

Wyrok z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05

1. Wyłącznie do sądów krajowych, przed którymi toczy się postępowanie, należy ocena konieczności przedstawienia pytania wstępnego na podstawie art. 234 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z dnia 25 marca 1957 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864 - załącznik). Europejski Trybunał Sprawiedliwości może na tej podstawie rozstrzygać wątpliwości dotyczące ważności lub wykładni prawa wspólnotowego, nie ma natomiast kompetencji do rozstrzygania o zgodności prawa krajowego z prawem wspólnotowym.

2. Dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego, o którym mowa w art. 764³ k.c., nie wystarcza samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, lecz konieczne jest ustalenie, że dający zlecenie nadal czerpie korzyści z tego tytułu.

Sędzia SN Marian Kocon (przewodniczący)

Sędzia SN Teresa Bielska-Sobkowicz (sprawozdawca)

Sędzia SN Tadeusz Żyznowski

Sąd Najwyższy w sprawie z powództwa Elżbiety D. przeciwko Towarzystwu Ubezpieczeń na Życie "I.N.-N.P." S.A. w W. o zapłatę, po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 8 listopada 2005 r. kasacji powódki od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 21 października 2004 r.

uchylił zaskarżony wyrok i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu w Warszawie, pozostawiając temu sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

Wyrokiem z dnia 2 grudnia 2003 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo Elżbiety D. przeciwko Towarzystwu Ubezpieczeń na Życie "I.N.-N.P." S.A. w W. o zapłatę kwoty 35 064,50 zł z ustawowymi odsetkami tytułem

świadczenia wyrównawczego oraz umorzył postępowanie w zakresie cofniętej przez powódkę części pozwu.

Z ustaleń wynika, że strony łączyły umowy agencyjne zawarte na czas nieokreślony w dniach 17 października 1995 r., 11 czerwca 2001 r. oraz 1 grudnia 2001 r. Na podstawie tych umów powódka, jako agent ubezpieczeniowy, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, zobowiązała się do wykonywania na terenie Polski czynności z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego w imieniu i na rzecz pozwanego. Agentowi ubezpieczeniowemu przysługiwało wynagrodzenie prowizyjne od umów zawartych za jego pośrednictwem. W dniu 4 grudnia 2001 r. rozwiązano z powódką w formie pisemnej umowę agencyjną, a jako przyczynę rozwiązania umowy pozwany wskazał niezadowalające wyniki pracy, powódka bowiem w ciągu 9 miesięcy pozyskała tylko 9 klientów. Okres wypowiedzenia upłynął z dniem 3 marca 2002 r.

W okresie współpracy z pozwanym powódka pozyskała 156 klientów. W czasie obowiązywania umowy agencyjnej 31 klientów rozwiązało umowę ubezpieczenia, a po zakończeniu pracy powódki 25 klientów zrezygnowało z umowy. Powódka obsługiwała klientów wyłącznie przez nią pozyskanych. W połowie 2000 r. uzyskała u pozwanego tytuł specjalisty przyznawany agentom, których produkcja własna przekroczyła 350 000 zł; było to wyróżnienie przyznawane najbardziej aktywnym i rzetelnie pracującym agentom.

Z polis własnych powódki oraz z raportów prowizyjnych wynika, że w okresie od marca 1997 r. do marca 2002 r. uzyskała łącznie prowizję w wysokości 175 322,49 zł. Średnie roczne wynagrodzenie wynosiło 35 064,50 zł i tej kwoty dochodziła pozwem.

Powódka oparła roszczenie na art. 764³ k.c. (...), nie uchybiając terminowi wynikającemu z treści art. 764³ § 5 k.c.

Sąd Okręgowy uznał, że nabycie roszczenia o świadczenie wyrównawcze jest uzależnione od spełnienia przesłanek określonych w art. 764³ k.c., których istnienie w myśl art. 6 k.c. powinien wykazać agent.

Przesłanką świadczenia wyrównawczego jest pozyskanie przez agenta nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Pomędzy działalnością agenta w czasie trwania umowy agencyjnej a znacznymi korzyściami czerpanymi przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy powinien istnieć związek przyczynowy. Agent powinien

wykazać, że podejmowane przez niego czynności pośrednictwa doprowadziły do efektywnego kontynuowania kontaktów gospodarczych z klientami pozyskanymi przez agenta oraz że po rozwiązaniu umowy agencyjnej dający zlecenie czerpie z tych umów znaczne korzyści.

Sąd Okręgowy rozważał, czy w przypadku powódki zostały spełnione te wymogi oraz czy istnieją względy słuszności przemawiające za przyznaniem świadczenia wyrównawczego. W tym celu Sąd Okręgowy przeanalizował wyniki pracy powódki i możliwe efekty tej pracy w przyszłości dla dającego zlecenie. W ocenie Sądu pierwszej instancji, powódka pozyskała w okresie swej pracy dla pozwanego nowych klientów, lecz nie ma podstaw do twierdzenia, że pozwany nadal czerpie z tych umów znaczne korzyści. Powódka otrzymała wszystkie prowizje od zawartych umów, które przysługiwały jej do chwili rozwiązania umowy agencyjnej. Wykazała tylko, ile umów zawarła i jakie wynagrodzenie uzyskała z umowy agencyjnej w ostatnich pięciu latach, nie ma zatem, zdaniem Sądu Okręgowego, podstaw do żądania świadczenia wyrównawczego na mocy art. 764³ § 1 k.c.

Wyrokiem z dnia 21 października 2004 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację powódki, podzielając stanowisko Sądu Okręgowego odnośnie do poczynionych ustaleń faktycznych i oceny prawnej, które przyjął za własne.

Wyrok Sądu Apelacyjnego zaskarżyła powódka kasacją opartą na obu podstawach określonych w art. 393¹ k.p.c. W ramach pierwszej z nich zarzuciła naruszenie art. 764 k.c. przez błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że korzyści czerpane przez pozwanego z umów zawartych przez powódkę nie są znaczne, natomiast w ramach drugiej zarzuciła naruszenie art. 233 § 1, art. 328 § 2, art. 382 i 385 k.p.c. przez przyjęcie, że nie wykazała, iż pozwany czerpał z zawartych z nią umów. Wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

W kasacji zawarty został wniosek o rozważenie, czy art. 764³ § 1 k.c. oraz nowelizacja kodeksu cywilnego, dotycząca umowy agencyjnej, polegająca na przyznaniu prawa do świadczenia wyrównawczego, jest należyтым wypełnieniem 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 (Dz.Urz. UE L 382 z

dnia 31 grudnia 1986 r., s. 17), oraz czy pozostawienie bez rozwinięcia pojęcia "znaczących korzyści" służy prawu i wystarczająco zabezpiecza interesy agentów. W ocenie skarżącego, celowe jest skierowanie do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości pytania prawnego, dotyczącego wykładni art. 17 dyrektywy, a także dla wyjaśnienia, czy treść art. 764³ k.c. czyni zadość wymogom tej dyrektywy.

Odnosząc się do tego wniosku, należy zwrócić uwagę, że wyłącznie do sądów krajowych, przed którymi toczy się spór i które ponoszą odpowiedzialność za orzeczenie, należy ocena konieczności uzyskania orzeczenia wstępnego na podstawie art. 234 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską z dnia 25 marca 1957 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864 - załącznik – dalej: "TWE") celem umożliwienia wydania przez te sądy wyroku. Europejski Trybunał Sprawiedliwości może na tej podstawie rozstrzygać wątpliwości dotyczące ważności bądź wykładni prawa wspólnotowego, nie posiada natomiast kompetencji do rozstrzygnięcia w postępowaniu wywołanym przedstawieniem przez sąd krajowy pytania prejudycjalnego o zgodności prawa krajowego z prawem wspólnotowym. Kierowanie zatem pytania, czy art. 764³ k.c. implementuje w sposób prawidłowy postanowienia dyrektywy, nie jest możliwe.

Rozważając zaś potrzebę korzystania z uprawnienia, o jakim mowa w art. 234 TWE, w celu rozstrzygnięcia wątpliwości odnoszących się do wykładni art. 17 dyrektywy, że zgodnie z art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy, przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i o ile pozyskał on dla zleceniodawcy nowych klientów lub znacznie zwiększył wielkość obrotów handlowych z istniejącymi klientami, a zleceniodawca z tytułu transakcji z tymi klientami czerpie nadal znaczne korzyści, oraz gdy zapłata takiego świadczenia wyrównawczego przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, w szczególności prowizji utraconych z tytułu transakcji z tymi klientami, jest zgodna z zasadami słuszności. Dyrektywa nie precyzuje kryteriów, które powinny być uwzględniane przez sądy krajowe przy ocenie, czy zleceniodawca czerpie „znaczne korzyści”, nie znaczy to jednak, że obowiązkiem krajów członkowskich wprowadzających tę dyrektywę do krajowego porządku prawnego było doprecyzowanie tego pojęcia, przeciwnie, można twierdzić, że chodziło o stworzenie dla sądów krajowych elastycznego mechanizmu przyznawania świadczeń wyrównawczych, przy uwzględnieniu okoliczności konkretnej sprawy. Nadawanie konkretnej treści niedookreślonym pojęciom prawnym jest elementem tzw. prawa sędziowskiego, umożliwiającego podjęcie

trafnej decyzji w indywidualnej sprawie, po wszechstronnym rozważeniu jej okoliczności. Rozwiązanie zastosowane w dyrektywie przejęte zostało z prawa niemieckiego (§ 89b niemieckiego kodeksu handlowego), a wypracowana przez sądy tego państwa praktyka orzecznicza znajduje szerokie zastosowanie przy wykładni pojęcia „znaczne korzyści” przez instytucje wspólnotowe i polecana jest sądom innych państw członkowskich w przedstawionym przez Komisję w dniu 23 lipca 1996 r. raporcie dotyczącym stosowania art. 17 dyrektywy.

Regulacja zawarta w art. 764³ k.c., przejmująca konstrukcję świadczenia wyrównawczego, jest niemal wiernym powtórzeniem art. 17 dyrektywy. Orzecznictwo sądów polskich nie wykształciło dotychczas kryteriów precyzujących pojęcie „znaczne korzyści”. W doktrynie podjęto natomiast próby wyjaśnienia tego pojęcia i przedstawiono rozstrzygnięcia sądów innych państw, w szczególności sądów niemieckich, które – jak wynika ze wskazanego wyżej raportu – nie może być pomijane przy wykładni przepisów krajowych.

Wskazywane w literaturze kryteria „znaczných korzyści” to m.in. korzystanie przez dającego zlecenie za zdobytej przez agenta klienteli, wyrobionych stosunków czy reputacji, na którą zapracował także agent (*goodwill*), prognozę przyszłych umów, oczekiwaną ich realność i spodziewaną wartość przedmiotu z chwili rozwiązania umowy. Pojęcie to rozumiane jest jako możliwość czerpania zysków z transakcji zawieranych ze stałymi klientami pozyskanymi przez agenta. Wbrew ocenie Sądu Apelacyjnego, nie chodzi zatem o korzyści szczególne, wyższe od normalnych, jakie uzyskuje przedsiębiorca. Ocena omawianego pojęcia nie może nie uwzględniać charakteru przedsiębiorstwa dającego zlecenie, a zwłaszcza takiego przedsiębiorstwa, którego zyski opierają się na pracy wielu agentów, z których żaden nie jest w stanie wypracować korzyści wyższych niż normalnie osiągniętych przez przedsiębiorstwo. Pozwana spółka ubezpieczeniowa zawiera umowy ubezpieczenia z tysiącami klientów, pozyskanych przez wielu agentów. W skali całego przedsiębiorstwa liczba 100 klientów pozyskanych przez powódkę, z którymi pozwany nadal pozostaje w stosunku zobowiązaniowym, nie może być postrzegana jako znaczna, jednak niewątpliwie tych 100 klientów także tworzy wartość przedsiębiorstwa, a zyski czerpane z umów zawartych z nimi dają wymierną, długoletnią korzyść, co nie może pozostać bez znaczenia przy ocenie, czy spełnione zostały przesłanki określone w art. 764³ k.c. Trzeba też zwrócić uwagę, że dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego nie

wystarczy samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, konieczne jest bowiem ustalenie, że dający zlecenie nadal z tego tytułu czerpie korzyści.

Przepis art. 764³ k.c. zawiera też nakaz rozważenia, czy zasądzenie na rzecz agenta świadczenia wyrównawczego uzasadnione jest względami słuszności. Oznacza to, że świadczenie wyrównawcze nie ma charakteru powszechnego i nie należy się w każdym wypadku, w jakim rozwiązano z agentem umowę. Poprzestanie jednak na ustaleniu, że w ostatnim roku obowiązywania umowy skarżąca pozyskała tylko 9 nowych klientów, jak to uczyniły orzekające w sprawie Sądy, nie może być uznane za wystarczające bez wyjaśnienia, jakie korzyści przynoszą umowy z nimi zawarte, a także przyczyn, które spowodowały spadek liczby zawieranych umów. Nie chodzi przy tym o okoliczności dotyczące agenta osobiście, jak wiek, sytuacja zdrowotna czy rodzinna itp., ale o okoliczności ściśle związane z umową agencyjną. Należy mieć zatem na względzie, czy biorąc pod uwagę środki, jakimi dysponował agent, mógł realnie spowodować pozyskanie nowych klientów. Pomocne okazać się może porównanie wyników pracy agenta z innymi agentami, wykonującymi podobne czynności, współdziałającymi z dającym zlecenie na porównywalnych zasadach. Należy wspomnieć, że ciężar wykazania, iż względami słuszności przemawiają przeciwko zasądzeniu świadczenia wyrównawczego, spoczywa na pozwanym, podczas gdy rzeczą skarżącej jest wykazanie okoliczności świadczących na jej rzecz, a więc przesłanek pozytywnych.

Jeżeli chodzi o wysokość ewentualnego świadczenia wyrównawczego, to wbrew stanowisku skarżącej, nie sprowadza się ona do kwoty odpowiadającej średniej prowizji uzyskanej przez nią w okresie ostatnich pięciu lat trwania umowy, gdyż średnia ta wyznacza maksymalny pułap świadczenia. Określenie wysokości świadczenia może nasuwać trudności. Odwołać się należy do praktyki sądów niemieckich, które wysokość tę ustalają, biorąc pod uwagę prowizję od umów zawartych z nowymi klientami uzyskaną w ciągu ostatnich 12 miesięcy, przewidywany okres uzyskiwania korzyści przez dającego zlecenie, procentowy wskaźnik migracji klientów, sumę prowizji utraconych w każdym roku po rozwiązaniu umowy i porównują z górną granicą, stanowiącą wysokość średniego rocznego wynagrodzenia agenta w okresie trwania umowy. Wyliczenie należnego świadczenia może wymagać wiadomości specjalnych.

Powyższa uwaga stanowi o trafności podnoszonego w ramach drugiej podstawy kasacyjnej zarzutu naruszenia art. 233 § 1 i art. 382 k.p.c. Uznanie przez

Sąd Apelacyjny, że nieuwzględnienie wniosku o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego było zasadne, gdyż wyliczenie średniej prowizji z okresu trwania umowy nie stanowi trudności, oznacza, że ustalenia faktyczne nie zostały oparte na wszechstronnym rozważeniu materiału sprawy, skoro poza tym materiałem pozostała istotna dla rozstrzygnięcia kwestia wysokości świadczenia wyrównawczego. Nie są natomiast zasadne zarzuty naruszenia art. 328 § 2 i art. 385 k.p.c. Uzasadnienie zaskarżonego wyroku sporządzone zostało w sposób umożliwiający kontrolę kasacyjną, oddalenie zaś apelacji uznanej przez Sąd drugiej instancji za niezasadną nie narusza art. 385 k.p.c. Poza hipotezą tego przepisu pozostaje fakt, że materiał sprawy nie dostarczył podstaw do dokonania wystarczających ustaleń faktycznych.

Wobec powyższego Sąd Najwyższy orzekł, jak w sentencji (art. 393¹² k.p.c.).

