

UZASADNIENIE

Powód (...) Sp. z o.o. w Ś. (po zmianie firmy (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Ś.) wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) Spółki Akcyjnej w W. kwoty 48 605 zł tytułem świadczenia wyrównawczego w związku z zawarciem i rozwiązaniem umowy agencyjnej z dnia 10 października 2003 r.

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 10 października 2003 r. pomiędzy powodem jako agentem a pozwanym jako dającym zlecenie zawarta została umowa agencyjna. Na jej podstawie powód pośredniczył w zawieraniu umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem inwestycyjnym M. (...) oraz M. (...). Oba produkty to forma długotrwałej inwestycji kapitału w fundusze inwestycyjne na określony czas. Pozwany podjął działania w celu przeszkolenia agentów powoda odnośnie wskazanych produktów, przygotowywał materiały, prezentacje, prowadził szkolenia, wybranej grupy pracowników powoda, którzy później przeprowadzali szkolenie pozostałych agentów. Pozwany dokonał rejestracji w Komisji Nadzoru. (...) 293 agentów powoda. Pozwany dla tych osób musiał przygotować materiały reklamowe, formularze umów, ogólnych warunków, listy funduszy, wnioski. Pismem z dnia 18 stycznia 2007 r. pozwany wypowiedział umowę z zachowaniem trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia.

W okresie trwania umowy powód doprowadził do zawarcia łącznie 86 polis, spośród tych dwóch produktów, w tym 13 polis (...) letnich. Sprzedaż ta w stosunku do innych agentów pozwanego była bardzo mała – kilka polis miesięcznie, w większości miesięcy nie odnotowano w ogóle sprzedaży, przy miesięcznych wynikach niektórych agentów kilkudziesięciu a nawet do ponad 200 polis i to przy mniejszym potencjale osobowym agentów.

Spośród zawartych umów na 30 kwietnia 2007 r. aktywnych było 58 umów, zakończonych było zaś 28. W 2009 r. stan utrzymanych polis wyniósł 45, zaś w 2012 r. 27 polis. Największa część prowizji uzyskiwanej przez powoda szacowana była według pierwszorocznej składki na poziomie 97 % tej składki. Późniejsze prowizje za obsługę to około 0,4 %. Łącznie suma zapłaconych składek ubezpieczeniowych z owych umów przez klientów to kwota 1 761 949,07 zł. Strata pozwanego z tytułu umów zakończonych przed rozwiązaniem umowy wyniosła 36 126,29 zł. Ponadto po dacie rozwiązania umowy z powodem zakończone zostały 31 umowy. Składka przypadająca na te umowy wynosiła 741 740,17 zł zaś zysk pozwanego wyniósł tutaj 60 056,53 zł. Umowy, które nadal obowiązują przyniosły pozwanemu zysk w kwocie 104 771,92 zł. Na obowiązujące umowy została utworzona rezerwa matematyczna i szkodowa w łącznej kwocie 512 419,96 zł. Razem korzyść pozwanego z tytułu umów zakończonych to kwota 23 930,25 zł (- 36 126,29 zł + 60 056,53 zł). Powód zaś uzyskał prowizję 150 492,14 zł. W konsekwencji wynik brutto dochodu przed opodatkowaniem, który uzyskał pozwany po potrąceniu prowizji wypłaconych powodowi na dzień 31 grudnia 2012 r. to kwota 128 702,17 zł

Spośród klientów pozyskanych przez powoda tylko trzech zawarło z pozwanym inne umowy ubezpieczenia.

Powołany wyżej stan faktyczny sąd ustalił w oparciu o następujące dokumenty i wydruki – umowę agencyjną (k. 28 – 41), wypowiedzenie (k. 42). OWU (k. 162 – 184), wyniki sprzedaży (k. 224 – 278), które nie budziły wątpliwości co do wiarygodności. Ponadto w oparciu o zeznania świadków M. M. – k. 309 – 311, N. S. – k. 421 - 425, dowód z przesłuchania stron – k. 454 – 460, które co do zasady były spójne odnośnie okoliczności faktycznych wskazanych powyżej.

Istotne znaczenie dla sprawy miał dowód z opinii biegłego w zakresie wskazanym w postanowieniu z dnia 31 grudnia 2012 r. i uzupełnionym następnie postanowieniem z dnia 12 września 2012 r. (k. 482 – 497, 530 – 532, 551 – 581). Opinia biegłej U. P. jest w pełni wiarygodna, logiczna, konsekwentna w sposób przekonywujący uzasadniona. Biegła w sposób przejrzysty przedstawiła poszczególne wyniki finansowe powołując się na określone źródła i dane. Wszelkie

wątpliwości wyjaśniła w opinii uzupełniającej i ustnej. Sąd nie znalazł podstaw do przyjęcia, iż opinia zawiera jakies nieścisłości.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo jako niezasadne podlegało oddaleniu w całości.

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

R. legis wskazanego uregulowania wynika z tego, iż po wygaśnięciu umowy dający zlecenie uzyskuje nadal wymierne korzyści z działalności agenta czy to ze zdobytej klienteli, wyrobionych stosunków, reputacji tzw. goodwill (tak: Ewa Rott – Pietrzyk, Komentarz, Zakamycze 2001 r.). Wreszcie zwrócić należy uwagę na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, OSNC 2012/4/51, zgodnie z którym były agent jako powód powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan "znaczących korzyści" dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Samo wykazanie grupy klientów pozyskanych dzięki aktywności agenta nie może jeszcze świadczyć o tym że zachodzi przesłanka uzyskania "znaczących korzyści", jednakże przy wykazaniu przez powoda innych jeszcze elementów komponujących taki stan rzeczy istniałaby możliwość posłużenia się odpowiednimi domniemaniami faktycznymi (np. szeroki, ustabilizowany krąg klienteli pozyskanej dla dającego zlecenie może wskazywać na uzyskiwanie określonych korzyści przez ten podmiot).

Zgodzić się przy tym należy także z poglądem K. S. – K., Glosa do wyroku SN z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, Glosa 2006/4/44, która upatruje znaczących korzyści także w tym, gdy liczba zawartych umów przez agenta w trakcie trwania umowy będzie znacząco wyższa niż średnia liczby umów przypadająca na przeciętnego agenta w tym czasie. Decyduje tu też specyfika działalności tych zlecających.

Uwagi te o charakterze ogólnym wskazują na to, iż świadczenie wyrównawcze nie jest immanentnie związane z rozwiązaniem umowy agencyjnej. Nie w każdym przypadku rozwiązania umowy, agent, który zdobył jakichś klientów ma prawo do świadczenia wyrównawczego. Ustawodawca jako jedną z koniecznych przesłanek wskazuje na względy słuszności, na co mają wskazywać wszystkie okoliczności.

Biorąc pod uwagę w zasadzie niesporny stan faktyczny w niniejszej sprawie trudno przyjąć, iż zaszyły przesłanki z art. 7643 § 1 k.c. Oczywiście powód pozyskał w ramach mowy nowych klientów, jednak trudno uznać, iż baza 86 klientów, z których na dzień 31 grudnia 2012 r. pozostało 27 to stworzenie jakiejś istotnej bazy, czy też renomy, zdobycie określonej pozycji rynkowej. Także porównanie liczby klientów zdobytych przez innych agentów daje podstawę do przyjęcia, iż efekt działania powoda nie jest znaczący dla pozwanego, ani też nie stanowi jakiegoś stałego składnika jego przedsiębiorstwa. Warto zwrócić uwagę w tym miejscu na zestawienie wyników sprzedaży przedstawione przez powoda, jak również zeznania świadka N. S., która wskazała na wyniki innych agentów na poziomie kilkuset polis w miesiącu. Powód, biorąc pod uwagę jego potencjał (około 300 agentów) i liczbę sprzedawanych produktów w poszczególnych miesiącach (kilka polis albo wcale) nie przejawiał większej aktywności w zdobywaniu klientów. Taka liczba agentów powoda, pomijając nawet ewentualne koszty szkoleń początkowych, musiała się wiązać dla pozwanego chociażby ze zwiększonym nakładem dystrybucji materiałów koniecznych do zawarcia umów z klientami. Zwrócić należy uwagę na to, iż to pozwany podjął działania w celu rejestracji agentów pozwanego w Komisji Nadzoru Finansowego. Wreszcie należy wskazać na specyfikę sprzedawanych produktów, co również przesądza nie tylko o dochodach, ale także o prognozach korzystania z klientów. Zgodzić się należy z pozwanym, iż na rynku polskim nie ma praktyki posiadania kilku polis na życie przez tego samego klienta i oferując jedną grupę produktową pozwany nie czerpie korzyści ze sprzedaży innych produktów na rzecz tych samych klientów (k. 459). Dodać należy w tym miejscu,

iż tym bardziej ma to zastosowanie w przypadku formy inwestycji, a taką rolę de facto wskazane produkty pełniły. Klienci decydując się na inwestycję pieniędzy u danego ubezpieczyciela z reguły nie decydują się na inne produkty tego typu. Potwierdza to także opinia biegłej, która wskazała, że tylko trzech klientów zawarli nowe umowy.

Wreszcie zwrócić należy uwagę na korzyści uzyskane przez powoda i pozwanego. Oczywiście nie można brać tu pod uwagę składki jako dochodu, albowiem ta jest inwestowana i zwracana później jako świadczenie ubezpieczeniowe po upływie określonego czasu. Dla pozwanego korzyścią był dochód z rozwiązania umów ubezpieczenia przed terminem, jak też różnego rodzaju opłaty. Dochód pozwanego dotychczas wyniósł 128 702,17 zł po potrąceniu prowizji na rzecz powoda. Wprawdzie jeszcze 27 polis jest aktywnych, ale trudno spodziewać się z nich jakichś nadzwyczajnych korzyści biorąc pod uwagę średni dochód z około 70 % polis. Przy prowizjach powoda 150 492,14 zł nie można uznać, iż pozwany czerpie jakieś znaczne korzyści z działań powoda. Oczywiście należałoby jeszcze uwzględnić koszty powoda, jednakże kwoty te oddają pewien szacunek korzyści obu stron, pewną skalę korzyści i ich porównania. Oczywiście jest, iż umowa agencyjna zawierana jest aby jedna i druga strona odniosła korzyść z prowadzonej działalności gospodarczej. Jednakże z całą pewnością świadczenie wyrównawcze nie może być przyznane, gdy korzyści te równoważą się, są porównywalne.

Istotnym elementem jest też tzw. „upadalność” polis, która w przypadku zawartych za pośrednictwem powoda umów jest dość widoczna – przy umowach długoterminowych ich rozwiązanie przed terminem. Oczywiście nie zawsze powodem decyzji klienta jest tu bierność agenta, ale „upadalność” świadczy o potencjale klienteli tj. o tym, iż nie jest to jakiś stały składnik przedsiębiorstwa.

Ponadto ewentualna utrata prowizji powoda dotyczyłaby tylko niewielkich kwot w stosunku do uzyskanych już prowizji tj. 0,4 % za obsługę.

Powyższe wywody wskazują na to, iż za przyznaniem świadczenia wyrównawczego nie przemawiają zasady słuszności. Powód nie przejawiał jakiegoś szczególnego zaangażowania w tworzeniu owego goodwill pozwanego. Domaganie się zaś zapłaty dodatkowej średniorocznej prowizji przy już uzyskanych prowizjach i równoważnym do prowizji dochodzie pozwanego, kłóciłoby się z owymi zasadami. Świadczenie wyrównawcze przysługuje zgodnie ze wskazanym przepisem art. 7643 § 1 k.c. w szczególnych sytuacjach, warto wskazać, iż przy szczególnych osiągnięciach agenta, nie zaś w przypadku typowej współpracy i zwykłych korzyści.

Mając na względzie powyższe powództwo jako niezasadne podlegało w całości oddaleniu.

O kosztach sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c.

Pozwany wygrał w całości sprawę i na należne mu od powoda koszty złożyły się koszty zastępstwa procesowego według stawki minimalnej za każdą instancję oddzielnie, w tym po ponownym rozpoznaniu sprawy wraz z opłatą skarbową od pełnomocnictwa (2400 zł + 1200 zł + 2400 zł + 17 zł).

W pkt III sąd orzekł na podstawie art. 113 Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych.

ZARZĄDZENIE

(...)