

UCHWAŁA

26 października 2023 r.

Sąd Najwyższy w Izbie Cywilnej w składzie:

SSN Tomasz Szanciło (przewodniczący)

SSN Jacek Widło

SSN Dariusz Pawłyszczke (sprawozdawca)

na posiedzeniu niejawnym 26 października 2023 r. w Warszawie

w sprawie z powództwa I. W.

przeciwko Bank S.A. w W.

o zapłatę

na skutek przedstawienia przez Sąd Apelacyjny w Warszawie

postanowieniem z 13 stycznia 2023 r., VII AGa 663/22,

zagadnień prawnych:

1. Czy były agent nabywa prawo do prowizji od umów zawartych przez niego z klientami w czasie trwania umowy agencyjnej (art. 761 § 1 k.c.), w sytuacji gdy spełnienie świadczenia przez klienta (art. 761³ § 1 k.c.), nastąpiło po ustaniu umowy agencyjnej w związku z upływem czasu na który została zawarta?
2. Czy umowa agencyjna zawarta na czas oznaczony może ustanawiać po stronie dającego zlecenie prawo do jednostronnej zmiany wysokości prowizji w powiązaniu z prawem agenta do rozwiązania umowy z zachowaniem okresu wypowiedzenia w przypadku nieakceptowania dokonanej zmiany?

1. podjął uchwałę:

Były agent nabywa prawo do prowizji od umów zawartych przez niego z klientami w czasie trwania umowy agencyjnej, także gdy spełnienie świadczenia przez klienta nastąpiło po ustaniu umowy agencyjnej (art. 761 § 1 w zw. z art. 761³ § 1 k.c.). Jeżeli z okoliczności sprawy wynika, że prowizja obliczona od spełnionego świadczenia obejmuje wynagrodzenie nie tylko za zawarcie umowy, lecz także za późniejszą obsługę klienta, byłemu agentowi przysługuje odpowiednia część prowizji.

2. odmówił podjęcia uchwały w pozostałym zakresie.

UZASADNIENIE

Postanowieniem z 13 stycznia 2023 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie przedstawił dwa zagadnienia dotyczące umowy agencyjnej.

W ramach pierwszego z przedstawionych zagadnień Sąd pytający poddał pod rozwagę to, czy agentowi przysługuje prowizja od umów zawartych przez niego z klientami w czasie trwania umowy agencyjnej, gdy spełnienie świadczenia przez klienta nastąpiło dopiero po ustaniu umowy agencyjnej na skutek upływu czasu, na który została ona zawarta. Sąd wyjaśnił, że *de lege lata* można twierdzić, iż byłemu agentowi przysługuje prowizja od umów zawartych przez niego w czasie trwania umowy agencyjnej, ale wykonanych dopiero po jej wygaśnięciu. Wniosek ten, jak zauważył, wynika przede wszystkim z odwołania się do art. 761 § 1 k.c. Przepis przewiduje, że agent uzyskuje prowizję od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działania lub jeżeli umowy zostały zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta uprzednio dla umów tego samego rodzaju. Powołanie się na art. 761 § 1 k.c. oznacza, że wymierne znaczenie dla powstania prawa do prowizji ma okoliczność zawarcia umowy na skutek działania agenta, a nie moment rozpoczęcia jej wykonywania. Wprawdzie

w art. 761³ § 1 k.c. ustawodawca zastrzega, że w braku odmiennego postanowienia umownego agent uzyskuje prawo do prowizji z chwilą, w której dający zlecenie powinien być (zgodnie z zawartą umową) spełnić świadczenie albo faktycznie je spełnił, albo też swoje świadczenie spełnił klient. Zaś z art. 761³ § 2 k.c. wynika, że jeżeli umowa zawarta między dającym zlecenie a klientem ma być wykonana częściami to agent nabywa prawo do prowizji w miarę wykonywania tej umowy. Jednak znaczenie obu tych przepisów w powiązaniu z art. 761 § 1 k.c. należy odczytywać w ten sposób, że określają one moment uzyskania roszczenia o prowizję bez jednoczesnego oznaczenia umów, za które owa prowizja powinna być wypłacana. O tym, za jakie umowy przysługuje prowizja, rozstrzyga art. 761 § 1 k.c. Z powołaniem się na art. 761 § 1 k.c. należy więc przyjmować, że agentowi przysługuje prowizja również od umów, które zostały zawarte w czasie pełnienia przez niego tej funkcji, chociaż do ich wykonania doszło już po wygaśnięciu relacji umownej łączącej agenta i dającego zlecenie przedsiębiorcę. Praktyczną konsekwencją tak rozumianych przepisów o umowie agencyjnej jest możliwość powstawania prawa do prowizji nawet wiele lat po wygaśnięciu stosunku prawnego agencji. Jako przykład szczególnie niepokojącej konsekwencji Sąd pytający wskazał agenta zakładu ubezpieczeń, którego prowizja lub jej część została uzależniona od faktycznego opłacania składek przez ubezpieczonego. Umowy ubezpieczenia na życie mogą być wykonywane nawet przez kilkadziesiąt lat po rozwiązaniu stosunku agencji i przez cały ten czas byłemu agentowi przysługiwałyby prowizja od każdej zapłaconej składki ubezpieczeniowej. To samo dotyczy pośrednika kredytowego z prawem do prowizji od każdej spłaconej raty kredytu.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego istnieją również podstawy merytoryczne dla ferowania stanowiska przeciwnego – agent nie uzyskuje prawa do prowizji z umów, które wprawdzie zostały zawarte na skutek jego działania, ale ich wykonanie nastąpiło dopiero po wygaśnięciu umowy agencyjnej. W ramach tego podejścia interpretacyjnego nadrzędne znaczenie nadawane jest art. 761³ § 1 k.c. O ile art. 761 § 1 k.c. w aspekcie przedmiotowym wyznacza umowy, z których agent może domagać się prowizji, to dopiero art. 761³ § 1 k.c. przesądza o chwili nabycia prawa podmiotowego do prowizji. Jeżeli więc rozpoczęcia wykonywania umowy

zawartej w wyniku działalności agenta nastąpiło po wygaśnięciu stosunku agencji, to agentowi nie przysługuje prowizja za takie umowy. Brak jest podstawy prawnej, w oparciu o którą miałyby następować jej wypłata, skoro wygasł stosunek prawny uzasadniający bezpośrednio odwołanie się do przepisów Kodeksu cywilnego o umowie agencji, w tym do przepisów dotyczących prowizji dla agenta. Odczytywanie art. 761 § 1 w zw. z art. 761³ § 1 k.c. wskazuje na to, że prawo do prowizji aktualizuje się jedynie w odniesieniu do umów, które były wykonywane w okresie obowiązywania umowy agencji. Sąd zaznaczył też, że za stosownym podejściem przemawiają również względy słuszności oraz argumenty pragmatyczne związane ze stosowaniem przepisów o umowie agencji w odniesieniu do stanów faktycznych występujących po wygaśnięciu stosunku umownego między agentem a dającym zlecenie przedsiębiorcą. Otóż uznanie, że prawo do prowizji przysługuje agentowi po wygaśnięciu umowy agencji jest równoznaczne z aprobatą stanu, w którym roszczenia o prowizję będą aktualizowały się nawet po upływie kilku lat od wygaśnięcia stosunku umownego agencji. W takiej sytuacji mamy do czynienia ze stanem „otwarcia” rozliczeń między dającym zlecenie a agentem, gdyż dla tego ostatniego ustanie więzi obligacyjnej nie limituje prawa do otrzymania prowizji.

Nie jest to jednak sytuacja właściwa z punktu widzenia ochrony interesów dającego zlecenie oraz innych agentów zaangażowanych w późniejszą obsługę klientów, gdyż w jej ramach priorytet nadaje się wyłączenie interesom agenta, który doprowadził do zawarcia umowy z klientem. Owa dysfunkcja dobitnie ujawnia się na tle przepisów o przedawnieniu. W odniesieniu do roszczeń z umowy agencji należy przyjmować, że roszczenia agenta wobec dającego zlecenie przedawniają się najpóźniej z upływem trzech lat od dnia wygaśnięcia umowy agencji. Tymczasem konsekwencją stanowiska, że agentowi przysługuje prowizja za każdą umowę zawartą na skutek jego działania jest to, że prawa do prowizji powstawałyby niejednokrotnie po upływie trzech lat od tego zdarzenia. Marginalizacji ulega zatem *ratio* przepisów o przedawnieniu, sprowadzające się do zamykania możliwości realizacji roszczeń ze stosunku prawnego na skutek znacznego upływu czasu od wygaśnięcia stosunku prawnego. Ponadto zapewnienie skutecznej realizacji stosownych roszczeń musiałby wiązać się z jednoczesnym przyznaniem byłemu

agentowi prawa dostępu do informacji dla potrzeb ustalenia wysokości należnej mu prowizji, chociaż stosownego uprawnienia wprost nie przewiduje ustawodawca w art. 761³ § 2 k.c.

Sąd Apelacyjny zwrócił także uwagę, że przyznanie byłemu agentowi prawa do prowizji za umowy wykonywane po wygaśnięciu umowy agencyjnej można traktować jako przejaw obejścia art. 764³ k.c., który jest konsekwencją spostrzeżenia, iż skutki działań agenta mogą przynosić wymierne korzyści dającemu zlecenie także po ustaniu stosunku agencji. W związku z tym ustawodawca przewidział świadczenie wyrównawcze, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. W związku z tym, w ocenie Sądu pytającego, realizacja roszczeń prowizyjnych za umowy, których wykonywanie nastąpiło dopiero po wygaśnięciu umowy agencyjnej, oznaczałoby aprobatę dla kumulacji przez agenta prowizji (art. 761 § 1 w zw. z art. 761³ § 1 k.c.) oraz świadczenia wyrównawczego wypłacanego z art. 764³ k.c.

W odniesieniu do drugiego z przedstawionych zagadnień Sąd pytający wskazał na wątpliwości co do dopuszczalności wprowadzania do umowy agencyjnej zawartej na czas oznaczony postanowień, które dającemu zlecenie przedsiębiorcy przyznają uprawnienie do jednostronnej zmiany wysokości prowizji przy jednoczesnym zapewnieniu agentowi prawa do rozwiązania umowy z zachowaniem okresu wypowiedzenia, gdy nie akceptuje on wdrożonych zmian co do wysokości należnej mu prowizji (wprowadzenia do umowy agencyjnej tzw. klauzuli modyfikacyjnej). Sąd pytający zaznaczył, że w orzecznictwie Sądu Najwyższego za dopuszczalne uznaje się zastrzeżenie jednostronnej zmiany treści umowy pod warunkiem uprzedniego zamieszczenia w umowie postanowień uprawniających do takiego działania wraz z określeniem ważnych powodów, które umożliwiają taką zmianę. Jednak w dotychczasowej judykaturze Sądu Najwyższego brak jest wypowiedzi, które w sposób bezpośredni odnosiłyby się do stosowania klauzul modyfikacyjnych w umowie agencyjnej. Tymczasem zagadnienie to może wzbudzać wątpliwości interpretacyjne wobec specyficznego charakteru więzi obligacyjnej łączącej dającego zlecenie i agenta. W art. 760 k.c.

ustawodawca nakłada na strony umowy obowiązek zachowania lojalności wobec siebie, co jest uzasadnione występującą między nimi nierównowagą ekonomiczną. Często potencjał gospodarczy agenta jest dużo mniejszy od dającego zlecenie. W konsekwencji dający zlecenie może dążyć do nadawania priorytetu swoim interesom poprzez wykorzystywanie zależności gospodarczej agenta, który ze względów ekonomicznych może nie mieć faktycznej możliwości skorzystania z prawa wypowiedzenia umowy agencji. Stąd też – w ocenie Sądu Apelacyjnego – postanowienia umowne przyznające dającemu zlecenie kompetencję do samodzielnego modyfikowania wysokości prowizji należnej agentowi mogą być nieważne wobec ich sprzeczności z bezwzględnie obowiązującym art. 760 k.c.. Jednocześnie Sąd pytający zwrócił uwagę na to, że na tle przepisów dotyczących umowy agencyjnej dyskusyjne jest włączanie do klauzul modyfikacyjnych uprawnienia agenta do wypowiedzenia umowy, w sytuacji braku akceptacji dla zmian w wysokości prowizji jednostronnie wdrożonych przez dającego zlecenie. Problem ten dotyczy umów agencyjnych zawartych na czas oznaczony. Wiąże się to z tym, że z art. 764¹ i 764² k.c. wynika zawężenie możliwości wypowiedzenia takich umów do przypadków szczegółowo w nich opisanych. Jednak w orzecznictwie Sądu Najwyższego można znaleźć także poglądy, w których aprobeuje się (w szczególnych przypadkach) możliwość wprowadzenia do umowy agencyjnej zawartej na czas oznaczony uprawnienia stron do wypowiedzenia nawiązanego między nimi stosunku prawnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje.

Wynagrodzenie agenta reguluje umowa, w praktyce dominuje wynagrodzenie prowizyjne, tj. obliczane od wartości lub liczby umów zawartych za pośrednictwem agenta (art. 758¹ § 2 k.c.). Agent zazwyczaj nabywa prawo do prowizji z chwilą zawarcia umowy z klientem lub z chwilą spełnienia świadczenia przez klienta. Często stosuje się dwie prowizje: naliczaną w chwili zawarcia umowy oraz naliczaną w chwili spełnienia świadczenia klienta. W takiej sytuacji mówi się także o jednej prowizji dzielonej. Jeżeli agentowi całość lub część prowizji przysługuje dopiero z chwilą spełnienia świadczenia przez klienta, normalnym następstwem takiego sposobu określenia prowizji jest powstawanie prawa do

provizji także po wygaśnięciu umowy agencyjnej. Taki wniosek wprost wypływa z art. 761 i 761³ k.c. i został zawarty w pierwszym zdaniu uchwały.

Wbrew zastrzeżeniom Sądu pytającego pod pojęciem agenta w przepisach o umowie agencyjnej należy rozumieć także byłego agenta. Artykuł 761⁵ k.c. stosuje się także po wygaśnięciu umowy agencyjnej, jeżeli agentowi nadal przysługuje wynagrodzenie prowizyjne od dającego zlecenie. Zatem były agent może mieć prawo wglądu do ksiąg handlowych dającego zlecenie (art. 761⁵ § 2 k.c.), dopóki nie wygasną umowy, od których nadal przysługuje mu prowizja. Dla dającego zlecenie takie uprawnienia byłych agentów mogą stanowić dużą niedogodność. Dający zlecenie może uniknąć tej niedogodności ustanawiając w umowie prowizję należną wyłącznie za samo zawarcie umowy lub ograniczając prawo do prowizji naliczanych od świadczeń klienta do upływu określonego czasu od zawarcia umowy z klientem lub od wygaśnięcia umowy agencyjnej. Oczywiście wówczas, w celu pozyskania skutecznych agentów, dający zlecenie musiałby zwiększyć prowizję od zawarcia umowy.

Bieg terminu przedawnienia roszczenia o prowizję rozpoczyna się w chwili jego wymagalności określonej w umowie, przy uwzględnieniu ograniczeń z art. 761³ § 3 k.c. Teza Sądu pytającego, że bieg trzyletniego terminu przedawnienia roszczeń z umowy agencyjnej rozpoczyna się najpóźniej z chwilą wygaśnięcia umowy agencyjnej, nie ma uzasadnienia. Nie zachodzi naruszenie *ratio* przepisów o przedawnieniu, gdyż mimo wygaśnięcia umowy agencyjnej nadal trwa stosunek prawny między dającym zlecenie i byłym agentem. Nie jest to już stosunek agencji, lecz ze względu na obowiązek rozliczania się z byłym agentem dający zlecenie nadal ma obowiązki wobec byłego agenta (wyplata prowizji i udzielanie wglądu do ksiąg), a agent nadal zobowiązany jest do poufności wobec danych poznanych przy okazji wglądu do ksiąg.

Nie zachodzi także ryzyko podwójnej wypłaty tego samego świadczenia z dwóch tytułów: jako prowizji należnej po rozwiązaniu stosunku agencji i jako świadczenia wyrównawczego określonego w art. 764³ k.c. Świadczenie wyrównawcze nie obejmuje prowizji należnych na podstawie umowy agencji, lecz ma zrekompensować agentowi utratę prowizji od umów, w których zawarciu

wprawdzie nie pośredniczył, lecz przemawiają za tym względy słuszności. Taka sytuacja ma miejsce przede wszystkim wówczas, gdy agent założył nową placówkę dającego zlecenie lub znacznie zwiększył liczbę klientów placówki przejętej po innym agencie (przesłanka świadczenia wyrównawczego określona w art. 764³ § 1 k.c.: *jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami*). Przepis stanowi implementację Dyrektywy Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek, 86/653/EWG. Jego potrzeba wyniknęła z nagannej praktyki niektórych dających zlecenie, którzy przerzucali na agenta niedogodności związane z utworzeniem nowej placówki (np. ryzyko, że lokalizacja nowej placówki okaże się nietrafiona, skompletowanie obsady placówki, rozreklamowanie i zorganizowanie jej pracy), a gdy placówka już dobrze prosperowała, następowało rozwiązanie umowy z agentem i nawiązanie umowy z nowym agentem, często byłym pracownikiem dającego zlecenie wysokiego szczebla lub nawet z ustępującym członkiem zarządu. Agent mógł się zabezpieczyć przed przedwczesnym rozwiązaniem umowy agencji (tj. zanim upłynął okres pozwalający na zarobek rekompensujący trudy tworzenia placówki) żądając wprowadzenia do umowy agencji odpowiedniej rekompensaty za jej rozwiązanie przed upływem określonego terminu. Jednakże ustawodawca unijny uznał, że zasada swobody umów niedostatecznie chroni interesy kandydatów na agentów i wprowadził Dyrektywę 86/653/EWG nakazującą państwom członkowskim ustanowienie w ustawodawstwie krajowym odpowiedniej rekompensaty, należnej z mocy prawa.

Problem z wysokością prowizji należnej agentowi po rozwiązaniu umowy agencyjnej powstaje w przypadku nierozdzielenia w umowie wynagrodzenia agenta za pozyskanie klienta i doprowadzenie do zawarcia z nim umowy od wynagrodzenia za późniejszą obsługę klienta. Jeżeli zgodnie z umową jedynym wynagrodzeniem agenta jest prowizja naliczana od zawartych umów (aczkolwiek jej część może zostać uzależniona od zdarzeń przyszłych, takich jak wykonywanie umowy przez klienta), nie musi to oznaczać, że jedynym świadczeniem agenta wobec dającego zlecenie jest zawieranie umów. Wśród obowiązków agenta mogą

być przewidziane inne obowiązki związane z prowadzeniem placówki, przede wszystkim obsługa klientów, z którymi zawarto już umowy, a ich charakter wymaga nakładu pracy w trakcie wykonywania. Po wygaśnięciu umowy agencyjnej obowiązki te obciążają nowego agenta, chociaż całość prowizji naliczanej w toku wykonywania umowy z klientem, przy literalnym odczytaniu umowy agencyjnej, może przysługiwać poprzedniemu agentowi.

Jeżeli zgodnym zamiarem stron i celem umowy było, aby prowizje naliczane od kolejnych świadczeń klienta pokrywały nakład pracy agenta na obsługę tego klienta (art. 65 § 2 k.c.), pewna część prowizji naliczanej po wygaśnięciu umowy agencyjnej może agentowi nie przysługiwać.

Istota drugiego z przedstawionych zagadnień prawnych sprowadza się do oceny dopuszczalności inkorporowania do umów agencyjnych zawartych na czas oznaczony klauzul dopuszczających jednostronną zmianę wysokości prowizji z jednoczesnym zastrzeżeniem na rzecz agenta możliwości wypowiedzenia umowy wobec braku akceptacji dla wprowadzonych zmian.

Sposób obliczania wynagrodzenia agenta jest elementem przedmiotowo istotnym (*essential negotium*) umowy agencyjnej. Możliwość jednostronnej zmiany umowy co do zasady jest sprzeczna z naturą stosunku zobowiązaniowego (art. 353¹ k.c.). Jednakże w stosunkach ciągłych stosuje się instytucję wypowiedzenia umowy. W przypadku umów zawartych na czas określony możliwość wypowiedzenia jest co prawda ograniczona, lecz nie jest wykluczona. Wypowiedzenie umowy agencyjnej zawartej na czas określony reguluje art. 764² k.c. Wykracza poza przedstawione zagadnienie kwestia, czy i w jakim zakresie dopuszczalne jest umowne uregulowanie wypowiedzenia w sposób odbiegający od zasad wynikających z tego przepisu. W sytuacji, w której dopuszczalne byłoby jednostronne wypowiedzenie umowy, powinno być dopuszczalne także wypowiedzenie zmieniające, polegające na przedstawieniu drugiej stronie możliwości wyboru między zmianą umowy a skutkiem rozwiązania umowy. Przy tym, dopuszczając umowne uregulowanie podstaw wypowiedzenia stosunku agencji na czas określony, zazwyczaj obwarowuje się umowne regulacje kolejnymi ograniczeniami [zob. E. Rott-Pietrzyk, *Klauzule modyfikacyjne dotyczące*

wynagrodzenia w umowa agencyjnych, w: A. Dańko-Roesler, M. Leśniak, M. Skory, B. Sołtys (red.), *Ius est ars boni et aequi. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Józefowi Frąckowiakowi*, Warszawa 2018, s. 987 oraz powołana w tym artykule literatura]. Wymaga się określenia szczególnych okoliczności pozwalających na wypowiedzenie. Okoliczności te powinny być niezależne od dającego zlecenie, a sam zakres zmiany umowy, w szczególności co do prowizji, powinien być ograniczony i mieć związek z okolicznościami uprawniającymi do zmiany.

Należy jednak dostrzec, że Sąd pytający abstrahuje od kontekstu faktycznego i prawnego sprawy. Sąd Apelacyjny nie poczynił własnych ustaleń faktycznych i na bazie tego nie ferował samodzielnych ocen prawnych, lecz odwołał się w tym względzie do stanowiska Sądu Okręgowego zawartego w zaskarżonym apelacją wyroku z 3 marca 2022 r. Sąd pierwszej instancji uznał, że klauzula modyfikacyjna zawarta w umowie agencyjnej łączącej strony niniejszego postępowania nie miała charakteru blankietowego, zaś realizowane na jej podstawie zmiany w zakresie określenia wysokości prowizji należnej agentowi były uzasadnione obiektywnymi okolicznościami i nie prowadziły one do negatywnych skutków dla agenta. W konsekwencji Sąd pierwszej instancji nie dostrzegł podstaw do uznania dokonanego przez dającego zlecenie wypowiedzenia zmieniającego za nieważne. Wobec takiego uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie jest jasny kontekst analizy, jakiej oczekuje Sąd Apelacyjny, co do oceny ważności klauzuli modyfikacyjnej i jej znaczenie dla potrzeb rozpoznania zawisłej przed nim sprawy.

Co do zasady nie można wykluczyć zamieszczenia w umowie agencyjnej zawartej na czas oznaczony prawa dającego zlecenie do jednostronnej zmiany wysokości prowizji, lecz wbrew sugestii Sądu pytającego odpowiedź na to pytanie nie zależy wyłącznie od przyznania agentowi prawa do wypowiedzenia umowy w takiej sytuacji. Samo prawo agenta do wypowiedzenia umowy nie zawsze uczyni klauzulę o zmianie prowizji za mieszczącą się w ramach art. 353¹ k.c. i zgodną z art. 764² k.c.

Mając powyższe na uwadze, orzeczono w myśl art. 390 k.p.c.

[SOP]

(r.g.)