

Sygn. akt: I C 755/18

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 lipca 2019 r.

Sąd Okręgowy w Nowym Sączu I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSO Małgorzata Franczak-Opiela

Protokolant: prot. sąd. Katarzyna Kulpa

po rozpoznaniu w dniu 11 lipca 2019 r. w Nowym Sączu na rozprawie

sprawy z powództwa (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.

przeciwko J. W. (1)

o zapłatę

I. zasądza od pozwanego J. W. (1) na rzecz powoda (...) sp. z o.o. w W. kwotę 4.837,62 zł (cztery tysiące osiemset trzydzieści siedem złotych i sześćdziesiąt dwa grosze) wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 17 lipca 2018 roku do dnia zapłaty,

II. w pozostałym zakresie powództwo oddala,

III. nakazuje pobrać od powoda (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz Skarbu Państwa - Sądu Okręgowego w Nowym Sączu kwotę 371,09 zł (trzysta siedemdziesiąt jeden złotych i dziewięć groszy) tytułem wydatków tymczasowo poniesionych przez Skarb Państwa,

IV. zasądza od pozwanego na rzecz powoda kwotę 242 zł (dwieście czterdzieści dwa złote) tytułem zwrotu kosztów postępowania,

V. zasądza od powoda na rzecz pozwanego kwotę 21.617 zł (dwadzieścia jeden tysięcy sześćset siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego,

VI. wyrokowi w punkcie I nadaje rygor natychmiastowej wykonalności.

Sygn. akt C 755/18

UZASADNIENIE

wyroku z dnia 18 lipca 2019 roku

Strona powodowa (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. domagała się zasądzenia od pozwanego J. W. (1) kwoty 1.141.204,46 zł wraz ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia wniesie pozwu do dnia zapłaty, zasądzenia na jej rzecz zwrotu kosztów sądowych oraz kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Motywuując żądanie strona powodowa podniosła, że łączyła ją z pozwanym umowa o świadczenie usług, na podstawie której pozwany pełnił obowiązki dyrektora oddziału przedstawicieli wykonujących czynności agencyjne. Pozwany na mocy tej umowy, a dokładniej załącznika dotyczącego zasad wynagradzania dyrektora oddziału miał obowiązek zwrócić wypłacone przez stronę powodową z góry wynagrodzenie oraz premie wynikowe w przypadku, gdy umowy ubezpieczenia, do których zawarcia doprowadzili przedstawiciele wchodzący w skład oddziału pozwanego zostaną wypowiedziane przez klientów lub rozwiązane na skutek braku zapłaty składek. Pozwany od czerwca 2015r.

wykonywał umowę nierzetelnie, rażąco naruszając zasady współpracy ustalone w umowie. Zgodnie z umową pozwany miał bowiem m.in. stale monitorować wykonywanie czynności agencyjnych przedstawicieli ze swojej grupy oraz podejmować skuteczne czynności zmierzające do poprawy wskaźników utrzymania portfela umów przedstawicieli, zapewnić rzetelność i poprawność świadczenia przez nich usług tj. czynności agencyjnych, a także wnioskować o rozwiązanie umów z przedstawicielami w każdym przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w wykonywaniu przez przedstawicieli obowiązków, w szczególności w zakresie zawierania i obsługi umów, skutkującej rozwiązaniem umów przez klientów. Tymczasem większość umów, do których zawarcia doprowadzili przedstawiciele wchodzący w skład oddziału pozwanego zostało rozwiązanych w pierwszym roku ich obowiązywania (w przypadku części przedstawicieli nawet wszystkie umowy zawarte za ich pośrednictwem). Klienci pozyskani przez przedstawicieli z oddziału pozwanego masowo rezygnowali z kontynuowania umów. Zdaniem strony powodowej przedstawiciele z oddziału pozwanego celowo doprowadzili ją do niekorzystnego rozporządzenia majątkiem, pozyskując klientów, którzy zawierali je tylko dla pozoru, skoro niemal wszyscy w niedługim czasie po wypłaceniu pozwanemu wynagrodzenia rezygnowali z opłaty składek na skutek czego umowy z nimi ulegały rozwiązaniu. Pozwany nie zapobiegł temu procederowi, ponieważ sam otrzymywał od strony powodowej wynagrodzenie wynoszące 20 % wynagrodzenia przedstawicieli wchodzących w skład jego oddziału oraz 10% premię wynikową opartą m.in. na wynikach sprzedaży oddziału. Nie dochodziło tym samym do realizacji gospodarczego celu, który uzasadniał wypłatę pozwanemu wynagrodzenia. Pozwany jako dyrektor oddziału nadzorował przedstawicieli w oddziale w K., którzy nie zwrócili stronie powodowej nienależnego wynagrodzenia. W stosunku do części tych osób strona powodowa już złożyła do prokuratury zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia oszustwa z art. 286 k.k. Strona powodowa dodała, że pozwany poręczył spłatę wierzytelności, które jej przysługiwały od członków grupy pozwanego z tytułu należnych do zwrotu i niespłaconych przez nich wynagrodzeń i premii wynikowych - do wysokości 50% ww. kwot. Poręczenie obejmowało zobowiązania agentów: M. B. (1), D. S., K. S. (1), J. K., P. G. (1), P. D. (1), A. M. (1), Ł. K. (1) na łączną kwotę 1.634.923,67 zł, zaś poręczenie ich spłaty przez pozwanego obowiązywało do kwoty 817.461,84 zł (czyli 50%). Natomiast suma nienależnych wynagrodzeń zapłaconych na rzecz pozwanego i przypadających do spłaty na rzecz strony powodowej wynosi 4 837,62 zł, zaś suma premii wynikowych przypadających do zwrotu przez pozwanego wynosi 318 905 zł – co stanowi łącznie kwotę 323 742,62 zł. Strona powodowa zaznaczyła, że rozwiązała z pozwanym umowę o świadczenie usług ze skutkiem natychmiastowym. Dochodzone pozwem roszczenia dotyczą wierzytelności osób, które zawarły umowy ubezpieczenia w okresie od czerwca 2015 do 2017 roku. Według strony powodowej istnieje kilka jednoczesnych podstaw prawnych dochodzenia wierzytelności i są nimi: postanowienia umowy stron ustalające zasady zwrotu wynagrodzenia i premii, art. 471 k.c. w związku z nienależytym wykonaniem umowy przez pozwanego, art. 410 k.c. bowiem dochodzone świadczenie jest pozwanemu nienależne skoro zamierzony cel świadczenia powoda nie został osiągnięty (znaczna część umów zawartych przy udziale nadzorowanego przez niego oddziału przedstawicieli nie została utrzymana w mocy), a także art. 5 k.c. bowiem zatrzymanie przez pozwanego kwot wypłaconych byłoby sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, powodowałoby nieuzasadnione wzbogacenie pozwanego, naruszałoby zasady sprawiedliwości społecznej, wprowadzając przyzwolenie na działania bezprawne, nieetyczne i niemoralne, zaprzeczające ekwiwalentności świadczeń stron, działania naruszające dobre obyczaje, zasadę lojalności wobec drugiej strony umowy, działania z premedytacją naruszające interes drugiej strony umowy, działania zapewniające sobie nieuczciwie świadczenia niewspółmierne do świadczeń pozwanego, o nieusprawiedliwionej dysproporcji na rzecz pozwanego. Żądanie odsetek strona powodowa oparła na treści art. 455 i 481 k.c.

Pozwany w odpowiedzi na pozew wniósł o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu w tym kosztów zastępstwa procesowego w podwójnej stawce taryfowej. Pozwany przyznał, że pełnił funkcję dyrektora oddziału. Pozwany zarzucił, że podstawą żądania zwrotu kwot wskazanych w pozwie są umowy stron ustalające zasady zwrotu na rzecz strony powodowej wynagrodzenia i premii bez wskazania tych umów i ich konkretnych zapisów. Ponadto strona powodowa w dowolny i jednostronny sposób określiła wysokości żądanych kwot bez możliwości ich weryfikacji. Pozwany zakwestionował też, że przedstawiciele jego oddziału zawierali fikcyjne umowy i uzyskali w ten sposób nienależne wynagrodzenie. Zdaniem pozwanego porozumienia wymienione w pozwie mające dowodzić udzielenia poręczenia przez niego za zobowiązania finansowe agentów do kwoty 817.461,84 zł są nieważne w związku z treścią art. 109 kc. i art.58 kc. Przepisy te wykluczają by pełnomocnik był drugą stroną czynności, a to miało miejsce w tych porozumieniach. Nadto ich treść wyklucza możliwość przyjęcia, iż jest to poręczenie opisane w art. 876 kc. i

nast. gdyż wysokość kwoty, do której miałby pozwany poręczać nie została wskazana, co czyni taki zapis nieważnym. Pozwany zaznaczył, że strona powodowa twierdzi, że miał on obowiązek zwrócić na podstawie postanowień umownych wypłacone wynagrodzenia i premie wynikowe, gdy umowy ubezpieczenia zostaną wypowiedziane przez klientów lub rozwiązane. Strona powodowa nie wskazała jednak precyzyjnie tych zapisów umownych przewidujących zasady zawrotu ani postanowień świadczących o nierzetelnym wykonywaniu obowiązków przez pozwanego. Zdaniem pozwanego nie stanowią dowodu wyliczenia dochodzonej kwoty zestawienia przedłożone przez stronę powodową. Stanowią one jedynie dalszy ciąg bezpodstawnych twierdzeń strony powodowej a nie mają oparcia w cytowanej umowie i zasadach wynagradzania. Pozwany podkreślił, że strona powodowa błędnie podnosi jego nierzetelność, skoro od 2015 roku nagradzała go najwyższymi laurami i gratyfikacjami w ramach korporacji. Z tych też przyczyn jego i jego współpracowników zarobki były znacznie wyższe, a to spowodowało w 2016 r. uruchomienie kontroli wewnętrznej co do prawidłowości zawieranych dotychczas umów. Kontrola wewnętrzna nie wykazała żadnych nieprawidłowości, co pozwoliło na dalsze wyróżnianie pozwanego nagrodami i premiami. Skutki kontroli okazały się jednak bardzo negatywne. Osoby, z którymi zawierano umowy były nachodzone przez wynajętych detektywów, a także telefonicznie rozpytywane z sugestiami, iż zawarte przez nich umowy były fikcyjne. To spowodowało, że trwałość dotychczas wzorowych transakcji umownych faktycznie zmalała. Klienci stracili bowiem zaufanie do firmy. Według pozwanego strona powodowa chce sobie zrekompensować straty. Zaczęła nękać jego i jego pracowników by zwrócili część należnych im wynagrodzeń, a gdy na to nie przystali zagrożono im wypowiedzeniem umów. Pozwany uległ i podpisał porozumienie finansowe z 17.05.2017 roku. Porozumienie to stanowiło wstęp do żądania podpisania następnego. Niepodpisanie kolejnego porozumienia spowodowało natychmiastowe wypowiedzenie umowy. Z tej przyczyny pozwany uchylił się od skutków prawnych tego porozumienia jako zawartego pod wpływem groźby i uczynił to przed upływem roku od chwili kiedy stan obawy ustał - art. 88 § 2 k.c. Odnosząc się do żądanej kwoty 817.461,84 zł pozwany zaznaczył, że oparta jest na twierdzeniu o poręczeniu przez niego spłaty wierzytelności, które przysługiwały powodowej spółce od wskazanych w pozwie członków jego grupy z tytułu należnych do zwrotu i niespłaconych wynagrodzeń i premii wynikowych do wysokości 50% ww. kwot. To żądanie nie znajduje żadnej podstawy prawnej w pozwie, w zawartej umowie lub zasadach wynagradzania i również sprzeczne jest z innymi faktami. Ponadto treść zapisów wskazanych porozumień wyklucza możliwość ich zastosowania w stanie faktycznym sprawy. Z treści § 1 tych porozumień wynika, że dotyczą one agentów pracujących do 12 miesięcy. Agenci objęci tymi porozumieniami byli wówczas w pierwszym roku umowy i pozostali nimi nadal. Oznacza to, że nie dotyczą ich te porozumienia. Także z §2 tych postanowień wynika, że Dyrektor Sprzedaży i Kierownik Grupy mają zwrócić A. 50% niespełnionych zobowiązań finansowych z wygasłych umów, jeżeli część wynagrodzenia Przedstawiciela nie wystarczy na pokrycie tych zobowiązań. Gdyby takie zobowiązania nie zostały zaspokojone przez Przedstawiciela to nie mógłby on otrzymywać premii i nie byłby nagradzany zarówno w roku 2016 jak i 2017. Tak samo bezzasadne jest opisane w punkcie 2 tego paragrafu żądanie zwrotu 50% premii wynikowej w pierwszym roku współpracy agenta z A., skoro wszyscy agenci, którzy podpisali porozumienie współpracowali z A. znacznie dłużej niż jeden rok. Zdaniem pozwanego strona powodowa nie wskazała też na żadne faktyczne uchybienia w pracy pozwanego.

Na rozprawie w dniu 25.04.2019 roku (k. 614) pozwany podniósł zarzut potrącenia, który doprecyzował w piśmie z dnia 17.05.2019 roku (k.634). Potrącił przysługującą mu wierzytelności względem (...) sp. z o.o. w kwocie 22.068 stanowiącą zwrot świadczenia wyrównawczego z tytułu umowy agencyjnej zawartej 1.02.2004 roku za okres od 10.10.2012 roku do 10.2017 roku w oparciu o art. 764³ § 2 k.c. z wierzytelnością przysługującą spółce względem niego zgłoszoną w pozwie ds. I C 755/18 w kwocie 4.837,62 zł z tytułu nadprowizji.

Strona powodowa zarzut potrącenia pozwanego uznała za bezpodstawną. Podniosła, że pozwany nie był agentem, a umowa łącząca strony nie była umową agencyjną, tylko umową o świadczenie usług. Ponadto zgodnie z art. 764⁴ k.c. roszczenie o 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.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

Strona powodowa (...) sp. z o.o. w W. zawarła m.in. z AVIVA Towarzystwem (...) S.A. umowę agencyjną, na mocy której miała organizować i nadzorować czynności agencyjne przedstawicieli - osób fizycznych, które m.in. miały doprowadzić do pozyskiwania klientów i zawierania przez nich umów ubezpieczenia oraz obsługiwać te umowy. Strona powodowa miała na własny rachunek i ryzyko rozliczać się z takimi osobami.

(okoliczność niesporna)

Pozwany J. W. (1) współpracował ze stroną powodową 25 lat, początkowo w charakterze menagera C. U., który następnie przekształcił się w powodową spółkę (...) sp. z o.o. Pozwany szybko awansował. Został dyrektorem filii strony powodowej w N., a w 2010 roku awansował na dyrektora oddziału nr 2 w K.. Jego oddział razem z filią w N. liczył wtedy około 40 osób.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

W dniu 12 maja 2010 roku strona powodowa (...) sp. z o.o. w W. i pozwany J. W. (1) zawarli umowę o świadczenie usług pośrednictwa finansowego w szczególności czynności agencyjnych w imieniu lub na rzecz zakładów ubezpieczeń, czynności w zakresie dystrybucji jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, czynności akwizycyjnych w imieniu i na rzecz otwartego funduszu emerytalnego.

Na podstawie § 2.1. AVIVA zleciła pozwanemu jako dyrektorowi oddziału wykonywanie czynności pośrednictwa finansowego, w tym czynności agencyjnych, w zakresie określonym w udzielonych pełnomocnictwach i upoważnieniach, które stanowiły załączniki do umowy. Postanowienia umowy, które dotyczyły czynności, do których dyrektor oddziału nie został umocowany, nie znajdowały zastosowania. Dyrektor oddziału uprawniony był do wykonywania czynności agencyjnych w imieniu lub na rzecz Zakładów (...) nie wcześniej niż z momentem wpisania do rejestru agentów ubezpieczeniowych prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Na podstawie § 3.2. wykonując powierzone umową obowiązki dyrektor oddziału w każdym przypadku winien był postępować zgodnie z przepisami prawa i dobrymi obyczajami, mając na względzie uzasadniony interes (...), Spółek Grupy (...) oraz ich klientów.

Na podstawie § 3.3.1. dyrektor oddziału zobowiązał się wykonywać powierzone przez (...) obowiązki ze szczególną starannością zgodnie z wewnętrznymi regulacjami i procedurami określonymi przez (...) i Spółki Grupy (...), w tym w szczególności zgodnie z ogólnymi warunkami umów oraz taryfami stawek, składek i opłat manipulacyjnych, posługując się przy tym wyłącznie drukami, informacjami o warunkach zawieranych umów i innymi dokumentami otrzymanymi od (...) lub od Spółek Grupy (...).

Przy wykonywaniu umowy dyrektor oddziału obowiązany był stosować się do zaleceń wydawanych przez (...). (...) przysługiwało prawo kontrolowania sposobu wykonywania umowy przez dyrektora oddziału i stosowania się do zaleceń, w tym za pośrednictwem osób organizujących i nadzorujących daną strukturę organizacyjną, w ramach której dyrektor oddziału współpracował z (...)§ 3.5.

AVIVA mogła przyznać dyrektorowi oddziału premię z tytułu osiągnięcia przez niego ponadprzeciętnych wyników w wykonywaniu czynności agencyjnych oraz czynności pośrednictwa finansowego zgodnie z zasadami wynagradzania, o których mowa w § 9-§ 4.3.

AVIVA zapewniała dyrektorowi oddziału możliwość odwołania się, w zakresie i na zasadach określonych w procedurze (...), od decyzji dotyczących sposobu i jakości wykonywanych przez dyrektora oddziału czynności agencyjnych oraz pośrednictwa finansowego. AVIVA zobowiązana była odpowiedzieć na zgłoszone odwołania, w tym reklamacje dotyczące wynagrodzenia nie później niż w terminie 30 dni od dnia doręczenia pisma do siedziby głównej (...)§ 4.6.

Dyrektor oddziału w ramach wykonywania usług w zakresie organizowania i nadzorowania czynności pośrednictwa finansowego zobowiązany był w szczególności do:

§ 6.1.1. organizowania i stałego monitorowania wykonywania przez agentów, przedstawicieli i kierowników grup czynności pośrednictwa finansowego, w tym czynności agencyjnych zmierzających do pozyskania klientów na rzecz Spółek Grupy (...), oraz zawierania umów i ich wykonywania, m.in. poprzez współuczestniczenie w wykonywaniu przez agentów, przedstawicieli i kierowników grup czynności pośrednictwa finansowego w każdym przypadku, gdy dyrektor oddziału stwierdził, że jest to niezbędne do zapewnienia świadczenia tych czynności we właściwy i rzetelny sposób,

§ 6.1.2. aktywizowania agentów przedstawicieli i kierowników grup w celu zwiększenia efektywności świadczonych usług;

§6.1.3. podejmowania czynności zmierzających do poprawienia wskaźników utrzymania portfela umów przedstawicieli, których pracę organizował i nadzorował;

§6.1.4. podejmowania czynności zmierzających do rozwoju sieci sprzedaży (...) i pólk Grupy AVIVA;

§6.1.5. realizowania planów sprzedaży i planów nawiązywania współpracy pomiędzy agentami, przedstawicielami i kierownikami grup a (...) i Spółkami Grupy (...), ustalonymi przez (...) we współpracy z dyrektorem oddziału;

§6.1.6. szkolenia w celu zapewnienia rzetelności i poprawności świadczenia usług pośrednictwa finansowego, a także zwiększenia ich efektywności, agentów, przedstawicieli, kierowników grup oraz osób zainteresowanych podjęciem współpracy z (...) i Spółkami Grupy (...) w charakterze agenta lub przedstawiciela, w następującym zakresie: warunki umów oferowanych przez Spółki Grupy (...), techniki wykonywania czynności agencyjnych i pośrednictwa finansowego, obowiązki agentów i przedstawicieli w zakresie wykonywania usług pośrednictwa finansowego, procedury (...) i Spółek Grupy (...).

Dyrektor oddziału wykonywał obowiązki, o których mowa w pkt. 6.1.6 poprzez stałe monitorowanie wiedzy i umiejętności agentów, przedstawicieli kierowników grup, na bieżąco rozpoznając potrzeby w tym zakresie- § 6.2.

Dyrektor oddziału miał wnioskować o rozwiązanie umowy z agentem; przedstawicielem lub kierownikiem grupy, który nie wykonywał powierzonych mu obowiązków lub wykonywał je w sposób nienależyty oraz odmawiał uczestnictwa w szkoleniach organizowanych zgodnie z niniejszym paragrafem- § 6.4

Dyrektor oddziału otrzymywał wynagrodzenie brutto, którego wysokość oraz szczegółowy sposób obliczania określały (...) Oddziałów (...), stanowiące załącznik do umowy-§ 9.1.

AVIVA zastrzegła sobie prawo potrącenia z wynagrodzenia dyrektora oddziału wszelkich kosztów poniesionych przez nią w związku z nieprawidłowościami w działalności dyrektora oddziału -§ 9.3.

Z zastrzeżeniem ust. 13.2, w razie niewykonywania lub nienależytego wykonywania umowy, za które w szczególności uznawano niespełnienie przez dyrektora oddziału wymagań (...) określonych wobec niego, dotyczących okresu trwania umów indywidualnego ubezpieczenia na życie, AVIVA mogła nakładać na dyrektora oddziału kary pieniężne, przy czym wysokość kary nie mogła przekroczyć jednorazowo połowy jednomiesięcznej kwoty wynagrodzenia otrzymywanego przez dyrektora oddziału zgodnie z umową. Do obliczenia podstawy kary przyjmowano kwotę wynagrodzenia należnego za miesiąc kalendarzowy poprzedzający miesiąc, w którym została podjęta decyzja o nałożeniu kary pieniężnej. § 13 ust 1.

AVIVIE przysługiwało prawo do wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym w razie niewykonywania lub nienależytego wykonywania umowy przez dyrektora oddziału choćby w odniesieniu do jednej ze Spółek Grupy (...)- § 14.2.

(dowód: umowa o świadczenie usług z dnia 12.05.2010 roku z załącznikami k. 40-64)

Według Z. Wynagradzania dyrektorów oddziału/agentów AVIVA obowiązujących od 07/2017 roku opisanych w dziale I §3 Agent/Przedstawiciel otrzymywał wynagrodzenie od Towarzystwa z tytułu pośredniczenia przy zawieraniu umów

indywidualnego ubezpieczenia na życie. Wynagrodzenie nie było jednak należne w przypadku odstąpienia przez ubezpieczającego od zawartej umowy ubezpieczenia w terminie 30 dni od dnia odbioru polisy-§ 3.1.

Wynagrodzenie było płatne w okresach miesięcznych, w terminie 30 dni od otrzymania rachunku lub faktury odpowiednio przez Towarzystwo lub (...)§3.3

Do 30 dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który wypłacane było wynagrodzenie, Towarzystwo/AVIVA informowało dyrektora o umowach, które stanowiły podstawę obliczenia wynagrodzenia. Informacja ta miała być przekazywana przez wskazanie rodzajów i numerów umów. W przypadku stwierdzenia przez dyrektora jakichkolwiek nieprawidłowości w wypłacie wynagrodzenia był on zobowiązany niezwłocznie powiadomić o tym (...) na piśmie-§ 3.4.

Agent/Dyrektor Oddziału otrzymywał miesięcznie wynagrodzenie obliczone zgodnie z postanowieniami Działu VI, w maksymalnej wysokości 40.000 PLN (dalej (...)). Jednocześnie jeżeli wynagrodzenie miesięczne obliczone zgodnie z tymi postanowieniami przekraczało wskazany Limit, różnica pomiędzy Limitem a tak obliczonym wynagrodzeniem była wypłacona Agentowi/Dyrektorowi Oddziału z zastrzeżeniem potrąceń dokonanych przez Towarzystwo/AVIVA na podstawie niniejszych zasad lub przepisów prawa, po 12 miesiącach od dnia jego naliczenia. Wskazany limit mógł być zniesiony na wniosek (...) Dyrektora Sprzedaży za zgodą Członka Zarządu odpowiedzialnego za obszar sprzedaży, pod warunkiem spełnienia określonych przez AVIVA kryteriów i zawarcia odpowiedniego porozumienia z (...) § 3.5.

Towarzystwo/AVIVA miało prawo potrącania z wynagrodzenia należnego Przedstawicielowi/Agentowi w danym miesiącu należnych kwot wypłaconych w miesiącach poprzednich-§ 3.7.

W przypadku rozwiązania umowy Towarzystwo/AVIVA miało prawo wstrzymania wypłaty wynagrodzenia należnego Agentowi/Przedstawicielowi za ostatni miesiąc obowiązywania umowy na okres nie dłuższy niż 12 miesięcy, w celu zabezpieczenia realizacji ewentualnych zobowiązań Agent/Przedstawiciela wobec Towarzystwa/ (...). Wypłata wynagrodzenia należnego Agentowi/Przedstawicielowi za ostatni miesiąc obowiązywania umowy, wstrzymana w sposób określony w zdaniu poprzedzającym, następowała w kwocie nominalnej, po uwzględnieniu ewentualnych potrąceń dokonanych przez Towarzystwo lub (...)- § 3.9.

W przypadku uzasadnionych podejrzeń Towarzystwa/AVIVA w stosunku do Agent/Przedstawiciela co do niezgodności jego działań z przepisami prawa, umową lub innymi aktami regulującymi zasady współpracy Agent/Przedstawiciela z (...) lub Towarzystwem, w szczególności gdy podejrzania wywołane były informacją lub skargą od klienta, innego Agent/Przedstawiciela lub innej instytucji finansowej, wezwaniem uprawnionego podmiotu lub organu, Towarzystwo/AVIVA zastrzegało sobie prawo do czasowego wstrzymania wypłaty wynagrodzenia należnego Agentowi/Przedstawicielowi za dany miesiąc współpracy. Wypłata wynagrodzenia mogła być wstrzymana do momentu zakończenia postępowania wyjaśniającego, jednak nie dłużej niż na 60 dni od dnia, w którym wynagrodzenie powinno zostać wypłacone. -§ 3.10

W sytuacjach opisanych poniżej („Zamiany”) Agentowi/Przedstawicielowi było należne pierwszorzeczne wynagrodzenie za zawarcie i obsługę umów ubezpieczenia indywidualnego oraz grupowego na życie lub z tytułu czynności pośrednictwa przy zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa Funduszy Inwestycyjnych zgromadzonych na Rejestrach Jednostek Uczestnictwa zarządzanych przez (...) ((...)), na zasadach określonych w poniższej tabeli z uwzględnieniem postanowień ust. 3.12-§ 3.11

Na podstawie § 3.12 podstawą od której naliczane było wynagrodzenie pierwszorzeczne, o którym mowa w ust. 3.11 była część składki wpłaconej z tytułu umowy ubezpieczenia lub wpłaty na Rejestr (...), która odpowiadała wysokości kwoty:

- a) wypłaty części lub całości zgromadzonej wartości umowy ubezpieczenia lub, b) umorzenia części lub całości jednostek uczestnictwa Funduszy Inwestycyjnych na Rejestrach (...) lub,
- c) składki zadeklarowanej z tytułu rozwiązanej umowy ubezpieczenia lub,

d) składki zadeklarowanej, z tytułu umowy ubezpieczenia, która uległa zawieszeniu lub przekształciła się w umowę bez składkową, przy czym za datę zawieszania umowy ubezpieczenia lub przekształcenia w umowę bez składkową uważa się dzień, w którym nie wpłynęła kolejna wymagana składka ubezpieczeniowa,

e) deklarowanych wpłat na zamknięty Rejestr (...), jeżeli czynności wskazane pod lit. a - e (wypłata, umorzenie, rozwiązanie, zamknięcie, zawieszenia płatności, przekształcenie w umowę ubezpieczenia bez składkową) będą dotyczyły tego samego klienta i będą miały miejsce w okresie równym lub krótszym niż 3 miesiące poprzedzające:

(i) zawarcie umowy ubezpieczenia lub wpłatę składki dodatkowej z tytułu tej umowy lub (ii) wpłatę na Rejestr T FI, a także w okresie 3 miesięcy następujących po czynnościach wskazanych pod lit. (i) lub (ii).

W dziale II rozdziale II uregulowano zasady dokonywania wypłat i zwrotu wynagrodzenia. Według § 1.1. pierwszoroczne wynagrodzenie należne z tytułu zawarcia i obsługi umów ubezpieczenia zawartych na podstawie OWU: (...) i (...), (...) (z wyjątkiem wynagrodzenia liczonego od składki wpłaconej na rachunek dedykowany), (...) na start, ABSOLWENT (z wyjątkiem wynagrodzenia liczonego od składki lokacyjnej), Junior GO, KAPITALNA PRZYSZŁOŚĆ, (...), (...), Terminowe Ubezpieczenie na życie+, (...), umów (...) Pakiet: (...), (...), (...) (z zastrzeżeniem postanowień ust. 1 .5. poniżej), umów dodatkowych do umów indywidualnego ubezpieczenia na życie ze składką regularną, (...), ZESPÓŁ, było wypłacane z góry za pierwszy rok trwania umowy ubezpieczenia w wysokości 100% wynagrodzenia pierwszorocznego, pod warunkiem, że pierwsza składka wynikająca z umowy ubezpieczenia została wpłacona i zaksięgowana. Według § 1.2. kolejnoroczne wynagrodzenie należne z tytułu obsługi umów ubezpieczenia zawartych na podstawie OWU: (...), wypłacano z góry w drugim i kolejnych latach trwania umowy ubezpieczenia w wysokości 100% wynagrodzenia kolejnorocznego pod warunkiem że pierwsza wymagana składka w danym roku trwania umowy ubezpieczenia została wpłacona i zaksięgowana.

Zgodnie § 2 ust 2.1 w przypadku gdy doszło do rozwiązania umowy ubezpieczenia, przy wykonywaniu której Przedstawiciel wykonywał czynności pośrednictwa finansowego, zawartej na podstawie OWU (...): (...), (...), (...) na start, Kapitalna Przyszłość II, ABSOLWENT Junior GO, (...), N. (...), Pakiet: (...), (...), (...), pierwszej umowy BĄDŹ ZDRÓW dodatkowych umów ubezpieczenia z odrębną składką stanowiących uzupełnienie umów: UBEZPIECZENIE UNIWERSALNE, PLUS, PERSPEKTYWA, (...), BONUS, (...), (...), (...) na start, KAPITALNA PRZYSZŁOŚĆ, (...), (...), Junior GO z powodu wypowiedzenia umowy w pierwszych 12 miesiącach jej trwania lub nieopłacenia którejkolwiek ze składek, wymaganych za ten okres, Przedstawiciel zobowiązany był zwrócić (...) 100 % otrzymanego z tytułu tej umowy pierwszorocznego wynagrodzenia za obsługę. W przypadku rozwiązania umowy ubezpieczenia N. (...) 2 z wpłatą transferową, przy wykonywaniu czynności pośrednictwa finansowego, z powodu wypowiedzenia umowy w pierwszych 12 miesiącach od daty zaalokowania tej wpłaty transferowej, Przedstawiciel zobowiązany był zwrócić (...) 100 % wynagrodzenia otrzymanego z tytułu tej wpłaty transferowej. Pierwszoroczne wynagrodzenie za obsługę według definicji z Działu I §2.6 było wynagrodzeniem z podstawową składką określoną w dziale I § 2.4

Wg § 2.11. Przedstawiciel zobowiązany był zwrócić AVIVIE kwoty określone w niniejszym rozdziale (dział II rozdział II) również w przypadku, gdy okoliczności uzasadniające konieczność zwrotu powstały by po rozwiązaniu umowy.

W dziale VI rozdziale I uregulowano wynagrodzenie (nadprowizję) dyrektora oddziału należne za wykonywanie czynności, o których była mowa § 5 umowy.

Według § 2 podstawą wynagrodzenia dyrektora było:

2.1.1. z zastrzeżeniem ust. 2.1.2., wynagrodzenie Agentów/Przedstawicieli współpracujących w oddziale obliczone na podstawie składki wymagalnej i zaksięgowanej za pierwszy rok trwania umów ubezpieczenia na życie, składki wymagalnej i zaksięgowanej z tytułu umów wskazanych w Dziale III oraz wpłat z tytułu nabycia jednostek funduszy inwestycyjnych wskazanych w Dziale IV.

2.1.2. dla umów określonych w dziale II, rozdział II, § 1, zawartych za pośrednictwem Agentów/Przedstawicieli oddziału współpracujących z AVIVA nie dłużej niż 12 miesięcy, wynagrodzenie tych Agentów/Przedstawicieli

obliczane było według zasad określonych w dziale II, rozdział II. Dla umów określonych w dziale II, rozdział II, § 1 zawartych od dnia 1 stycznia 2014 r., za pośrednictwem Agentów/Przedstawicieli Grupy, współpracujących z (...) nie dłużej niż 36 miesięcy, wynagrodzenie tych Agentów/Przedstawicieli obliczano według zasad określonych w dziale II, rozdział II.

2.1.3. do podstawy wynagrodzenia nie uwzględniano wynagrodzenia za umowy ubezpieczenia zawarte za pośrednictwem dyrektora i wynagrodzenia z tytułu pośredniczenia przez dyrektora w nabywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

2.1.4. do podstawy wynagrodzenia nie uwzględniano wynagrodzenia za zawarcie umowy ubezpieczenia (...).

2.2. Wynagrodzenie Dyrektora zależne było od stażu nieprzerwanej współpracy z (...) i Towarzystwem (...)/Przedstawicieli z oddziału i wynosiło w stosunku do wynagrodzenia Agentów/Przedstawicieli: 20% wynagrodzenia Agenta/Przedstawiciela przy jego stażu do 3 lat włącznie, 9% wynagrodzenia Agenta/Przedstawiciela przy jego stażu dłuższym niż 3 lata stażu Agenta/Przedstawiciela i dłuższym niż 5 lat w pośrednictwie ubezpieczeniowym w tym także poza AVIVA.

Według § 3 dyrektor był zobowiązany do zwrotu otrzymanego wynagrodzenia proporcjonalnie do wysokości wynagrodzenia podlegającemu zwrotowi przez Agenta/Przedstawiciela zgodnie z Z. Wynagradzania oraz w przypadku zaprzestania przez Agenta/Przedstawiciela współpracy w oddziale, jak też gdy okoliczności uzasadniające konieczność zwrotu powstały po rozwiązaniu umowy z dyrektorem.

W dziale VI rozdziale II uregulowano premię dyrektora.

Według § 1 AVIVA/Towarzystwo zastrzegało sobie prawo do nie wypłacenia dyrektorowi oddziału premii obliczonych na podstawie niniejszego rozdziału, w przypadku rażącego naruszenia przez niego zasad współpracy określonych w aktach regulujących zasady współpracy Agenta/Przedstawiciela z (...) lub Towarzystwem w tym w umowie, kodeksie działalności Agentów i Przedstawicieli, niniejszych Z. Wynagradzania, procedurach oraz innych dokumentach stanowiących podstawę zawierania umów przez podmioty, z którymi AVIVA zawarła umowy o wykonywanie pośrednictwa finansowego.

Wg § 2.1.1. dyrektor oddziału otrzymywał premię wynikową, na zasadach ustalonych dla Przedstawiciela, określonych w dziale V rozdział II z zastrzeżeniem ustępów poniżej:

Wg § 2.1.2. dyrektor oddziału nie otrzymywał premii wynikowej jako Przedstawiciel.

Wg § 2.1.3. premia stanowiła sumę elementu jakościowego i sprzedażowego, obliczanych zgodnie z zasadami wskazanymi w ust.2.2. i ust. 2.3. za kwartał kalendarzowy (okres rozliczeniowy), na podstawie danych z tego kwartału, przy czym premia ta nie mogła mieć wartości ujemnej

Wg § 2.1.4. premia wynikowa była naliczana kumulatywnie w danym roku kalendarzowym.

Wg § 2.1.5. do obliczenia premii nie brano pod uwagę umowy ubezpieczenia zawartej za pośrednictwem dyrektora oddziału.

Wg § 2.1.6. premii wynikowej nie wypłacano w przypadku gdy wskaźnik upadku polis pierwszorocznych w oddziale przekroczył maksymalny poziom ustalony przez (...) w danym kwartale roku kalendarzowego.

21.7. Wysokość premii wynikowej, przewidzianej w niniejszym paragrafie, ustalano według zasady 30/70 tzn. premia wynikowa dla dyrektora oddziału za dany kwartał była naliczana:

a) w 70% zgodnie z realizacją danego celu przez oddział, który nadzoruje dyrektor oddziału,

b) w 30% zgodnie z poziomem realizacji danego celu w regionie, w którym współpracuje dyrektor oddziału pod warunkiem jednak, że dyrektor oddziału zrealizuje swój cel określony pod lit. a) powyżej, a w tym uzyska wzrost określony w ust. 2.3. niniejszego paragrafu.

Zasady wynagradzania dyrektorów oddziału/agentów AVIVA (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...) i 07/2016 roku były zbieżne z w/w zasadami wynagradzania (...).

Strona powodowa określała dopuszczalne wskaźniki jakościowe dotyczące upadku polis pierwszorocznych. W III kwartale 2015 roku dopuszczalny wskaźnik upadków polis pierwszorocznych wynosił 13%, w I kwartale 2016 roku wynosił 13%, w III i IV kwartale 2016 roku wynosił 16%, a w I i II kwartale 2017 roku wynosił 16 %.

(dowód: zasady wynagradzania agenta/dyrektora oddziału (...) k. 65-74, zasady wynagradzania agenta/dyrektora oddziału (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...) i (...) k. k.344-420, wskaźniki jakościowe k. 540-542 i k. 578)

W ramach współpracy ze stroną powodową pozwany jako dyrektor oddziału w K. zajmował się rekrutacją kierowników grup, organizacją i sprzedażą produktów ubezpieczeń na życie i produktów inwestycyjnych. Był odpowiedzialny m.in. za wysokie wyniki sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, szkolenia i egzaminy agentów ubezpieczeniowych. W powodowej spółce istniała określona struktura organizacyjna. Agenci ubezpieczeniowi prowadzący własną działalność gospodarczą, na własną odpowiedzialność i pracujący dla strony powodowej w oparciu o umowy agencyjne lub umowy o świadczenie usług, byli podstawowym ogniwem w hierarchii. Agenci ubezpieczeniowi zajmowali się sprzedażą ubezpieczeń na życie u strony powodowej. Z czasem zaczęli również sprzedawać ubezpieczenia majątkowe, fundusze inwestycyjne, ubezpieczenia zdrowotne. Agencji ubezpieczeniowi tworzyli, grupę, której pracę nadzorował kierownik grupy, pracę kierownika grupy nadzorował natomiast dyrektor oddziału. Kierownicy grupy dbali o realizację celu biznesowego strony powodowej, polegającego na sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Wszyscy agenci w zakresie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych byli kontrolowani przez dział nadzoru jakości i opiniowani przez biuro główne. Na tej podstawie byli premiowani i wygrywali np. zagraniczne wycieczki, bony turystyczne, w ramach uhonorowania ich pracy.

(dowód: zeznania świadka M. B. (1) k. 565-566 02:00:34, zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

Pozwany w ramach umowy z dnia 1.02.2004 roku był też jednym z agentów ubezpieczeniowych strony powodowej. Jednak z uwagi na charakter pracy dyrektora, rzadko zawierał umowy ubezpieczenia z klientami.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56, wypowiedzenie z dnia 25.10.2017 roku k. 172-174)

W ramach zawartych umów o świadczenie usług agenci ubezpieczeniowi, kierownicy grup i dyrektorzy oddziałów byli wynagradzani według funkcjonujących u strony powodowej Z. Wynagradzania, które ulegały częstym zmianom. Było to wynagrodzenia prowizyjne zależne od wyników sprzedaży. Dyrektor otrzymywał natomiast wynagrodzenie - nadprowizję, premię wynikową zależną od spełnienia przez oddział parametrów jakościowych, premię za promocję struktury, dodatkowe premie np. odroczone, okresowe.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56, zasady wynagradzania agenta/dyrektora oddziału (...) k. 65-74)

Pozwany dążył do rozwoju prowadzonego oddziału. Rekrutował nowych agentów ubezpieczeniowych, kierowników grup. Wypromował dwóch dyrektorów w K. i dyrektora placówki w G.. W dniu 1.01.2016 roku za zgodą pozwanego i przy jego finansowej gratyfikacji powstał z prowadzonego przez niego oddziału nr 2 oddział nr 3 w K.. Do oddziału nr 3 przeszło 42 agentów pozwanego i wraz z nimi przeniesiono do nowoutworzonego oddziału portfel polis. To wyodrębnienie nowego oddziału wiązało się z promocją osoby pozwanego na pozycję Seniora Dyrektora Oddziału,

która była formą awansu. Pozwany pobrał też premię trzyletnią za promocję struktury, bo na taki okres zakładano budowę nowego oddziału.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

Pozwany jako dyrektor oddziału angażował się w pozyskiwanie nowych agentów także z innych towarzystw ubezpieczeniowych. Aby przyciągnąć uwagę takich agentów zawierano z nimi porozumienia znoszące miesięczny limit wynagrodzenie w wysokości 4000 zł określony w ust 3.4 § 3 działu I Z. Wynagradzania Agent/Przedstawiciela (...). Pozwany posiadał jako dyrektor pełnomocnictwo do zawierania umów z nowymi agentami w tym podpisywania porozumień dotyczących zniesienia miesięcznego limitu wynagrodzenia. (...) porozumienia został przygotowany przez (...) biuro (...).

Pozwany reprezentując stronę powodową oraz (...) Towarzystwo (...) SA oraz samego siebie oraz K. B. (1) jako kierownik grupy zawarłi okresie od 2.03.2015 do 1.12.2015 roku umowy porozumienia, w których AVIVA i Towarzystwo zobowiązały się do zniesienia miesięcznego limitu wynagrodzenia w wysokości 4.000 zł określonego w ust 3.4 i § 3 działu I Z. Wynagradzania Agent/ Przedstawiciela współpracującego z (...) i Towarzystwem krócej niż 12 miesięcy w stosunku do Agentów: K. S. (1), M. B. (1), P. K. (1), P. G. (1), R. S. (1), P. D. (1), A. M. (1), Ł. K. (1)-§ 1 porozumień. Z chwilą gdy Agent/ Przedstawiciel przestawał być stroną umowy agencyjnej zawartej z Towarzystwem lub umowy o świadczenie usług zawartej z (...), Dyrektor Struktury Sprzedaży i Kierownik Grupy zobowiązywali się solidarnie zwrócić (...) 50% niespełnionych przez przedstawicieli zobowiązań finansowych względem AVIVA z tytułu zwrotu wynagrodzenia zgodnie z ZW jeśli część wynagrodzenia agenta określona zgodnie z ust 3.4 zdanie trzecie i § 3 działu I ZW oraz wynagrodzenie agenta, o którym mowa w ust 3.8 i §3 działu I ZW nie wystarczało na pokrycie zobowiązań oraz 50% premii wynikowej otrzymanej przez przedstawiciela zgodnie z ZW w pierwszym roku współpracy z (...). Według § 2 ust 2 porozumienia zobowiązanie dyrektora struktury sprzedaży i kierownika grupy obejmowało wyłącznie odpowiedzialność za umowy ubezpieczenia na życie, obsługiwane przy udziale Przedstawiciela, dla których pierwsza składka została zaksięgowana po zawarciu tego porozumienia. Zobowiązanie trwało do momentu całkowitego ustania okoliczności uzasadniających konieczność zwrotu przez przedstawiciela wynagrodzenia za daną umowę ubezpieczenia i pokrycia zobowiązań przedstawiciela, o których mowa w tym porozumieniu.

(dowód: porozumienia z 2015 roku z k. 89-100, zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56, e-mail z dnia 5.12.2016 roku k. 177)

W oddziale pozwanego M. B. (1), K. S. (1), R. S. (1), P. G. (1), P. K. (1), K. B. (1), A. M. (1) przepracowali ponad 12 miesięcy.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

Pozwany jako dyrektor oddziału był poddawany systematycznej ocenie przez dyrektora regionalnego, dyrektora sieci sprzedaży i dział nadzoru i jakości strony powodowej. Podlegał nadzorowi na podstawie systematycznych raportów obejmujących przegląd działań sprzedażowych. Jego wyniki sprzedażowe oceniano również na podstawie pilotażowego systemu A.. Na podstawie tego systemu kontrolowano też agentów ubezpieczeniowych, którzy codziennie informowali przełożonych o ilości podpisanych umów, umówionych spotkaniach z klientami. Prowadzili specjalne dzienniczki i raz w miesiącu spotykali się z dyrektorem oddziału.

W latach 2015-2017 pozwany był pozytywnie oceniany. Przyznawano mu w tym czasie liczne nagrody i wyróżnienia. Na Kongresie AVIVA w 2016 r. pozwany został uznany za najlepszego dyrektora sprzedaży za rok 2015. Podczas Kongresu AVIVA 2017 roku pozwany zajął drugie miejsce w rankingu dyrektorów struktur w Polsce za 2016 rok. Z tymi ocenami wiązały się znaczne premie finansowe.

W 20 letniej karierze zawodowej pozwany nie był karany finansowo lub upominany przez stronę powodową.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56, zasady pracy struktur sprzedaży A. k. 486-498, zeznania świadka M. B. (1) k. 565-566 02:00:34, zeznania świadka K. S. (1) k. 566 02:16:33, zeznania świadka R. S. (1) k. 566-567 02:36:06, zeznania świadka P. G. (1) k. 567 02:46:25, zeznania świadka P. K. (1) k. 567 02:52:32, zeznania świadka K. B. (1) k. 567-568 03:14:28, zeznania świadka A. M. (1) k. 568 03:38:18, rankingi managerskie k. 160-162, lokata w konkursie k. 163-165, e-mali o przyznaniu premii k.166, porozumienie premiowe k.167-168)

Z uwagi na duże dochody ze sprzedaży produktów strony powodowej oddział prowadzony przez pozwanego jesienią 2016 roku poddano szczegółowej kontroli sposobu zawierania umów. Strona powodowa zablokowała wypłatę premii wynikowej dla 3 agentów z oddziału pozwanego za 3 kwartał 2016 roku z uwagi na prowadzoną kontrolę. Premię naliczono, ale jej nie wypłacono w terminie 30 dni wynikającym z Z. Wynagradzania. Premie wypłacono dopiero częściowo po tym, jak kontrolowani agenci podpisali weksle.

W oddziale pozwanego pracowali m.in M. B. (1), K. S. (1), R. S. (1), P. G. (1), P. K. (1), K. B. (1), Ł. K. (2), A. M. (1). Części tych osób wypowiedziano umowy agencyjne, część odeszła sama. Pozwany wnioskował w biurze głównym o przygotowanie wypowiedzeń umów o świadczenie usług w stosunku do K. S. (1) i P. K. (1) (w dokumentacji strony powodowej nazwanego jako J. K.).

Kontrola polegała m.in. na wynajęciu w listopadzie 2016 roku detektywów, którzy przepytывali klientów konkretnych agentów co do sposobu zawierania umów ubezpieczenia. Działania detektywów były nieskoordynowane i nieumiejętne. Odbływały się bez poszanowania praw klientów. Polegały na nachodzeniu klientów w domach i miejscach pracy, wielokrotnych rozmowach telefonicznych były na tyle niekomfortowe dla klientów strony powodowej, że część z nich zrezygnowała z umów ubezpieczenia. Detektywi działający na polecenie strony powodowej skontaktowali się z 67 klientami. Weryfikowali miejsce zamieszkania klientów wśród sąsiadów, pozostawiali w skrzynkach prośby o skontaktowanie się z pracownikami agencji. Prosilili m.in. o wypełnienie formularza ankiety. Ankiety wypełniło tylko 25 klientów.

Pozwany ani agencji, którzy pracowali w ramach nadzorowanego przez niego oddziału, którym wypowiedziano umowy o świadczenie usług lub sami odeszli, nie otrzymali raportu końcowego kontroli strony powodowej.

(dowód: oświadczenia klientów o rozwiązaniu umów ubezpieczenia k. 175-176, e-maile k. 500-503 i k. 504-511 i k. 536-539, zeznania świadka M. B. (1) k. 565-566 02:00:34, zeznania świadka K. S. (1) k. 566 02:16:33, zeznania świadka R. S. (1) k. 566-567 02:36:06, zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56, zeznania świadka P. G. (1) k. 567 02:46:25, zeznania świadka P. K. (1) k. 567 02:52:32, zeznania świadka K. B. (1) k. 567-568 03:14:28, zeznania świadka Ł. K. (1) k. 568 03:35:40, zeznania świadka A. M. (1) k. 568 03:38:18, oświadczenia klientów strony powodowej k. 512-515, zestawienie kontaktów detektywów z klientami AVIVA k. 577, e-maile dotyczące pracy agencji detektywistycznej k. 610-613 i k. 627-630)

M. B. (1) sprzedawała produkty-polisy na życie strony powodowej w latach 2015-2016. Sprzedała około 60 produktów. Otrzymała od strony powodowej umówione wynagrodzenie. Po jej odejściu w październiku 2016 roku z powodu wstrzymania wypłaty prowizji za III kwartał 2016 roku, wszystkie polisy które zawarła z klientami nie były kontynuowane. Strona powodowa naliczyła M. B. 250.152 zł premii wynikowej w latach 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 184.898 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym M. B. saldo wynosi - 148.829,83 zł.

M. B. (1) jako agent ubezpieczeniowy była poddawana kontroli działu jakości. Nie zgłaszano uwag do jej pracy. Otrzymała od strony powodowej w ramach uznania pracy wycieczkę na Maltę i do Toskanii, bon turystyczny na 4.000 zł, otrzymywała jedną z największych prowizję w wysokości 150%.

M. B. (1) wystąpiła z pozwem przeciwko (...) sp. z o.o. w W. o zapłatę 75.000 zł z tytułu niewypłaconych premii.

(dowód: zeznania świadka M. B. (1) k. 565-566 02:00:34, zestawienie premii wynikowej k. 101-106, zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez M. B. k. 220-224 i k. 190-201 i k. 306-319 i k. 321-324, karta agenta k. 260, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

K. S. (1) sprzedawał produkty strony powodowej w okresie od maja 2015 do sierpnia 2017 roku. W tym czasie zawarł około 70 umów ubezpieczenia. Otrzymał od strony powodowej umówione wynagrodzenie. Strona powodowa wypowiedziała mu umowę o świadczenie usług z końcem czerwca 2017 roku. K. S. (1) sfrustrowany działaniami strony powodowej, która nie wypłaciła mu premii za 3 i 4 kwartał 2016 roku oraz prowizji za 2016 rok w kwocie około 70.000 zł, zaprzestał aktywnej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Większość sprzedanych przez niego polis upadła po okresie 12 miesięcy od ich zawarcia, część z nich upadła przed upływem 12 miesięcy. Strona powodowa dochodzi od K. S. (1) zwrotu pobranych premii i prowizji na drodze sądowej, sugerując, że zawarł umowy fikcyjne, ponieważ 86% zawartych przez niego polis w 2015 roku upadła w pierwszym roku ich trwania. Sprawa nie jest prawomocnie zakończona.

K. S. (1) za osiągnięcia w sprzedaży wygrał w 2016 roku nagrodę wycieczki na Maltę i do Omanu.

Strona powodową naliczyła K. S. 195.478 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 190.444 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym K. S. saldo wynosi -221.205,51 zł.

(dowód: zeznania świadka K. S. (1) k. 566 02:16:33, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez K. S. k. 112-116 i k. 239-241 i k. 274-283 i k. 337-339, wydruki dotyczące przyznanych nagród k. 178, karta agenta k. 246-247, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

R. S. (1) współpracował ze stroną powodową jako agent ubezpieczeniowy w okresie od czerwca 2015 do kwietnia 2017 roku. Otrzymał od strony powodowej umówione wynagrodzenie. Sam złożył wniosek o rozwiązanie umowy o świadczenie usług z uwagi na brak płatności premii i prowizji po 3 kwartale 2016 roku. Strona powodowa naliczyła R. S. 173.720 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016 zł. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodową wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 173.129 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym R. S. saldo wynosi - 117.253,36 zł

W 2016 roku R. S. (1) otrzymał nagrodę dla najlepszego młodego agenta, wygrał wycieczkę do Omanu.

Strona powodowa na drodze sądowej dochodzi od R. S. (1) kwoty około 300.000 zł tytułem zwrotu pobranej premii wynikowej.

(dowód: zeznania świadka R. S. (1) k. 566-567 02:36:06, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez R. S. k. 107-111 i k. 242-244 i k. 292-301 i k. 339-340, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

P. G. (1) pracował dla strony powodowej w charakterze agenta ubezpieczeniowego w okresie od listopada 2015 do stycznia 2016 roku. Otrzymywał od strony powodowej umówione wynagrodzenie. Zrezygnował z współpracy ze stroną powodową, ponieważ otrzymywał od swoich klientów telefony, że są nękani przez stronę powodową. Sprzedał około 7 polis strony powodowej. Gdy odszedł polisy te upadły. Strona powodowa domagała się od niego zwrotu całej pobranej prowizji.

Strona powodową naliczyła P. G. 20.166 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 20.166 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym P. G. saldo wynosi - 5.802,28 zł.

(dowód: zeznania świadka P. G. (1) k. 567 02:46:25, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez P. G. k. 125-126 i k. 226 i k. 302-305 i k. 326, karta agenta k. 256-257, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

P. K. (1) sprzedawał produkty strony powodowej w okresie od lata 2015 do 2017 roku. Jako agent ubezpieczeniowy sprzedał około 50 polis ubezpieczeniowych strony powodowej. Otrzymywał od strony powodowej umówione wynagrodzenie. Umowa o świadczenie usług została z nim rozwiązana za porozumieniem stron, bo nie wykazywał aktywności w sprzedaży, z uwagi na załamanie psychiczne, które przeszedł w wyniku procesu kontroli strony powodowej.

W 2016 roku otrzymał nagrodę prezesa (...) sp. z o. o, co potwierdzało jego doskonałe wyniki sprzedażowe. Opracował własny program marketingowy dotyczący pewnej nieosiągalnej wcześniej dla strony powodowej grupy klientów z sektora budowlanego i pracujących dorywczo. Ten system marketingowy został wprowadzony w struktury strony powodowej.

P. K. (1) otrzymał wezwanie od strony powodowej dotyczące zwrotu wypłaconej i pobranej prowizji z uwagi na upadek polis.

Strona powodowa naliczyła P. K. 276.917 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 273.076 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym P. K. saldo wynosi - 142.721,72 zł.

(dowód: zeznania świadka P. K. (1) k. 567 02:52:32, zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez P. K. k. 117-124 i k. 227-233 i k. 327-332, potwierdzenia wypłat k. 422-475, e-mail k. 503)

K. B. (1) współpracował ze stroną powodową od marca 2015 do października 2017 roku. Awansował na stanowisko menagera w grupie pozwanego. Pomagał początkującym agentom. Strona powodowa wypowiedziała mu umowę o świadczenie usług. Strona powodowa dochodzi od niego na drodze sądowej kwoty 1.100.000 zł

(dowód: zeznania świadka K. B. (1) k. 567-568 03:14:28)

Ł. K. (1) sprzedawał produkty strony powodowej w okresie od 2015 do 2017 roku. Sprzedał około 7 polis. Otrzymał umówione wynagrodzenie. Zrezygnował ze współpracy ze stroną powodową z uwagi na presję dotyczącą ilości sprzedanych produktów i nękanie klientów telefonami. Strona powodowa naliczyła Ł. K. 14.771 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 14.771 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym Ł. K. saldo wynosi - 4.978,18 zł.

(dowód: zeznania świadka Ł. K. (1) k. 568 03:35:40, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez Ł. K. k. 133-134 i k. 234 i k. 288-291 i k. 333, karta agenta k. 252-253, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

A. M. (1) współpracowała ze stroną powodową latach 2015-2016. Otrzymywała umówione wynagrodzenie. Końcem 2016 roku zrezygnowała z pracy agenta ubezpieczeniowego. Strona powodowa naliczyła A. M. 56.835 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 56.835 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym A. M. saldo wynosi - 63.956,79 zł.

(dowód: zeznania świadka A. M. (1) k. 568 03:38:18, zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez A. M. k. 129-132 i k. 235-237 i k. 334-335, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

Ze stroną powodową w ramach oddziału pozwanego współpracowała też P. D. (1), która otrzymywała umówione wynagrodzenie. Strona powodowa naliczyła P. D. (1) 7.380 zł premii wynikowej wypłaconej za okres 2015-2016. Z uwagi na upadek polis ubezpieczeniowych strona powodowa wskazuje premię wynikową tego agenta do zwrotu w wysokości 7.380 zł. Według zestawienia operacji na koncie rozliczeniowym P. D. saldo wynosi – 9.476,90 zł.

(dowód: zestawienie premii wynikowej i zestawienia polis ubezpieczeniowych sprzedanych przez P. D. k. 127-128 i k. 225 i k. 325, potwierdzenia wypłat k. 422-475)

W maju 2017 roku pozwany został wezwany na rozmowę z dyrektorem sprzedaży AVIVA K. S. (3). Przedstawiono mu wówczas problem wypłaty zbyt wysokich prowizji dla agentów ubezpieczeniowych, kierowników grup, dyrektora. Pozwanemu nie przedstawiono jednak wyników jesiennej kontroli.

Strona powodowa reprezentowana przez K. S. (3) przedłożyła pozwanemu dokument porozumienia finansowego dotyczącego zwrotu wypłaconej premii wynikowej związanej z wykonywaniem funkcji dyrektora oddziału z daty 17.05.2017 roku. W § 1 pkt 1 tego porozumienia pozwany zobowiązał się do zwrotu nienależnie wypłaconej premii wynikowej z tytułu pełnionej funkcji dyrektora oddziału w wysokości 97.967 zł do dnia 30.06.2017 na wskazane konto bankowe. Według § 1 pkt 3, 50% premii odroczonej naliczonej pozwanemu w kwocie 42.998 zł miała zostać przekazana na poczet zobowiązań wskazanych w ust 1. Według § 1 pkt 4 w przypadku spłaty przez pozwanego 80% zobowiązania z ust 1 tj. 78.373,60 zł oraz spłaty przez K. B. (1) nienależnie wypłaconej premii z tytułu pełnienia funkcji kierownika grupy w wysokości nie niższej niż 157.540.60 zł, AVIVA miała umorzyć pozostałą część tego zobowiązania. Kwoty zobowiązań zostały obliczone na dzień 15.05.2017 roku w przypadku rozwiązania na skutek nieopłaconych składek ubezpieczeniowych przez klientów lub wypowiedzenia kolejnych umów ubezpieczenia, które zostały zawarte w grupie sprzedaży nadzorowanej przez K. B. (1) do 1.04.2017 roku, AVIVA zastrzegła sobie prawo do ponownego przeliczenia nienależnie wypłaconych wynagrodzeń z dniem 31.12.2017 roku, jeżeli liczba przypadków wskazanych w tym ustępie będzie odbiegała od standardu.

Pozwany podpisał to porozumienie ponieważ od tego uzależniano jego dalszą współpracę ze stroną powodową, na czym mu bardzo zależało. Podobnie jak na nieposzlakowanej opinii rozwijającego się dyrektora. Pozwany wpłacił całą należność z porozumienia z dnia 17.05.2016 roku. Nie otrzymał premii z pkt 3, ponieważ została ona przekazana na poczet pkt 1. Po podpisaniu tego porozumienia przedstawiciele strony powodowej wymagali na pozwanym podpisania kolejnego dotyczącego zwrotu kwoty 256.697 zł. Kolejnego porozumienia finansowego pozwany już nie podpisał.

Pismem z dnia 30.07.2018 roku pozwany uchylił się od skutków prawnych oświadczenia woli „Porozumienia finansowego” z 17.05.2017 roku jako złożonego pod wpływem groźby utraty pracy. Oświadczenie to wysłał pocztą przedstawicielowi strony powodowej w dniu 31.07.2018 roku.

Pismem z dnia 9.08.2018 roku strona powodowa wezwała pozwanego do doprecyzowania pisma z dnia 30.07.2018 roku poprzez dokładne przytoczenie opisywanych gróźb.

(dowód: porozumienie finansowe z dnia 17.05.2017 roku k. 84-87, oświadczenie z dnia 30.07.2018 roku z dowodem nadania k. 169-170, aneks do porozumienia finansowego z dnia 17.05.2017 roku k. 171, e-mail z dnia 2.05.2017 roku k. 343, pismo z dnia 9.08.2018 roku k. 421)

Jeszcze latem 2017 roku strona powodowa proponowała pozwanemu podpisanie porozumienia na utrzymanie parametrów jakościowych oddziału w zakresie utrzymania portfela polis do końca 2017 roku na odpowiednim poziomie. Za wykonanie tego planu proponowano pozwanemu 60.000 zł premii.

(dowód: zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

Pismem z dnia 25.10.2017 roku (podpisanym przez pozwanego w tej dacie) strona powodowa wypowiedziała pozwanemu umowę o świadczenie usług zawartą w dniu 12.05.2010 roku i umowę agencyjną zawartą w dniu 1.02.2004 roku ze skutkiem natychmiastowym, powołując się na: nienależyte wykonywanie czynności organizowania

i nadzorowania, tj. czynności menadżerskich odnoszących się do kierowanego oddziału AVIVA, które skutkowało licznymi nieprawidłowościami w procesie zawierania umów ubezpieczenia dokonywanych za pośrednictwem podległych pozwanemu Agentów/Przedstawicieli (K. S. (1), P. K. (1), R. S. (1), Ł. P., Ł. K. (1), M. D., P. D. (1), A. M. (1), M. B. (1), J. P. (1)) jak również licznymi nieprawidłowościami w nadzorze menedżerskim, wykonywanym przez podległego pozwanemu kierownika grupy K. B. (1). Strona powodowa argumentowała, że w konsekwencji nienależytego wykonywania czynności, większość umów ubezpieczeń zwartych za pośrednictwem w/w agentów rozwiązanych na skutek wypowiedzenia umowy w pierwszych 12 miesiącach jej trwania lub nieopłacenia którejkolwiek ze składek przez klienta, dokonano korekty wypłaconego wynagrodzenia prowizyjnego ww. Agentów/Przedstawicieli na łączną kwotę 932 333,98 zł. Wskaźnik utraty polis pierwszorzecznych za 2017 wynosił aż 53,9%, przekraczając dopuszczalny wskaźnik 20%, natomiast wskaźnik upadku polis życiowych na 2017 rok wynosił 11,83% przy dopuszczalnym 7,00%. Odnotowano też ujemny bilans portfela umów ubezpieczeń regularnych w oddziale pozwanego, który od początku roku 2017 wyniósł aż 33%. Według strony powodowej pozwany nie zrealizował też planu sprzedaży. Wskaźnik planu sprzedaży w okresie od 1.01.2017 do 30.09.2017 roku wynosił 119,20 %. Powyższe stanowiło naruszenie obowiązków określonych w:

§ 3 ust. 3.2. zgodnie z którymi dyrektor oddziału w każdym przypadku winien postępować zgodnie z przepisami prawa i dobrymi obyczajami, mając na względzie uzasadniony interes (...), Spółek Grupy (...) oraz ich klientów,

§ 3 ust. 3.3. pkt 3.3.1. zgodnie z którymi dyrektor oddziału zobowiązuje się wykonywać powierzone przez (...) obowiązki ze szczególną starannością, zgodnie z wewnętrznymi regulacjami i procedurami określonymi przez (...) i Spółki Grupy (...), w tym w szczególności zgodnie z ogólnymi warunkami umów oraz taryfami stawek, składek i opłat manipulacyjnych; posługując się przy tym wyłącznie drukami, informacjami o warunkach zawieranych umów i innymi dokumentami otrzymanymi od (...) lub od Spółek Grupy (...);

§ 6 ust. 6.1. pkt. 6.1.4. i pkt. 6.1.5. oraz § 6 ust. 6.2. umowy o świadczenie usług zgodnie, z którymi dyrektor oddziału zobowiązany był do podejmowania czynności zmierzających do rozwoju sieci sprzedaży Spółek Grupy (...), a także realizowania planów sprzedaży oraz planów nawiązywania współpracy między agentami, przedstawicielami i kierownikami grup a (...) i Spółkami Grupy (...), ustalonymi przez (...);

§ 6 ust. 6.1. pkt. 6.1.1. umowy o świadczenie usług zgodnie z którymi dyrektor oddziału zobowiązany był do organizowania i stałego monitorowania wykonywania przez agentów, przedstawicieli i kierowników grup czynności pośrednictwa finansowego, w tym czynności agencyjnych zmierzających do pozyskania klientów na rzecz Spółek Grupy (...), oraz zawierania umów i ich wykonywania, m.in. poprzez współuczestniczenie w wykonywaniu przez agentów, przedstawicieli i kierowników grup czynności pośrednictwa finansowego w każdym przypadku, gdy dyrektor oddziału stwierdzi, że jest to niezbędne do zapewnienia świadczenia tych czynności we właściwy i rzetelny sposób.

Pozwany miał prawo w terminie 3 dni od daty otrzymania doręczenia wypowiedzenia wnioskować do prezesa Grupy AVIVA o cofnięcie tego oświadczenia o wypowiedzeniu. Pozwany z tej możliwości nie skorzystał, ponieważ miał wypracowaną renomę, czuł się urażony postępowaniem strony powodowej. Bardzo psychicznie odczuł wypowiedzenie umowy i potrzebował czasu na ochłonięcie.

(dowód: wypowiedzenie z dnia 25.10.2017 roku k. 172-174, zeznania pozwanego J. W. (1) k. 563-565 00:21:54 i k. 615-618 00:43:56)

Strona powodowa dokonała korekty zestawienie wynagrodzenia i premii pozwanego J.M W. w latach 2015-2016 z potwierdzeniem utraty na dzień 1.10.2017 roku, uznając, że pozwany ma jej zwrócić 318.905 zł z tytułu premii wynikowych.

(dowód zestawienie wynagrodzenia i premii pozwanego J.M W. k. 30-39 i k. 88 i k. 202-204 i k. 209-218 i k. 245)

Według zestawienia z dnia 6.09.2018 roku po rozwiązaniu umowy z pozwanym do rozliczenia pozostała kwota 4.837,62 zł z tytułu korekt nadprowizji z tytułu upadku polis do 1.03.2018 roku zgodnie z działem VI rozdziałem 1 § 3 Z. Wynagrodzenia.

(dowód: pismo strony powodowej z dnia 6.06.2018 roku k. 205 i k. 499, zestawienie operacji na koncie rozliczeniowym J. W. co do nadprowizji k. 75-83)

M. B. (1), K. S. (1), R. S. (1), P. G. (1), P. K. (1), K. B. (1), A. M. (1), Ł. K. (1) oświadczyli, że nie toczy się przeciwko nim żadne postępowanie o przestępstwo oszustwa z art. 286 k.k.

Komenda Stołeczna Policji Wydział d/w z Przystępnością Gospodarczą prowadzi czynności sprawdzające w ramach sprawy zarejestrowanej pod nr 11/17/R i sprawdza informacje dotyczące: M. B. (1), P. K. (1), K. B. (1), K. S. (1), S. S., J. P. (2), P. L., M. P., R. S. (1), P. G. (1), A. M. (1), M. B. (3) w ramach (...) Towarzystwa (...) S.A..

(dowód: oświadczenia k. 153-159 i k. 599-605 i k. 622, pismo Komendy Stołecznej Policji z dnia 14.11.2017 roku k. 205 i k. 582 z dnia 3.08.2017 roku k. 207 i k. 583)

Pismem z dnia 20.04.2019 roku (wysłanym stronie powodowej dnia 23.04.2019 roku) pozwany złożył jej oświadczenie o potrąceniu przysługującej mu wierzytelności względem (...) sp. z o.o. w kwocie 22.068 zł stanowiącej zwrot świadczenia wyrównawczego z tytułu umowy agencyjnej zawartej 1.02.2004 roku z wierzytelnością przysługująca spółce względem niego zgłoszoną w pozwie ds. I C 755/18 w kwocie 4.837,62 zł z tytułu nadprowizji.

(dowód: oświadczenie o potrąceniu z dnia 20.04.2019 roku k. 608-609)

Powyższy stan faktyczny ustalono na podstawie dokumentów przedłożonych przez strony szczegółowo wymienionych wyżej, których treści nie kwestionowano.

W ustaleniach faktycznych Sąd pominął zestawienia porównania wskaźników utrzymania w mocy umów przedstawicieli z oddziału pozwanego z innymi oddziałami strony powodowej w K., jako nie mające znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy. Wyniki te nie dawały bowiem miarodajnego porównania, z wynikami osiąganymi przez oddział prowadzony przez pozwanego, skoro porównywany oddział został wyodrębniony wcześniej z oddziału pozwanego. Zestawienia strony powodowej są mało czytelne, nie wiadomo jakie czynniki uwzględniono do przygotowania takich zestawień, przede wszystkim jakie produkty ubezpieczeniowe analizowano, wyniki jakich agentów ubezpieczeniowych (pracujących dłużej czy krócej niż trzy lata) poddawano ocenie.

Ustaień faktycznych dokonano również w oparciu o osobowe źródła dowodowe.

Zeznania pozwanego Sąd w pełni podzielił. Pozwany bardzo drobiazgowo przedstawił zasady współpracy ze stroną powodową, wyjaśniając wszelkie niuanse dotyczące charakterystyki sprzedaży produktów ubezpieczeniowych strony powodowej, strukturę organizacyjną oddziałów, sposób naliczania premii, prowizji, nadprowizji, wynagrodzenia. Zeznania pozwanego pozostawały zbieżne z dokumentami zalegającymi w aktach sprawy.

Sąd dał również w pełni wiarę świadkom M. B. (1), K. S. (1), R. S. (1), P. G. (1), P. K. (1), K. B. (2), Ł. K. (1), A. M. (1). Świadkowie przedstawili w jakich okresach sprzedawali produkty ubezpieczeniowe strony powodowej, co stało się z tymi produktami, jak zostali potraktowani w procesie kontroli zainicjowanym przez stronę powodową. Ich zeznania korespondowały ze sobą i były spójne z treścią dokumentów.

Sąd oddalił wósek dowodowy strony powodowej z k. 533/2 o dopuszczanie dowodu z zeznań świadków B. M., D. J., A. P. na okoliczność zgodności z rzeczywistym stanem i rzetelności przygotowanych dokumentów. W ocenie Sądu powyższy dowód nic nie wniósłby do niniejszej sprawy. Przede wszystkim pozwany nie kwestionował treści dokumentów, z których wynikała ilość zawartych umów, naliczonych premii na rzecz jego agentów. Zestawienia te nie

oddają jednak w sposób umożliwiający sądowi samodzielnie bez potrzeby sięgania do opinii specjalistycznej wysokości żądanych przez stronę powodową świadczeń, o czym w dalszej części uzasadnienia.

Sąd pominął warunkowy wniosek dowodowy strony powodowej z k. 576 o przesłuchanie w charakterze świadka D. J. na okoliczność zgodności ze stanem faktycznym dokumentu zestawienia kontaktów detektywistycznych z klientami strony powodowej. Pozwany nie kwestionował ilości skontrolowanych klientów przez wynajętych przez stronę powodową detektywów według przedłożonego zestawienia.

Sąd pominął dowód z kart agentów i zestawień operacyjnych z k. 248-251 i k. 254-255 i k. 258-259 i k. 264-274 i k. 284-285 i k. 318-320 i k. 336, których nie dotyczyło żądanie pozwu.

Sąd zważył, co następuje :

Strona powodowa dochodziła w niniejszej sprawie zapłaty od pozwanego J. W. (1) kwoty 1.141.204,46 zł. Jako podstawę prawną swojego żądania wskazała postanowienia umowne, art. 471 k.c., 410 k.c. i art. 5 k.c. Na wstępie należało zatem rozstrzygnąć o podstawie prawnej roszczenia.

Strona powodowa powoływała się na zawartą z pozwanym umowę o świadczenie usług z 2010 roku, zawierającą postanowienia dotyczące naliczenia wynagrodzenia i premii wynikowej oraz zasad i przypadków ich zwrotu oraz umowy porozumienia z 2015 roku w ramach, których pozwany przystąpił do długu podległych mu agentów, a wynikającego z obowiązku zwrotu 50% wynagrodzenia i premii wynikowej. Pozwany podnosząc natomiast zarzut potrącenia powołał się na umowę agencyjną łączącą strony z 2004 roku, chociaż jej tekstu nie przedstawił. Fakt zawarcia przez strony umowy agencyjnej z 2004 roku wynika m.in. z wypowiedzenia z dnia 25.10.2017 roku. Jak wynika z powyższego strony łączył stosunek zobowiązaniowy wynikający z umów: umowy o świadczenie usług z 2010 roku, umowy agencyjnej z 2004 roku oraz umów porozumienia z 2015 roku.

W świetle powyższego strona powodowa bezpodstawnie powoływała jako podstawę prawną swojego żądania art. 410 § 1 i 2 k.c.

Zgodnie z art. 410 § 1 k.c. przepisy artykułów poprzedzających stosuje się w szczególności do świadczenia nienależnego. Świadczenie jest nienależne, jeżeli ten, kto je spełnił, nie był w ogóle zobowiązany lub nie był zobowiązany względem osoby, której świadczył, albo jeżeli podstawa świadczenia odpadła lub zamierzony cel świadczenia nie został osiągnięty, albo jeżeli czynność prawna zobowiązująca do świadczenia była nieważna i nie stała się ważna po spełnieniu świadczenia- art. 410 § 2. Powyższy przepis wyróżnia przypadki nienależnego świadczenia i odpowiadające im kondykcje m.in. nieosiągnięcie zamierzonego celu świadczenia (*condictio ob rem* lub *condictio causa data causa non secuta*), na który powoływała się strona powodowa w pozwie. Nieosiągnięcie zamierzonego celu jest to sytuacja, w której świadczenie zostało spełnione bez jakiegokolwiek podstawy prawnej w zamierzeniu nawiązania stosunku prawnego, który stałby się podstawą dla tego świadczenia, albo w zamierzeniu osiągnięcia innego jeszcze skutku akceptowanego przez porządek prawny. K. ta przysługuje, jeśli skutki te nie nastąpiły. Ta kondykcja jest oczywiście wykluczona w wypadku, gdy świadczenie ma podstawę prawną, ale jego cel nie został osiągnięty (np. dłużnik nie zwraca pieniędzy otrzymanych na mocy umowy pożyczki) (zob. K. Kołakowski, w: G. Bieniek i in., *Komentarz... Zobowiązania*, t. 1, 2011, s. 247; M. Sobczyk, *Zamierzony...*, s. 1009 i n.). Z taką sytuacją mamy do czynienia w przedmiotowej sprawie, w której strony łączył stosunek zobowiązaniowy będący podstawą rozliczenia stron. Ważność umowy świadczenia usług z 2010 roku nie była kwestionowana w tym postępowaniu. Natomiast w ocenie Sądu mimo zarzutów pozwanego ważne pozostawały umowy porozumienia z 2015 roku o czym w dalszej części uzasadnienia. Strona powodowa niesłusznie powoływała się zatem na art. 410 § 1 i 2 k.c.

Błędne było również przywołanie jako podstawy prawnej art. 5 k.c., przede wszystkim z uwagi na utrwaloną w orzecznictwie i akceptowaną przez doktrynę zasadę, że art. 5 k.c. może być tylko podstawą obrony, nie zaś ataku. W orzeczeniu SN z dnia 28 kwietnia 2000 r., II CKN 258/00, Lex, nr 52556, czytamy o art. 5 k.c., że „przepis ten służy (jednakże) wyłącznie ochronie osoby zobowiązanej i nie może być samodzielną podstawą nabycia praw podmiotowych, te bowiem wywodzą się ze stanowiących je norm prawa materialnego”. W innym orzeczeniu

stwierdzono, że: „artykuł 5 k.c. może stanowić środek obronny, a nie podstawę powództwa. Nie może być natomiast samodzielną podstawą powstania, nabycia, bądź utraty praw podmiotowych" (wyrok SN z dnia 5 marca 2002 r., I CKN 934/00, Lex, nr 54371).

Strona powodowa upatrywała naruszenia przez pozwanego art. 5 k.c. w zatrzymaniu przez niego i podległych mu agentów kwot wypłaconych tytułem wynagrodzenia i premii wynikowych, co jej zdaniem byłoby sprzeczne z zasadami współzycia społecznego tj zasadami sprawiedliwości społecznej, dobrych obyczajów, z zasadą lojalności wobec drugiej strony umowy.

Trudno stwierdzić naruszenie przez pozwanego czy podległych mu agentów w/w zasad współzycia społecznego, skoro to sama strona powodowa jako podmiot profesjonalny określiła w umowach o świadczenie usług podstawy do ewentualnego naliczenia i przyznania wynagrodzenia i premii wynikowej, nadprowizji dla dyrektora oddziału jakim był pozwany oraz zasady zwrotu tego wynagrodzenia, nadprowizji. Kwestia wypłacenia należności na podstawie tych umów i brak zwrotu przez pozwanego i podległych mu agentów pobranych kwot nie może być oceniania na gruncie art. 5 k.c. Oceny działań pozwanego i agentów z jego oddziału można dokonywać tylko na gruncie wykonania lub niewykonania ciężących na nich zobowiązań w świetle postanowień umownych, z czym wiąże się ewentualna odpowiedzialność odszkodowawcza.

W ocenie Sądu roszczenie strony powodowej należało zatem ocenić tylko i wyłącznie na podstawie postanowień umownych łączących strony oraz przez pryzmat przesłanek z art. 471. k.c.

Oceniając roszczenie strony powodowej w kontekście postanowień umowy o świadczenia usług z 2010 roku wraz z Z. Wynagrodzenia Agent/Dyrektora oddziału z k. 65-74 (uwzględniając także regulacje tych zasad obowiązujących w latach 2015-2016), stanowiących integralną część tej umowy oraz na podstawie porozumień podpisanych przez pozwanego w 2015 roku zasługiwało ono na uwzględnienie tylko do kwoty 4.837,62 zł. W pozostałym zakresie powództwo oddalono.

Według zestawienia strony powodowej z dnia 6.09.2018 roku (k. 499) po rozwiązaniu umowy w zakresie sprawowania nadzoru nad prawidłowym wykonywaniem czynności agencyjnych przez agentów z pozwanym strona powodowa wskazała na zobowiązanie z tytułu korekt nadprowizji (wynagrodzenia dyrektora oddziału) w kwocie 4.747,62 zł oraz niespłaconych darowizn na kwotę 90 zł, łącznie 4.837,62 nadprowizji na podstawie działu VI rozdziału I § 3 zasad wynagradzania z k 73. Wysokość tego roszczenia strony powodowej pozwany wprost uznał w piśmie procesowym z dnia 28.09.2018 roku- k. 482 i podczas składania zeznań (k. 564/2 i k. 617), ponieważ roszczenie to dotyczyło pobranej przez niego nadprowizji, w sytuacji gdy część polis ubezpieczeniowych upadła. Sąd zasądził zatem od pozwanego na rzecz strony powodowej powyższą kwotę.

Ustawowe odsetki od zasądzonej kwoty Sąd przyznał od dnia następnego po doręczeniu pozwanemu odpisu pozwu tj. od dnia 17.07.2018 roku (k.142) na podstawie art. 455 w związku z art. 481 k.c. Strona powodowa przed wystąpieniem na drogę sądową nie żądała od pozwanego zapłaty w/w kwoty. Za pierwsze takie wezwanie należało uznać zatem pozew.

Wobec uznania przez powoda powództwa w tej części na podstawie art. 333 §1 pkt 2 k.p.c. wyrokowi w punkcie I sentencji nadano rygor natychmiastowej wykonalności.

W ocenie Sądu również powództwo co do kwoty 817.461,84 zł (jako 50% z 1.634.923,67 zł niespłaconych wynagrodzeń i premii wynikowych agentów podległych pozwanemu na podstawie umów porozumienia z 2015 roku) nie zasługuje na uwzględnienie. Porozumienia z 2015 roku (z k. 89-100) zawarte przez pozwanego w imieniu strony powodowej i AVIVA Towarzystwa (...) SA i w imieniu własnym, nie są nieważne, wbrew twierdzeniom pozwanego.

Zgodnie z art. 108 k.c. pełnomocnik nie może być drugą stroną czynności prawnej, której dokonywać w imieniu mocodawcy, chyba że co innego wynika z treści pełnomocnictwa albo że ze względu na treść czynności prawnej wyłączona jest możliwość naruszenia interesów mocodawcy.

Sąd Najwyższy w wyroku z 9 marca 1993 r., I CR 3/93, LexPolonica nr 296255 (OSNCP 1993, nr 9, poz. 165) wyraził pogląd, że zakaz dokonywania przez pełnomocnika czynności prawnej z samym sobą, wynikający z art. 108 k.c., odnosi się także do sytuacji, gdy ta sama osoba fizyczna jest stroną czynności prawnej, działając - z jednej strony - jako organ będącego osobą prawną pełnomocnika mocodawcy, a z drugiej strony - we własnym imieniu i na własną rzecz. Czynność prawna dokonana przez pełnomocnika z naruszeniem art. 108 jest czynnością bez umocowania lub z przekroczeniem jego zakresu i jako niezupełna (*negotium claudicans*) podlega ocenie według art. 103 k.c., który ma tu odpowiednie zastosowanie. Zawarcie umowy z osobą podającą się za pełnomocnika, a niemającą umocowania albo przekraczającą jego zakres, powoduje, że czynność prawna jest niezupełna (i jej ważność zależy od potwierdzenia przez osobę, w której imieniu umowa została zawarta. Brak potwierdzenia powoduje - z mocy samego prawa - nieważność umowy w całości. Skuteczność umowy zawartej przez rzekomego pełnomocnika jest zawieszona dopóty, dopóki nie nastąpi jej potwierdzenie albo odmowa potwierdzenia przez osobę, w której imieniu ją zawarto. Potwierdzenie może nastąpić z własnej inicjatywy tej osoby albo drugiej strony. Konwaliduje ono wadliwą umowę i nadaje jej pełną skuteczność z mocą wsteczną od daty jej zawarcia, podobnie jak zgoda, o której mowa w art. 63 § 1. Odmowa potwierdzenia lub bezskuteczny upływ terminu wyznaczonego do potwierdzenia (art. 103 § 2) zwalniają drugą stronę i powodują bezwzględną nieważność (por. tezę 7 do art. 58) umowy. Potwierdzenie jest bezskuteczne, jeżeli umowa była nieważna. Potwierdzenie może być dokonane w dowolnej formie, nawet przez czynności konkludentne, przy założeniu, że osoba, w której imieniu umowę zawarto, wie o jej zawarciu.

W ocenie Sądu zawarcie umów porozumienia w 2015 roku przez pozwanego, który występował jako przedstawiciel strony powodowej, Towarzystwa (...) i w imieniu własnym było prawnie dopuszczalne, ponieważ była to czynność prawna przysparzająca stronę powodową i nie zachodziła możliwość naruszenia interesów spółki. Ponadto strona powodowa w sposób dorozumiany potwierdziła powyższe umowy, które pozwany zawarł jako jej przedstawiciel-pełnomocnik z przekroczeniem umocowania, wytaczając powództwo w tej sprawie.

Zdaniem Sądu umowy porozumienia z 2015 roku nie są umowami poręczenia tylko umowami nienazwanymi przystąpienia do długu i jako takie są umowami ważnymi.

Konstrukcja umowy przystąpienia do długu nie została uregulowana wprost w kodeksie cywilnym, niemniej jednak dopuszczalność jej stosowania wywiedziona jest z ogólnej zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.). Umowa przystąpienia do długu ma charakter *stricte* gwarancyjny. Prowadzi do zwiększenia ochrony wierzycieli poprzez zwielokrotnienie źródeł majątkowych, z których mogą oni dochodzić zaspokojenia swoich roszczeń. Istotą umowy o przystąpienie do długu jest przekształcenie podmiotowe w zobowiązaniu, polegające na powiększeniu grona dłużników. Pomiędzy pierwotnym dłużnikiem, a przystępującym powstaje stosunek solidarności, który ma swoje źródło w czynności prawnej. A zgodnie z art. 369 k.c. zobowiązanie jest solidarne, jeżeli to wynika z ustawy lub z czynności prawnej. Z faktu powstania solidarności biernej (solidarności po stronie dłużników), a na mocy art. 366 k.c., wierzyciel może żądać spełnienia świadczenia w całości lub części od każdego z dłużników lub od wszystkich wspólnie.

Pozwany w owych porozumieniach z 2015 roku przystąpił do długu przyszłego agentów młodych działających w (...) do 12 miesięcy, którzy pracowali w jego oddziale. Przystąpienie do długu przyszłego wykazuje dalekie podobieństwo do poręczenia za dług przyszły. Nie są to jednak umowy tożsame i podlegające tym samym przepisom. Spornych umów porozumienia z 2015 roku nie można traktować jak umów poręczenia z uwagi na cechy tych umów. Brak w nich cech charakterystycznych dla umowy poręczenia. M.in. pozwany nie zobowiązał się subsydiarnie do zapłaty za dłużnika głównego -co świadczyłoby o umowie poręczenia. Nie uzależniono też w tych umowach porozumienia wymagalności zobowiązania pozwanego dopiero od chwili opóźnienia się dłużnika głównego ze spełnieniem świadczenia. Brak tych cech świadczy o tym, że zostały zawarte ważne umowy przystąpienia pozwanego do długu agentów, z którymi współpracował w ramach prowadzonego oddziału.

Mimo ważności w/w umów porozumienia z 2015 roku Sąd nie uwzględnił żądania zapłaty kwoty 817.461,84 zł. Mając na uwadze treść samych porozumień oraz wolę stron zawierających te umowy porozumienia zgodnie z art. 65 k.c. Umowy te należało czytać łącznie z Z. Wynagradzania Agentów/ Przedstawicieli, chociaż w § 2 tych umów pozwany

zobowiązał się zwrócić solidarnie stronie powodowej razem z podległymi mu agentami 50% pobranego wynagrodzenia i 50% premii wynikowej bez żadnych warunków i wyjątków. O zobowiązaniu solidarnym pozwanego do zapłaty na gruncie zawartych porozumień można było mówić tylko w sytuacji gdy Agent/Przedstawiciel był w ogóle zobowiązany na podstawie Z. Wynagradzania i postanowień łączącej go ze stroną powodową umowy o świadczenie usług, do zwrotu wynagrodzenia i premii wynikowej.

Przede wszystkim na mocy Z. Wynagradzania Agentów/Przedstawicieli premia wynikowa nie podlegała zwrotowi jeśli została naliczona i wypłacona Agentowi/ Przedstawicielowi- Dział V Rozdział II Z. Wynagradzania. Skoro brak było jakiegokolwiek umownych postanowień dających podstawę do zwrotu premii wynikowej, w tym zakresie pobranej przez agentów, przy czym odpowiedzialność pozwanego ograniczała się do 50% jej wysokości, to żądanie strony powodowej w tym zakresie było bezpodstawne.

Zwrotowi według Z. Wynagradzania (Dział II Rozdział II § 2) podlegało jedynie wynagrodzenie w przypadku gdy doszło do rozwiązania umowy ubezpieczenia przy wykonywaniu, której Agent/ Przedstawiciel wykonywał czynności pośrednictwa finansowego z powodu wypowiedzenia umowy w pierwszych 12 miesiącach jej trwania lub nieopłacenia którejkolwiek ze składek wymagalnych za ten okres. Agent/Przedstawiciel był wówczas zobowiązany do zwrotu stronie powodowej 100% wynagrodzenia otrzymanego z tytułu pierwszorocznego wynagrodzenia za obsługę. Niemniej jednak dochodząc tej części roszczenia strona powodowa żądanie określiła zbiorczo co do zwrotu premii wynikowej i wynagrodzenia. Ponadto strona powodowa w sposób całkowicie jednostronny przedstawiała wysokość dochodzonych kwot na podstawie przygotowanych przez siebie elektronicznych zestawień bez możliwości weryfikacji wskazanych wyliczeń. Przede wszystkim nie wskazała metodologii wyliczenia. Wydruki dotyczące rozliczenia operacji na koncie rozliczeniowym danego agenta są nieprecyzyjne, mało przejrzyste i nieczytelne dla Sądu. Brak w nich bezpośredniego odwołania do wynagrodzenia pierwszorocznego podlegającego zwrotowi. Wskazane są jedynie ujemne salda na rachunku rozliczeniowym danego agenta, czego bez wiedzy specjalistycznej nie można utożsamiać w sposób dosłowny z wynagrodzeniem pierwszorocznym podlegającym zwrotowi. W rozliczeniach tych strona powodowa posługuje się różnymi terminami, brak jednak odwołania konkretnie do definicji wynagrodzenia podlegającego zwrotowi z Z. Wynagradzania. Sam wygenerowany przez stronę powodową dokument elektronicznych zestawień nie może w sposób obiektywny potwierdzać prawdziwości wysokości wypłaconych agentom wynagrodzeń, tym bardziej, że pozwany zakwestionował sposób wyliczenia kwot żądania w tym zakresie. To uniemożliwiło Sądowi zweryfikowanie żądanej kwoty 817.461,84 zł, w kontekście wynagrodzeń podlegających zwrotowi przez konkretnego agenta. Trudno było zweryfikować przyznane agentom wynagrodzenia w kontekście postanowień umownych dotyczących zasad zwrotu pobranego wynagrodzenia. Zestawienia elektroniczne strony powodowej są mocno ograniczone i nie zawierają wszystkich danych ważnych w kontekście Z. Wynagradzania Agentów/Przedstawicieli. W ocenie Sądu weryfikacja kwoty podanej w pozwie wymagała wiedzy specjalnej, przeprowadzenia dowodu z opinii biegłego, o którego strona powodowa będąc reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika nie wnioskuje, a to na niej spoczywał ciężar wykazania wysokości długu, do którego przystąpił pozwany, skoro nie został on precyzyjnie wskazany w umowach porozumienia z 2015 roku.

Powództwo podlegało też oddaleniu co do sumy premii wynikowych wypłaconych pozwanemu tj. do kwoty 318 905 zł. Jak słusznie podniósł pozwany w dziale II rozdziale II Z. Wynagradzania Agent/Dyrektora oddziału k. 68/2 i 69 (podobne Z. Wynagradzania funkcjonowały w latach 2015-2016) uregulowano zasady dokonywania wypłaty i zwrotu jedynie wynagrodzenia z tytułu czynności agencji. W rozdziale tym nie uregulowano zasad zwracania premii wynikowej. W dziale VI rozdziale I dotyczącym wynagrodzenia (nadprowizji) dyrektora uregulowano w § 2 wysokość wynagrodzenia a w § 3 zasady zwrotu wynagrodzenia (nadprowizji). Premie wynikowe dla dyrektora uregulowano w dziale VI rozdziale II, w którym brak regulacji dotyczących zwrotu premii wynikowej. Według § 1 działu VI rozdziału II AVIVA zastrzegła sobie tylko prawo do nie wypłacenia dyrektorowi oddziału m.in. premii wynikowej, w przypadku rażącego naruszenia przez niego zasad współpracy określonych w aktach regulujących zasady współpracy Agent/Przedstawiciela z (...) lub Towarzystwem w tym w umowie, kodeksie działalności Agentów i Przedstawicieli, Z. Wynagradzania, procedurach oraz innych dokumentach stanowiących podstawę zawierania umów przez podmioty, z którymi AVIVA zawarła umowy o wykonywanie pośrednictwa finansowego. Również w dziale V Rozdziale II

dotyczącym premii wynikowej Agenta/Przedstawiciela brak regulacji dotyczących zwrotu premii wynikowej przez Agenta/Przedstawiciela. Podobnie jak w przypadku dyrektora oddziału, Agent /Przedstawiciel mógł nie otrzymać premii wynikowej w przypadku rażącego naruszenia zasad współpracy, zasad wynagradzania i innych dokumentów stanowiących podstawę zawierania umów przez przedstawicieli.

Pozwany słusznie zatem zauważył, że przyznana mu oraz podległym mu agentom i wypłacona premia wynikowa na podstawie postanowień umownych łączących strony nie podlegała zwrotowi, dlatego powództwo co do kwoty 318 905 zł zostało oddalone.

Oceniając roszczenie strony powodowej na podstawie art. 471 k.c. to również nie zasługiwało ono na uwzględnienie.

Należy w tym miejscu zaznaczyć jedynie, że przepis ten strona powodowa powoływała co do oceny nienależytego wykonania przez pozwanego umowy o świadczenie usług z 2010 roku, a na tej podstawie sformułowała tylko żądanie zapłaty 4.837,62 zł i kwoty 318.905 zł. Z dalszych pism procesowych wynika, że wskutek nienależytych działań pozwanego na podstawie w/w umowy powódka poniosła też stratę wynikającą z równowartości wypłaconych agentom podległym pozwanemu wynagrodzeń i premii wynikowych. Pozwany jednak w ramach umowy o świadczenie usług z 2010 roku nie był odpowiedzialny finansowo za tych agentów. To z porozumień z 2015 roku wynikało przyjęcie przez pozwanego odpowiedzialności finansowej za te zobowiązania. Skoro jak już Sąd wskazał wyżej porozumienia te należy czytać razem z Z. Wynagradzania i postanowieniami poszczególnych umów o świadczenie usług zawartych przez stronę powodową z konkretnymi agentami podległymi pozwanemu, zobowiązanie do zapłaty z porozumień pozwanego należało ocenić też przez pryzmat ewentualnego nienależytego wykonania umów o świadczenie usług przez poszczególnych agentów. Te okoliczności powoływała strona powodowa w pozwie i kolejnych pismach procesowych, zarzucając agentom podległym pozwanemu nienależyte wykonywanie umów o świadczenie usług poprzez zawieranie fikcyjnych polis ubezpieczeniowych, z których klienci rezygnowali masowo przed upływem pierwszego roku. Sąd oceniał zatem także żądanie strony powodowej co do kwoty 817.461,84 zł w kontekście art. 471 k.c.

Zgodnie z art. 471 k.c. dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Odpowiedzialność dłużnika została ukształtowana na zasadzie winy i uzależniona jest od wystąpienia przesłanek odpowiedzialności, tj. szkody, którą poniósł wierzyciel, niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania na skutek okoliczności, za które dłużnik z mocy umowy lub ustawy ponosi odpowiedzialność, oraz związku przyczynowego między faktem nienależytego wykonania lub niewykonania zobowiązania a szkodą. Ciężar dowodu w tym zakresie, zgodnie z art. 6 k.c., spoczywa na wierzycielu. W przypadku odpowiedzialności kontraktowej z art. 471 wierzyciela nie obciąża jedynie obowiązek udowodnienia winy dłużnika w niewykonaniu bądź nienależytym wykonaniu zobowiązania, a tylko samego faktu niewykonania lub nienależytego wykonania (wyrok SA w Warszawie z 2 grudnia 2012 r., VI ACa 356/2010, LexisNexis nr (...), (...) nr (...)).

Strona powodowa nie wykazała przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej z art. 471 k.c. tj. poniesienia i wysokości szkody oraz nienależytego wykonania zobowiązania przez pozwanego oraz agentów ubezpieczeniowych mu podległych w ramach wykonywania przez nich obowiązków z umów o świadczenie usług, których załącznikami były Zasady Wynagradzania.

Odszkodowanie za nienależyte wykonanie umowy, dochodzone na podstawie art. 471 k.c., jest świadczeniem mającym powetować szkodę spowodowaną niewłaściwym działaniem bądź zaniechaniem dłużnika. Szkodą w rozumieniu art. 471 k.c. w zw. z art. 361 § 2 k.c. jest uszczerbek majątkowy czyli zmniejszenie się majątku poszkodowanego obejmujące rzeczywistą stratę (*damnum emergens*) i utracone korzyści (*lucrum cessans*). Strata wyraża się więc w rzeczywistej zmianie stanu majątkowego poszkodowanego i polega albo na zmniejszeniu się jego aktywów, albo na zwiększeniu pasywów. W wypadku nienależytego wykonania zobowiązania w majątku wierzyciela powstaje szkoda tylko wówczas, gdy wartość tego majątku po nienależytym wykonaniu umowy jest mniejsza niż wartość ta ustalona przy założeniu, że umowa zostałaby wykonana należycie. Różnicą w majątku poszkodowanego nie jest więc sama wysokość wypłaconego zgodnie z umową wynagrodzenia- por Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 21 grudnia 2017 VI ACa 1140/16.

W niniejszej sprawie to w oparciu o wynikające z umowy zawartej z pozwanym o świadczenie usług z maja 2010 roku strona powodowa domagała się kwot 4.837,62 zł i kwoty 318.905 zł sprowadzając wysokość poniesionej szkody do nienależnie pobranego przez pozwanego wynagrodzenia (nadprowizji) i premii wynikowej. Pozwany nie kwestionował nienależnego pobrania nadprowizji, o czym była już mowa wyżej, więc kwotę 4.837,62 zł uwzględniono, zasądzając ją w pkt. I sentencji wyroku.

Należy podkreślić, że strona powodowa wysokość wskazywanej szkody (tj. kwot 817.461,84 zł i kwoty 318.905 zł) sprowadziła do wypłaconych kwot wynagrodzenia i premii wynikowej na rzecz pozwanego i podległych mu agentów, za zobowiązania których (co do zwrotu pobranego wynagrodzenia podlegającego zwrotowi i premii wynikowej za pierwszy okres współpracy) pozwany przyjął współodpowiedzialność finansową. Tymczasem taki zabieg strony pozwanej jest pewnym uproszczeniem i nie stanowi szkody rzeczywistej i utraconych korzyści. W świetle przedmiotowej sprawy z uwagi na trudną specyfikę zasad naliczania wynagrodzenia, nadprowizji i zasad ich zwrotu oraz premii wynikowej, założeń dotyczących umów ubezpieczenia, pewnych kalkulacji ubezpieczeniowych, czasu trwania takich umów, prognozowanych upadków umów ubezpieczenia szkody strony powodowej nie można rozumieć tylko w taki sposób jak przedstawiła go w pozwie. Należy dodać, że kontynuacja każdej polisy stanowiła dla strony powodowej dochód, ponieważ w pierwszej kolejności z pobranej składki pobierała opłatę administracyjną na własne cele ekonomiczne, a dopiero pozostałą kwotę dalej inwestowała. Szkodę strony powodowej należałoby rozpatrywać na gruncie w/w czynników, a także czynnika ryzyka. Sąd nie mógł bez specjalistycznej wiedzy ocenić zasadności kwotowego żądania strony powodowej. Strona powodowa nie udowodniła bowiem w sposób nie budzący wątpliwości-poza przedłożeniem szeregu mało czytelnych dla laika dokumentów- wysokości szkody odnoszonej do w/w czynników, mających wpływ na jej wysokość. Same przedłożone przez stronę powodową zestawienia są niemiarodajne w kontekście poniesionej szkody. Wyliczenie szkody wymagałoby opinii specjalistycznej, o którą strona powodowa reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika nie wnioskuje.

Zdaniem Sądu strona powodowa nie udowodniła też nienależytego wykonania umowy o świadczenie usług z 2010 roku przez pozwanego. Strona powodowa przywołała w pozwie i dalszych pismach procesowych w jakich zachowaniach pozwanego upatruje nienależytego wykonania umowy. Pozwany dołączył wypowiedzenie umowy o świadczenie usług z 2010 roku, w którym strona powodowa precyzyjnie przedstawiła w czym upatruje nienależytego wykonania umowy przez pozwanego ze wskazaniem konkretnych postanowień umownych łączących strony. Powyższe nie stanowi jednak udowodnienia nienależytego wykonania umowy przez pozwanego. Nienależyte wykonanie umowy przez pozwanego strona powodowa próbowała udowodnić za pomocą porównania zestawień wyników oddziały podlegającego pozwanemu z oddziałem nr 3 w K., który jak bezspornie wynika z akt tej sprawy powstał z wyodrębnienia części agentów i portfela polis z oddziału pozwanego. Nie mógł być to zatem żaden miarodajny i rzetelny sposób porównania, tym bardziej, że nie wskazano metodologii sporządzenia takiego zestawienia, danych wrażliwych wziętych do tego porównania. Strona powodowa nie wyjaśniała też jaką grupę agentów porównywała, w kontekście ich działalności. Dodać należy, że ocena rzetelności i staranności wykonania przez pozwanego umowy o świadczenie usług wymagałaby również przeprowadzenia specjalistycznej opinii opartej na bardziej obiektywnych danych niż te, które przedstawiała strona powodowa, o którą strona powodowa nie wnioskuje.

Także same dane statystyczne przedłożone przez stronę powodową dotyczące rozwiązania umów przez klientów do roku od zawarcia umowy nie wskazują na niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy. Należy uwzględnić przede wszystkim to, że sama strona powodowa inicjując kontrolę o wątpliwym detektywistycznym przebiegu wpłynęła na rozwiązanie części polis ubezpieczeniowych. Należałoby również uwzględnić pogłębiającą się świadomość klientów towarzystw ubezpieczeniowych w zakresie opłacalności utrzymywania wykupionych polis ubezpieczeniowych.

Strona powodowa nie wykazała nienależytego wykonania zobowiązania przez pozwanego także dlatego, że pozwany i podlegli mu agenci podlegali skrupulatnej ocenie. Jak wykazało postępowanie dowodowe byli oceniani na podstawie programu A., prowadzili szczegółowe książeczki dotyczące swojej aktywności jako agenta i na tej podstawie byli weryfikowani. W oparciu o prowadzoną ocenę nigdy nie wsunięto wobec nich oraz pozwanego żadnych negatywnych ocen. Przeciwnie jeszcze w 2016 i 2017r oku zarówno pozwany jak i podlegli mu agenci byli honorowani dodatkowymi

premiami, otrzymywali nagrody wycieczkowe w związku z osiągnięciami sprzedażowymi. Jak słusznie argumentuje pozwany strona powodowa z uwagi na upadki polis, chce obciążyć odpowiedzialnością finansową pozwanego, w sytuacji gdy sama błędnie oszacowała ryzyko dotyczące kontynuowania polis ubezpieczeniowych przez klientów w kontekście sposobu i wysokości wynagradzania i premiowania agentów, przedstawicieli, kierowników i dyrektorów.

Strona powodowa nie wykazała też nienależytego wykonania umów o świadczenie usług zawartych z poszczególnymi agentami. Przede wszystkim nie przedstawiła umów zawartych z tymi agentami, z których wynikałyby obowiązki rzetelnie działającego agenta. Nie przedstawiała wypowiedzeń tych umów, które wskazywałyby na konkretne zachowania dotyczące nienależytego wykonania umowy przez konkretnego agenta.

Strona powodowa nie udowodniła też, aby agenci podlegli pozwanemu doprowadzili ją do niekorzystnego rozporządzenia mieniem, wskutek zawierania polis pozornych-fikcyjnych. Rzeczywiste przyczyny upadku polis nie zostały przez stronę powodową wykazane. Część polis upadła z uwagi na działania kontrole podjęte przez stronę powodową i czynności detektywistyczne. Co do pozostałej części polis, które upadły brak danych co do podstaw ich rozwiązania przez klientów. Trudno zatem upadki polis zrównywać bez przedstawienia jakichkolwiek dowodów ze świadomymi działaniami agentów na szkodę strony pozwanej lub ujmować jako nienależyte wykonanie umowy.

Dodać należy, że umowy o świadczenia usług - jak twierdzi strona powodowa zawarte z agentami podległymi pozwanemu i przez samego pozwanego - nie były umowami rezultatu. Wykonanie określonej czynności lub powtarzających się czynności, bez względu na to, jaki rezultat czynność ta przyniesie, jest czynnością charakterystyczną dla umów zlecenia (art. 734 § 1 k.c.) oraz umów o świadczenie usług nieuregulowanych innymi przepisami (art. 750 k.c.). Umowa o świadczenie usług (art. 734 w zw. z art. 750 k.c.) również polega na zobowiązaniu dłużnika do podjęcia wymaganych czynności przy zachowaniu wiążącego go stopnia staranności. Celem umowy o świadczenie usług jest wykonywanie określonych czynności, które nie muszą zmierzać do osiągnięcia rezultatu. Nawet, jeśli celem stosunku umownego jest osiągnięcie określonego rezultatu, to nie wynika stąd jeszcze, że dłużnik zobowiązuje się taki rezultat osiągnąć. Treść zobowiązania dłużnika pozostaje bowiem w ścisłej zależności od natury stosunku prawnego. W zobowiązaniach starannego działania podjęcie przez dłużnika wymaganych czynności przy zachowaniu wiążącego go stopnia staranności oznacza, że dłużnik wykonał zobowiązanie, pomimo, iż nie osiągnięto określonego celu umowy.

W ramach zawartych umów o świadczenie usług agenci nie byli zwolnieni od należytej staranności wymaganej w stosunkach danego rodzaju, zwłaszcza, że działali jako podmioty profesjonalne. Niemniej jednak strona powodowa a to na niej spoczywał ciężar dowodu nie wykazała, by działali nieprofesjonalnie i nierzetelnie. Ani pozwany ani podlegli mu agenci nie zobowiązali się do tego, że umowy przez nich zawarte z klientami-polisy ubezpieczeniowe- nie zostaną rozwiązane lub wypowiedziane przez klientów. W tych okolicznościach upadki polis przed zakończeniem pierwszych 12 miesięcy zawarte przez podległych pozwanemu agentów nie mogą być utożsamiane z nieprofesjonalnym działaniem agentów, którzy przecież nie mieli wpływu na ostateczną decyzję klienta, co do kontynuowania polisy.

W tych okolicznościach powództwo ponad kwotę 4.837,62 zł oparte na podstawie art. 471 k.c. również podlegało oddaleniu.

Sąd nie uwzględnił zarzutu potrącenia podniesionego przez pozwanego.

Prawo agenta do uzyskania świadczenia pieniężnego z tytułu umów zawartych między dającym zlecenie a klientem po wygaśnięciu stosunku agencji co do świadczenia wyrównawczego reguluje art. 764³ k.c.

Na wstępie należy jednak podkreślić, że artykuł 764³ § 5 k.c. uzależnia zachowanie roszczenia o świadczenie wyrównawcze od aktu staranności, polegającego na zgłoszeniu przez agenta lub jego spadkobierców, i to w stosownym czasie, odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie. Spełnienie tego wymagania stanowi warunek sine qua non skutecznego dochodzenia tego roszczenia. Wskazany w art. 764³ § 5 k.c. termin ma charakter terminu zawitego (prekluzyjnego), a zatem z jego upływem roszczenie wygasa. Stosownie do art. 764³ § 5 k.c. możliwość dochodzenia

roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez agenta lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy. Pozwany domagając się świadczenia wyrównawczego żądanie to zgłosił pismem z dnia 20.04.2019 roku, ekspediowanym stronie powodowej 23.04.2019 roku, około 1,5 roku po wypowiedzeniu mu umowy agencyjnej. Pozwany nie udowodnił, aby żądanie to zgłosił najpóźniej w październiku 2018 (rok od wypowiedzenia umowy agencyjnej).

Ponadto podstawową przesłanką przysługiwania roszczenia wyrównawczego jest to, aby agent w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Druga przesłanka stanowi doprecyzowanie pierwszej i dotyczy wymagania, aby dający zlecenie czerpał w dalszym ciągu znaczne korzyści z umów z tymi klientami, przy czym zdaniem Sądu Najwyższego przesłanka roszczenia o świadczenie wyrównawcze w postaci „czerpania znacznych korzyści” przez dającego zlecenie z zawartych umów nie może być ustalana na podstawie prognoz co do liczby umów, jakie agent mógłby zawrzeć na rzecz dającego zlecenie w przyszłości (wyrok SN z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11, OSNC-ZD 2013, nr B, poz. 37, z glosą K. Topolewskiego, OSP 2014, z. 5, poz. 47). Trzecia przesłanka wymaga wzięcia pod uwagę wszystkich okoliczności, zwłaszcza zaś tego, że agent utracił prowizję od umów zawartych przez dającego zlecenie z klientami agenta. Według czwartej przesłanki za omawianym roszczeniem mają przemawiać ponadto względy słuszności. Wynikające z art. 764³ § 1 k.c. przesłanki muszą zostać spełnione kumulatywnie. Oceny przesłanek należy dokonywać w ich ustawowej kolejności, tzn. względy słuszności należy zasadniczo rozważać dopiero wtedy, gdy zostanie ustalone spełnienie, oprócz szczególnej przesłanki, trzech pierwszych. Wyrównanie więc nie może być podyktowane tylko względami słuszności. Pomiędzy działalnością agenta w czasie trwania stosunku agencyjnego a korzyściami czerpanymi przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy powinien istnieć związek przyczynowy. Ten istotny fragment konstrukcji roszczenia wyrównawczego sprawia, że nie powstaje ono w sytuacji, gdy ekspansja gospodarcza dającego zlecenie i powodzenie z nią związane są efektem jego inicjatywy rynkowej, np. przez decyzję uruchomienia produkcji nowego asortymentu towarów. Ciężar dowodu, że roszczenie to przysługuje, spoczywa na agencji.

Pozwany natomiast poza zgłoszeniem roszczenia o świadczenie wyrównawcze nie udowodnił w/w przesłanek, ograniczając się do przedstawienia zestawień, w których wyszczególnił kwoty z tytułu zawartych za swoim pośrednictwem umów.

Strona powodowa przegrała proces w 99,57 %. W zakresie w jakim pozwany uznał powództwo Sąd zobowiązał go do zwrotu stronie powodowej opłaty od pozwu w wysokości 242 zł (5% z 4.837,62 zł). W pozostałym zakresie uznając, że strona powodowa przegrała sprawę Sąd zobligował ją do zwrotu pozwanemu kosztów zastępstwa prawnego w podwójnej stawce taryfowej według wniosku pozwanego, z uwagi na uzasadniony i zwiększony nakład pracy pełnomocnika pozwanego, skomplikowanych pod względem prawnym i faktycznym charakter tej sprawy, aktywne uczestniczenie pełnomocnika we wszystkich rozprawach sądowych. Sąd nakazał też ściągnąć od strony powodowej na rzecz SP koszty stawienia świadka, które pokryto tymczasowe ze środków budżetowych tego sądu w oparciu o przepis art. 113 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych.