontynuowały współpracę. Czas współpracy, od próby zmiany planu składek do złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu umowy agencyjnej (około 9 miesięcy), musi być brany pod uwagę przy analizie, czy pozwana wypowiedziała umowę z 19 stycznia 2015 r. na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi powódka, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy agencyjnej bez zachowania terminów wypowiedzenia. Mając na względzie tę 9-miesięczną współpracę, Sąd Okręgowy prawidłowo stwierdził, że pozwana nie wypowiedziała umowy z 19 stycznia 2015 r. na skutek podjęcia przez Z. B. (ze skutkiem dla powódki) próby zmiany planu składek.

Odnosząc się do tego, pozwana podniosła, że do utraty zaufania do powódki doprowadziła nie sama próba zmiany planu składek na 2017 r., lecz łącznie to zachowanie oraz pismo Z. B. z 30 sierpnia 2017 r. do przewodniczącego rady nadzorczej pozwanej. Pozwana wywodziła bowiem, że pismo z 30 sierpnia 2017 r. stanowiło personalny atak na prezesa zarządu pozwanej. Jego nazwisko zostało bowiem 13-krotnie użyte w tym piśmie i podniosła, że jego autor, posługując się nieprawdziwą informacją, że niewznowienie współpracy na zasadzie przedstawicielstwa nie miało uzasadnionej przyczyny, w omawianym piśmie zarzucił prezesowi zarządu pozwanej pomawianie agencji powódki i naruszanie jej dobrego imienia. Według pozwanej, pismo z 30 sierpnia 2017 r. zawiera groźbę, która wyrażać się ma w końcowym fragmencie pisma o treści: „Chciałbym dać do zrozumienia, że nie jestem jedyną osobą, która została w taki sposób potraktowana przez Prezesa J. S.. Jeśli uznają to Państwo za stosowne ujawnię nazwiska innych osób." Pozwana podniosła, że jej ocenę pisma z 30 sierpnia 2017 r. potwierdził Z. B. w piśmie do prezesa zarządu strony pozwanej, otrzymanym 4 kwietnia 2018 r., w którym autor pisma napisał: „Zdaję sobie sprawę, że działania podjęte przez moja osobę w ostatnim czasie były zbyt pochopne i przyczyniły się utraty Pańskiego zaufania w stosunku do mojej osoby, jak i całej naszej Agencji. Żałuję decyzji które doprowadziły do takiego stanu i przepraszam za działania, które podjąłem. Teraz wiem, że były one błędem. Na swoje usprawiedliwienie mogę powiedzieć, że działałem wtedy pod wpływem impulsu i niepotrzebnie uległem namowom osób trzecich. Motywy swojego postępowania chciałbym wyjaśnić osobiście podczas naszego spotkania." Taka ocena postępowania Z. B. (pełnomocnika powódki w jej działalności agencyjnej) stała się przyczyną wypowiedzenia przez pozwaną umowy z 19 stycznia 2015 r. Odnosząc się do argumentacji pozwanej, zacząć należy od tego, że treść pisma otrzymanego przez pozwaną w dniu 4 kwietnia 2018 r. nie może być uznana za przyznanie przez Z. B. (ze skutkami dla powódki), że jego zachowanie stanowiło uzasadnioną przyczynę wypowiedzenia umowy z 19 stycznia 2015 r. bez zachowania terminów wypowiedzenia. Po pierwsze, w wypowiedzi Z. B. mowa jest o zaufaniu J. S. do agenta. W tej kwestii Sąd Okręgowy zasadnie podkreślił, że powódka współpracowała z pozwaną, a nie z J. S., będącym prezesem zarządu pozwanej. Po drugie, skutek w postaci ustania stosunku prawnego agencji wtedy już wystąpił, przez co oświadczenie Z. B. nie może być inaczej traktowane niż jako próba ponowienia współpracy z pozwaną, a nie potwierdzenie przez niego ocen pozwanej. Jeśli zaś chodzi o wcześniejsze pismo, to jest z 30 sierpnia 2017 r., nie zostało skierowane do osób trzecich. Jego adresatem była osoba kierująca organem pozwanej, który w myśl art. 382 § 1 k.s.h. sprawuje stały nadzór nad działalnością pozwanej spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności. Pismo to w istocie było reakcją na zakończenie przez pozwaną współpracy z powódką, jako przedstawicielem. Co istotne, treść tego pisma nie wykracza poza oceny dotyczące samej współpracy stron. Fakt, że w piśmie mowa jest o prezesie zarządu pozwanej, a więc osobie wchodzącej w skład organu reprezentującego pozwaną, nie może prowadzić do uznania, że pismo stanowi atak skierowany przeciwko niemu osobiście. Nieuzasadniony jest wywód pozwanej, że pismo z 30 sierpnia 2017 r.

zawiera groźbę. Przywołany przez pozwaną na uzasadnienie tego twierdzenia fragment tego pisma nie wykracza poza stwierdzenie możliwości wskazania przez powódkę innych osób, które w jej ocenie także zostały potraktowane w sposób opisany w piśmie, jest przejawem gotowości potwierdzenia twierdzenia. Należy więc uznać tę wypowiedź za wyraz gotowości dowodzenia twierdzeń dotyczących przebiegu współpracy, a nie zapowiedź niebezpieczeństwa dla prezesa zarządu pozwanej. Zatem Sąd Okręgowy prawidłowo wywiódł z ustalonych faktów, że okoliczność, ze względu na którą pozwana wypowiedziała umowę z 19 stycznia 2015 r., nie usprawiedliwiała wypowiedzenia tej umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia.

Powoływanie się przez pozwaną na wypowiedź P. D., że domaga się od powódki wskazania innego agenta niż pełnomocnik powódki (Z. B.), ponieważ agent chce doprowadzić do zawarcia umowy z innym ubezpieczycielem, jako mającą usprawiedliwiać wypowiedzenie umowy z 19 stycznia 2015 r. bez zachowania terminów wypowiedzenia, nie mogło mieć znaczenia dla wyniku sprawy. Według pozwanej chodziło bowiem o zachowanie pełnomocnika powódki (Z. B.), jakie miało zaistnieć już po złożeniu oświadczenia o wypowiedzeniu umowy. Z tego względu nie mogło być przyczyną wypowiedzenia umowy z 19 stycznia 2015 r.

Dotychczasowe uwagi prowadzą do wniosku, że zarzut naruszenia art. 764^4 pkt 1 k.c. jest chybiony.

Według pozwanej, do naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. miało dojść także przez przyjęcie, że powódka wykazała dochodzone roszczenie co do zasady i wysokości w zakresie, w jakim powództwo zostało uwzględnione.

Przesłanka odnosząca się do nowego klienta, o jakiej mowa w art. 764^3 § 1 k.c., w sposób oczywisty jest spełniona, gdy w momencie zawarcia umowy agencyjnej dany klient nie pozostawał w żadnych relacjach z dającym zlecenie. Za nowego klienta może być uznany również taki klient, który w momencie zawierania umowy agencyjnej pozostawał już w relacjach handlowych z dającym zlecenie w zakresie określonych produktów, ale agent pośredniczył w zawarciu umowy z nim w zakresie innych produktów, z innej branży niż dotychczas nabywane dla klienta dającego zlecenie. Istotne w sprawie jest to, że umowa agencyjna z 2015 r. stanowiła kontynuację wcześniej nawiązanej współpracy przez strony procesu oraz pomiędzy powódką i poprzednikiem prawnym pozwanej. Wbrew uwadze Sądu Okręgowego, okolicznością niesporną między stronami nie było to, że strona powodowa od podstaw zbudowała całą bazę klientów pozwanej na obszarze swojej działalności. Pozwana już w odpowiedzi na pozew podniosła, że powódka nie wykazała omawianej przesłanki świadczenia wyrównawczego, to jest że w czasie trwania stosunku agencyjnego pozyskała nowego klienta, z którym dający zlecenie zawierał kolejne umowy już po wypowiedzeniu stosunku agencji. W tym kontekście strona pozwana podniosła w apelacji, że współpraca z powódką nie została nawiązana w taki sposób, że poprzednik prawny pozwanej nie miał klientów i dopiero powódka doprowadziła do tego, że poprzednik prawny pozwanej zawarł umowy z klientami pozyskanymi przez powódkę i tym samym byliby to klienci nowi. Pozwana podkreśliła, że Z. B., pełnomocnik powódki, za pomocą którego powódka prowadziła działalność agencyjną, był dyrektorem oddziału poprzednika prawnego pozwanej oraz że powódka budowała bazę klientów na podstawie portfela klientów poprzednika pozwanej, z którymi umowy były zawierane w dalszym ciągu, to jest także po nawiązaniu stosunku agencyjnego między powódką i poprzednikiem prawnym pozwanej oraz kontynuowaniu go z pozwaną. Świadek Z. B. przyznał, że w strukturze organizacyjnej poprzednika prawnego pozwanej pełnił funkcję dyrektora przedstawicielstwa i właśnie z uwagi na jej pełnienie nie mógł podjąć działalności gospodarczej, którą w tej sytuacji podjęła jego żona, to jest powódka, natomiast faktycznie to on, jako pełnomocnik powódki, prowadził działalność agencyjną i tak to funkcjonowało do zakończenia współpracy powódki z pozwaną (zeznanie świadka Z. B., k. 847). Wprawdzie świadek Z. B. zeznał też, że to on od podstaw zbudował bazę klientów, ale skoro funkcjonowało przedstawicielstwo poprzednika prawnego pozwanej, którym kierował właśnie mąż powódki, trudno przyjąć, że w tym czasie podmiot, który zajmował się ubezpieczeniami (poprzednik pozwanej) nie miał klientów. Nie wynika to zresztą także z zeznań świadka Z. B.. Trafnie więc pozwana zakwestionowała ustalenie o stworzeniu przez powódkę bazy klientów od podstaw. Zeznanie świadka Z. B. w tym przedmiocie nie zasługuje na wiarę, bowiem w świetle zasad doświadczenia życiowego trudno uznać, że ubezpieczyciel, w strukturze którego był dyrektorem przedstawicielstwa, nie miał klientów. W materiale sprawy nie ma też podstaw do ustalenia, że tych 177 podmiotów, które po ustaniu współpracy stron pozostało klientami pozwanej są nowymi klientami. Jak podniosłą pozwana, nie może być mowy, że

przejęła 177 klientów powódki, gdyż podmioty, o które chodzi, były klientami pozwanej przed ustaniem współpracy stron procesu, zaś powódka była pośrednikiem przy zawieraniu umów z nimi. Powódka nie wykazywała, że te podmioty nie były klientami poprzednika prawnego pozwanej zanim umowę agencyjną zawarła z poprzednikiem prawnym pozwanej i także z pozwaną. Dowodziła natomiast tego, że podmioty, o które chodzi, pozostały klientami pozwanej po ustaniu stosunku agencyjnego między stronami procesu. Nie ma więc podstaw do przyjęcia, jak uczynił to Sąd Okręgowy, że powódka (w jej imieniu Z. B.) na obszarze swojej działalności od podstaw zbudowała całą bazę klientów pozwanej. Na podstawie zebranego materiału dowodowego nie można ustalić, że klienci w liczbie 177, o których mowa w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, są klientami nowymi w rozumieniu art. 764^3 § 1 k.c. Odmiennie ustalając, Sąd Okręgowy oparł się na tym, że powódka podczas wieloletniej współpracy stron pozyskała dla pozwanej kilkuset nowych klientów. Nie ustalił jednak, a powódka tego nie dowodziła, że spośród tych kilkuset klientów te podmioty, które po ustaniu współpracy stron procesu pozostały klientami pozwanej, są klientami nowymi w rozumieniu art. 764^3 § 1 k.c. Powódka nie dowodziła też, że tych 177 podmiotów, gdyby w czasie zawarcia przez powódkę umowy agencyjnej z poprzednikiem pozwanej były już jego klientami w zakresie określonych produktów, że pośredniczyła w zawarciu z nimi umowy w zakresie innych produktów, z innej branży niż dotychczasowe z czasu sprzed zawarcia umowy agencyjnej z poprzednikiem pozwanej. Także ta okoliczność była bowiem poza przedmiotem dowodzenia przez powódkę. Inaczej mówiąc, z samego faktu, że współpraca stron (w tym powódki i poprzednika prawnego pozwanej) trwała około 20 lat oraz że w tym czasie powódka pozyskała kilkuset nowych klientów nie wynika, że właśnie ci klienci w liczbie 177, którzy pozostali klientami pozwanej po ustaniu współpracy stron procesu są klientami nowymi w rozumieniu art. 764^3 § 1 k.c. W efekcie powódka nie wykazała przesłanki zasądzenia świadczenia wyrównawczego, jaką jest pozyskanie nowych klientów w czasie trwania umowy agencyjnej.

W tej sytuacji zbędne są uwagi odnośnie do zarzutu koncentrującego się wokół przesłanki czerpania przez dającego zlecenie znaczne korzyści z umów z tymi 177 klientami, o których mowa w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku. Ta przesłanka (dalsze czerpanie znacznych korzyści z umów z nowymi klientami), wynikająca z art. 764^3 § 1 k.c., musi bowiem być spełniona obok tej, którą jest pozyskanie nowych klientów.

Ostatnia uwaga dotyczy także drugiej z przesłanek zasądzenia świadczenia wyrównawczego, jaką w myśl art. 764^3 § 1 k.c. jest doprowadzenie przez agenta do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Z art. 764^3 § 1 k.c. wynika bowiem, że także w razie doprowadzenia przez agenta do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami dający zlecenie musi dalej czerpać znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Mając to na względzie, trzeba stwierdzić, że w okolicznościach rozpoznawanej sprawy sama liczba klientów (177), którzy pozostali w stosunkach prawnych z pozwaną po wypowiedzeniu przez nią umowy z 19 stycznia 2015 r., nie jest wystarczającą podstawą do ustalenia, że powódka doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Sąd Apelacyjny podziela pogląd doktryny, że wzrost obrotów podlega badaniu w odniesieniu do każdego klienta z osobna, co wymagałoby porównania obrotów w relacji z danym klientem sprzed zawarcia umowy agencyjnej z okresem bezpośrednio poprzedzającym rozwiązanie umowy agencyjnej. Dotyczy to też stosunku prawnego stron procesu, niezależnie od tego jak długo trwał. Ten około 20-letni czas trwania stosunku agencyjnego, o który chodzi w niniejszej sprawie, a tym samym różne wartości umów (sum) ubezpieczenia oraz wiążących się z tym składek ubezpieczeniowych i prowizji, już tylko ze względu na odmienną rzeczywistość gospodarczą, w tym wartość pieniądza, w okresie przed nawiązaniem stosunku agencyjnego i bezpośrednio przed jego ustaniem dodatkowo wymagałby uwzględnienia przy ustalaniu, czy w następstwie działalności powódki doszło nie tylko do wzrostu obrotów pozwanej z dotychczasowymi klientami, ale czy wzrost ten był istotny. Żeby jednak te okoliczności uwzględnić przy dokonywaniu ustaleń faktycznych w niniejszej sprawie, powódka musiałby wykazać obroty z poszczególnymi klientami przed nawiązaniem stosunku agencyjnego z poprzednikiem pozwanej i bezpośrednio przez ustaniem tego stosunku, gdyby zastosowanie miała mieć przesłanka doprowadzenie przez agenta do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. To zaś nie nastąpiło.

Należy podkreślić, że zarówno pozyskanie przez agenta nowych klientów, jak i doprowadzenie przez niego do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami muszą być spełnione łącznie nie tylko z tym, że dający zlecenie czerpie

znaczne korzyści z umów z klientami, ale też z kolejną przesłanką, o jakiej mowa w art. 764^3 § 1 k.c. Przesłanką tą są względy słuszności, które w okolicznościach danego wypadku mają przemawiać za przysługiwaniem agentowi roszczenia wyrównawczego, zwłaszcza z uwagi na utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z nowymi klientami lub od umów z zawartych z tymi klientami, z którymi doprowadził do istotnego wzrostu obrotów. Zgodnie bowiem z art. 764^3 § 1 zdanie drugie k.c., roszczenie o świadczenie wyrównawcze przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności. W okolicznościach sprawy zbędne jest szczegółowe badanie, czy przesłanka ta zachodzi. Próba zmiany planu sprzedaży, która nie stała się przyczyną wypowiedzenia umowy z 19 stycznia 2015 r., niewątpliwie jest przejawem nieuprawnionego działania agenta w celu uzyskania od dającego zlecenie świadczeń pieniężnych ponad te, które miały odpowiadać stopniowi realizacji planu składek, którego ustalenie było zadaniem pozwanej, a nie powódki. Sąd Okręgowy wskazał, że to działanie powódki, choć nie było przyczyną wypowiedzenia umowy z 19 stycznia 2015 r., to jednak w istotny sposób zakłóciło współpracę między stronami, skutkując w zakresie zaufania pozwanej względem powódki. Nie może być ono ocenione inaczej niż nagannie. Trudno w tej sytuacji przyjąć bez dalszych ustaleń, że wystąpiła ostatnia z omawianych przesłanek, co wykluczył Sąd Okręgowy. O tyle jest to jednak nieistotne, że powódka nie wykazała podstawowych przesłanek roszczenia o świadczenie wyrównawcze, jakimi są przesłanka nowego klienta lub doprowadzenie przez agenta do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. W razie wykazania przez powódkę dwu ostatnio wskazanych przesłanek zachodziłaby potrzeba badania, czy pozwana czerpie nadal znaczne korzyści z jednymi bądź drugimi klientami i dopiero wykazanie, że tak jest wywołałoby konieczność ustalenia, czy względy słuszności przemawiają za uwzględnieniem powództwa (co do zasady i wysokości). W okolicznościach sprawy zbędne więc było dopuszczenie dowodu z przesłuchania J. D. w charakterze świadka, gdyż dowód został zgłoszony przez pozwaną w celu zaprzeczenia, że zachodzi przesłanka odnosząca się do względów słuszności.

Zatem zaskarżony wyrok podlegał zmianie na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. w części uwzględniającej powództwo przez jego oddalenie, co nakazywało zmianę postanowienia o kosztach procesu zawartego w zaskarżonym wyroku, stosownie do wyniku sprawy (art. 98 § 1 i 3 w związku z art. 99 k.p.c.). Na koszty procesu pozwanej w pierwszej instancji składa się wynagrodzenie pełnomocnika procesowego będącego radcą prawnym (§ 2 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych; tekst jednolity w Dz. U. z 2018 r. poz. 265 z późn. zm.) oraz opłata od dokumentu pełnomocnictwa.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono także na podstawie art. 98 § 1 i 3 w związku z art. 99 k.p.c., z uwagi na wynik sprawy w drugiej instancji oraz koszty poniesione przez pozwaną w postępowaniu apelacyjnym (opłata od apelacji oraz wynagrodzenie pełnomocnika procesowego będącego radcą prawnym – § 7 pkt 7 w związku z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych).