



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

13 kwietnia 2023 r.

Sąd Najwyższy w Izbie Cywilnej w składzie:

SSN Monika Koba (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Grzegorz Misiurek

SSN Marta Romańska

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym 13 kwietnia 2023 r. w Warszawie,
skargi kasacyjnej R. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej
w W.

od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie

z 28 lutego 2018 r., VII AGa 179/18,

w sprawie z powództwa R. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki
komandytowej w W.

przeciwko Bankowi spółce akcyjnej w W.

o nakazanie,

- 1) oddała skargę kasacyjną,**
- 2) zasądza od powódki na rzecz pozwanej kwotę 4050 (cztery tysiące pięćdziesiąt) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powódka R. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa w Warszawie (dalej: „R.”) wniosła o nakazanie pozwanemu Bankowi spółce akcyjnej z siedzibą w W. (dalej: „Bank”):

1) złożenia oświadczenia zawierającego dane o należnej jej prowizji za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. i informacje dotyczące umów zawartych lub przedłużonych z klientami, którzy w wyniku działań powódki złożyli wniosek o zawarcie z pozwanym umowy dotyczącej produktu znajdującego się (na moment złożenia takiego wniosku) w ofercie pozwanego, które to informacje - przyporządkowane do każdego poszczególnego klienta - obejmować będą dane szczegółowo przytoczone w pozwie;

2) udostępnienia powódce informacji pozwalających na ustalenie, czy wysokość prowizji należnej jej na podstawie umowy agencyjnej za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych, zawierających informacje wskazane w punkcie 1;

3) złożenia zapewnienia przed sądem - pod rygorem odpowiedzialności karnej z art. 233 k.k. - że oświadczenie, o którym mowa w punkcie 1 oraz wyciągi z ksiąg handlowych, o których mowa w punkcie 2, zostały przez pozwanego sporządzone według jego najlepszej wiedzy (art. 459 § 2 k.c.) .

Wyrokiem z 20 czerwca 2016 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo.

Ustalił, że 20 lutego 2004 r. Bank zawarł z „R.” spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w G. (poprzednikiem prawnym powódki) ramową umowę agencyjną, której przedmiotem było wykonywanie pośrednictwa finansowego polegającego na pośredniczeniu w promowaniu i wykonaniu, czynności pomocniczych przy obsłudze i akwizycji kart kredytowych lub innych produktów bankowych.

Agent był zobowiązany w szczególności do: rekrutacji i zawierania umów o pracę i współpracę z pracownikami mającymi wykonywać obowiązki wynikające z umowy ramowej lub umów szczegółowych (podwykonawcy R.), zarządzania i nadzoru nad nimi, bieżącego szkolenia i podnoszenia ich kwalifikacji.

W zamian za wykonywanie obowiązków wynikających z umowy, Bank zobowiązał się do zapłaty na rzecz agenta wynagrodzenia, którego zasady naliczania określały umowy szczegółowe. Strony uzgodniły, że jeżeli agent w czasie trwania umowy pozyska nowych klientów Banku albo doprowadzi swoim działaniem do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a Bank po rozwiązaniu umowy nadal będzie czerpał znaczne korzyści z umów zawartych z tymi klientami, to wówczas, uwzględniając znaczący wkład Banku w realizację umowy, a zwłaszcza udostępnienie jego znaków towarowych oraz refinansowanie większych wydatków agenta związanych z realizacją obowiązków wynikających z umowy, Bank wypłaci agentowi dodatkowo jednorazowe świadczenie wyrównawcze w wysokości 20.000 zł. W umowie wskazano, że „znaczne korzyści banku” należy rozumieć jako przychody Banku z umów zawartych z tymi klientami wynoszące co najmniej 50.000.000 zł w skali ostatnich 12 miesięcy przed rozwiązaniem umowy. W umowie zaznaczono, że w innym przypadku agentowi nie przysługuje żadne dodatkowe wynagrodzenie wyrównawcze.

20 lutego 2004 r. strony zawarły umowę szczegółową nr 1. Uzgodniono w niej, że poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo finansowe w promowaniu i sprzedaży kart kredytowych; wstępną weryfikację pozyskanych produktów bankowych; przygotowanie i wysyłkę korespondencji do potencjalnych klientów; wprowadzanie ich danych do systemu ICDS oraz wysyłkę ich wniosków do Banku. Wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej, w wysokości 6 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek.

20 lutego 2004 r. strony zawarły umowę szczegółową nr 2, w której określiły szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy agenta z pionem sieci oddziałów C.. Poza usługami wymienionymi w umowie ramowej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo w promowaniu i sprzedaży innych produktów bankowych; wstępną preweryfikację pozyskanych produktów; przygotowanie i wysyłkę korespondencji do potencjalnych klientów oraz wysyłkę ich wniosków do Banku. Wynagrodzenie dla agenta z tytułu świadczonych usług było

ustalane na podstawie wynagrodzeń wypłacanych podwykonawcom wykonujących przedmiot umowy, w wysokości 3% od wartości zmiennych wynagrodzeń brutto.

20 lutego 2004 r. strony zawarły umowę szczegółową nr 3, w której określiły szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy powódki z pionem C. w sektorze bankowości detalicznej pozwanego. Poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, agent miał świadczyć usługi obejmujące: pośrednictwo finansowe polegające na promowaniu i sprzedaży innych produktów bankowych; wstępną preweryfikację pozyskanych klientów; wysyłkę wniosków potencjalnych klientów do Banku; pozyskanie do współpracy firm prowadzących sprzedaż detaliczną towarów i usług. Wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych, w wysokości 1 zł brutto za każdy zaakceptowany wniosek. Uzgodniono także dodatkowe koszty ponoszone przez agenta, a pokrywane przez Bank.

31 stycznia 2007 r. strony zawarły umowę zmieniającą umowę ramową, której obowiązywanie zostało przedłużone na okres pięciu lat, z możliwością jej przedłużenia na okres kolejnych pięciu lat. Powódka zobowiązała się do pośredniczenia i sprzedaży kart kredytowych oraz innych produktów bankowych na zasadach i za wynagrodzeniem skonkretyzowanym w umowach szczegółowych. Bank mógł powierzyć powódce odpłatne świadczenie innych czynności w drodze aneksu do umowy, na warunkach ustalonych przez obie strony i z zachowaniem wymogów wynikających z przepisów prawa. Zapłata wynagrodzenia następowała na podstawie faktur wystawionych przez powódkę, w terminie 14 dni od ich doręczenia.

Ustalono, że jeżeli powódka w czasie trwania umowy pozyska nowych klientów Banku albo doprowadzi swoim działaniem do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a Bank po rozwiązaniu umowy nadal będzie czerpał znaczne korzyści z umów zawartych z tymi klientami, to wówczas, uwzględniając znaczący wkład Banku w realizację umowy, a zwłaszcza udostępnienie jego znaków towarowych oraz refinansowanie większych wydatków powódki związanych z realizacją obowiązków wynikających z umowy, Bank wypłaci agentowi świadczenie wyrównawcze w wysokości określonej zgodnie z art. 764³ § 2 k.c.

Aneks nr 6 z 16 grudnia 2011 r., zmodyfikowano przedmiot i zakres łączącej strony umowy. Bank zlecił powódce pośredniczenie w promowaniu i sprzedaży kart kredytowych oraz innych produktów bankowych oferowanych przez Bank, a także czynności obejmujące telefoniczną, posprzedażową obsługę klientów.

31 stycznia 2007 r. strony zawarły umowę szczegółową nr 2, w której określiły szczegółowe warunki współpracy, opartej na zasadzie kosztów zmiennych w ramach departamentu dystrybucji kart kredytowych. Powódka zobowiązała się do świadczenia na rzecz pionu kart kredytowych Banku usług pośrednictwa w sprzedaży kart kredytowych, w szczególności polegających na oferowaniu samodzielnie wyszukanych potencjalnym klientom Banku kart kredytowych; wstępnej weryfikacji pozyskanych wniosków o karty kredytowe, z wyłączeniem oceny zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego; wstępnej weryfikacji dokumentów złożonych przez potencjalnych klientów ubiegających się o kartę kredytową; pełnej obsłudze przygotowania i obiegu dokumentacji związanej z zawieraniem umów o karty kredytowe, w szczególności dostarczaniu potencjalnemu klientowi wniosku o kartę kredytową do wypełnienia i podpisu, odbiorze podpisanego wniosku o kartę kredytową wraz z niezbędną dokumentacją, przekazaniu podpisanych wniosków oraz umów o kartę kredytową wraz z dokumentacją do Banku lub podmiotów z nim współpracujących w zakresie wprowadzania danych z wniosków na adres wskazany pisemnie przez Bank niezwłocznie po ich skompletowaniu, dostarczeniu do Banku innych dodatkowo wymaganych dokumentów niezbędnych do przeprocesowania wniosku.

Wynagrodzenie dla powódki ustalono na podstawie iloczynu miesięcznej liczby pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej i wynagrodzenia za kartę określonego w załączniku 3. Rozliczenie kosztów wskazanych w umowie następować miało dwuetapowo, tzn. poprzez kalkulację i wypłatę zaliczki na poczet wynagrodzenia za dany miesiąc oraz kalkulację i wypłatę ostatecznego rozliczenia za dany miesiąc. Aneksami do umowy szczegółowej nr 2 (aneksy nr 6-16) zmieniono m.in. sposób ustalania wynagrodzenia z tytułu świadczonych usług oraz ustalano wynagrodzenie dodatkowe.

Raportowanie sprzedaży przez doradców kart kredytowych sprzedawanych przez powódkę odbywało się za pomocą poczty elektronicznej na bieżąco w trybach dziennych i miesięcznych. Na podstawie raportów miesięcznych generowanych przez system bankowy strony dokonywały wzajemnych rozliczeń, do których powódka nie zgłaszała uwag. Nie kwestionowała także wysokości wyliczonej prowizji ani nie domagała się prowizji od innych umów, niż zawartych na podstawie umowy agencyjnej. Na podstawie przesłanych raportów miesięcznych, powódka mogła zestawiać ilość wniosków zgłoszonych do Banku z finalnym raportem, z którego wynikała ilość wniosków zaakceptowanych i odrzuconych. Powódka otrzymywała informacje obejmujące m.in. liczbę sprzedanych produktów oraz przyczyny, dla których dany wniosek nie został zatwierdzony. Jeżeli były zastrzeżenia do wystawianych faktur w zakresie wynagrodzenia były one wyjaśniane.

Na podstawie umowy szczegółowej nr 6 z 20 sierpnia 2007 r. oraz aneksu nr 1 z 19 sierpnia 2008 r., powódka zobowiązała się do świadczenia na rzecz pionu bankowości transakcyjnej Banku, poza usługami wymienionymi w ramowej umowie agencyjnej, usług polegających na: pośrednictwie w sprzedaży produktów oferowanych przez ten pion bankowości; przygotowaniu i wysyłce korespondencji do potencjalnych klientów; uzupełnianiu ich baz danych; przekazywaniu do Banku uzupełnionych przez potencjalnych klientów umów i wniosków o wydanie produktów bankowych; przekazywaniu do Banku uzupełnionych umów i wniosków dotyczących produktów inwestycyjnych; wsparciu sprzedaży w zakresie obsługi baz danych klientów; innych czynnościach po obustronnym uzgodnieniu; pracach przygotowawczych związanych z roczną rewizją klienta w ramach obowiązujących procedur w Banku, polegających na zebraniu wszystkich wymaganych dokumentów związanych z klientami i potencjalnymi klientami; wsparciu dla doradców bankowych będących pracownikami Banku w procesie otwierania lub zmian do rachunków bankowych, w zakresie zapytań klientów, przygotowywania zapytań ofertowych oraz prezentacji na spotkania; udziale w doraźnych akcjach. W umowie ustalono wynagrodzenie powódki rozliczane na podstawie faktur Vat w postaci opłaty agencyjnej oraz prowizji z tytułu sprzedaży produktów.

30 kwietnia 2010 r. strony zawarły umowę szczegółową nr 9, w której określiły szczegółowe warunki świadczenia dodatkowych usług w ramach współpracy

powódki z pionem dystrybucji detalicznej. Obejmowały one wsparcie procesów sprzedażowych Banku, w szczególności przez promocję i reklamę produktów Banku oferowanych osobom fizycznym. W umowie ustalono wynagrodzenie dla powódki w kwocie 50 zł brutto miesięcznie za każdego podwykonawcę R. aktywnie świadczącego usługi w danym miesiącu, pod warunkiem, że liczba zatrudnionych przez powódkę podwykonawców zostanie zaakceptowana przez Bank. Powódka miała obowiązek dokonania kalkulacji wynagrodzenia i na tej podstawie wystawienia do 20 - tego dnia każdego miesiąca faktury obejmującej kwotę wynagrodzenia.

21 lutego 2012 r. strony zawarły porozumienie rozwiązujące umowę szczegółową nr 6 z 20 sierpnia 2007 r. 2 października 2014 r. Bank, wypowiedział powódce umowę szczegółową nr 2, a 17 grudnia 2014 r. ramową umowę agencyjną, z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Pismem z 18 lutego 2015 r. R. wezwała Bank do złożenia pełnego i prawidłowego oświadczenia zawierającego dane o należnej jej prowizji za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. obejmującego szczegółowe informacje dotyczące umów zawartych lub przedłużonych przez Bank z poszczególnymi klientami, którzy w wyniku działań agenta podejmowanych w ramach umowy agencyjnej złożyli wniosek o zawarcie z Bankiem umowy dotyczącej produktu znajdującego się w jego ofercie. Jednocześnie powódka wezwała pozwanego do przekazania jej informacji pozwalających na ustalenie czy wysokość prowizji na podstawie umowy agencyjnej została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych Banku dotyczących okresu od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r., pozwalających na weryfikację prawidłowości informacji dotyczących historii współpracy Banku z poszczególnymi klientami. Pismem z 18 marca 2015 r. powódka ponowiła żądanie przekazania oświadczeń i dokumentów wskazanych w piśmie z 18 lutego 2015 r.

W piśmie z 25 marca 2015 r. pozwany wskazał, że składane przez niego oświadczenia o prowizji należnej agentowi na podstawie łączących strony umów, były prawidłowe i zawierały wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia jej wysokości. Oświadczenia te nie były kwestionowane przez powódkę w okresie wieloletniej współpracy, więc brak jest podstaw do składania przez Bank

dodatkowych czy uzupełniających oświadczeń w tym zakresie. Dane o liczbie zawartych umów były przekazywane z uwzględnieniem postanowień umów szczegółowych, zaś żądane przez powódkę informacje objęte są tajemnicą bankową. Zaznaczył jednocześnie, że przygotowuje i dostarczy powódce odpowiedni wyciąg z ksiąg handlowych.

Pismem z 2 kwietnia 2015 r. powódka ponownie wezwała pozwanego do przekazania oświadczeń i dokumentów, o których mowa w piśmie z 18 lutego 2015 r. Przy piśmie z 21 kwietnia 2015 r. Bank przesłał wyciąg zawierający żądane informacje potwierdzające, że wysokość prowizji została prawidłowo obliczona. Pismem z 12 sierpnia 2015 r. powódka po raz kolejny wezwała pozwanego do złożenia pełnego i prawidłowego oświadczenia zawierającego dane o należnej jej prowizji za okres od 1 lutego 2015 r. do 30 czerwca 2015 r. W odpowiedzi pozwany wskazał, że brak jest podstaw do składania jakichkolwiek dodatkowych oświadczeń, gdyż wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości prowizji były prawidłowe. Przesłał jednocześnie powódce wyciąg z informacją na temat wysokości prowizji agenta.

W tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Okręgowy uznał, że powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie. Wskazał, że pozwany - zgodnie z treścią art. 761⁵ § 1 k.c. - przez cały okres współpracy stron składał powódce oświadczenia zawierające dane o należnej jej prowizji. Zgodnie z łączącymi strony umowami, sporządzał raporty, na podstawie których powódka wystawiała faktury. Nie podzielił stanowiska powódki, że składane przez pozwanego oświadczenia były niekompletne, ponieważ nie zawierały informacji na temat kolejnych umów zawartych przez Bank z klientami, których uprzednio pozyskała. W okresie współpracy powódka nigdy bowiem nie zgłaszała zastrzeżeń do wysokości otrzymywanej prowizji ani do przesyłanych przez Bank raportów.

Zgodnie z art. 761³ § 1 k.c., oświadczenie zawierające dane o należnej prowizji powinno wskazywać wszystkie dane stanowiące podstawę do obliczenia jej wysokości. O zakresie danych, które powinny znaleźć się w oświadczeniu, rozstrzyga więc treść umowy agencyjnej regulująca sposób obliczania prowizji. Z umowy szczegółowej nr 2 z 31 stycznia 2007 r. wynika natomiast, że wysokość prowizji

powódki zależała od liczby zaakceptowanych przez pozwanego wniosków o wydanie karty kredytowej, innego produktu bankowego lub bankowo-ubezpieczeniowego oraz wniosków o otwarcie linii kredytowej, przewidując stawkę za każdy wniosek w wysokości 6 zł. Według umowy szczegółowej nr 6 z 20 sierpnia 2007 r. wysokość prowizji powódki zależała w części od liczby kart wydanych przez pozwanego klientom pozyskanym przez agenta, a w części od liczby podpisanych z takimi klientami umów o karty przedpłacone oraz o produkt mikrowpłaty. Powódka nie kwestionowała składanych przez pozwanego oświadczeń, nie zarzucała, że przedstawione przez niego informacje były nieprawdziwe, wskazując jedynie na ich niekompletność.

Sąd Okręgowy stwierdził jednak, że dane, których udostępnienia domaga się powódka nie miały wpływu na wysokość uzgodnionej prowizji. Ponadto część żądanych przez powódkę informacji jest objęta tajemnicą przedsiębiorstwa i tajemnicą bankową.

Sąd Okręgowy nie znalazł także podstaw do uwzględnienia żądania w zakresie udostępnienia informacji poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych (art. 761³ § 2 k.c.). Wskazał, że pozwany udostępnił powódce informacje, o których mowa w pismach z 21 kwietnia 2015 r. i z 24 września 2015 r. przesyłając jej wyciągi ze swoich ksiąg handlowych, w formie zestawień obejmujących żądane dane z systemu komputerowego. Obejmowały one informacje dotyczące wynagrodzenia powódki z tytułu wykonywania umów szczegółowych: nr 2 z 31 stycznia 2007 r., nr 9 z 30 kwietnia 2010 r. oraz nr 6 z 20 sierpnia 2007 r. W wyciągach tych znajdowały się informacje o: liczbie zaakceptowanych przez Bank wniosków o wydanie pierwszej i kolejnych kart kredytowych, stawce wynagrodzenia prowizyjnego za każdy wniosek oraz liczbie pracowników powódki znajdujących się na liście płac w poszczególnych miesiącach. Obejmowały one zatem wszystkie czynniki, od których zależna była wysokość prowizji i pozwalały na weryfikację prawidłowości jej obliczenia.

Według Sądu pierwszej instancji, zakres informacji, których może żądać agent na podstawie art. 761⁵ § 2 k.c., został określony celem ich uzyskania, którym jest sprawdzenie prawidłowości oświadczeń składanych agentowi przez dającego

zlecenie dotyczących należnej prowizji. Przedstawiany na żądanie agenta wyciąg z ksiąg handlowych powinien zatem obejmować informacje zamieszczone w tych księgach, dotyczące podstaw obliczenia prowizji agenta. Przekazując powodowi wydruki wygenerowane z systemu komputerowego, obejmujące informacje o wydanych kartach oraz zawartych umowach o produkty bankowe, pozwany spełnił wynikający z art. 761⁵ § 2 k.c. obowiązek udostępnienia wyciągu z ksiąg handlowych. Brak jest zatem podstaw do nakazania pozwanemu ponownego złożenia wyciągu z tych ksiąg.

Sąd Okręgowy nie znalazł także podstaw do uwzględnienia żądania nakazania pozwanemu złożenia zapewnienia, że oświadczenie i wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według jego najlepszej wiedzy. Stanął na stanowisku, że art. 459 § 1 k.c. dotyczy jedynie zobowiązań do wydania zbioru rzeczy lub masy majątkowej albo do udzielenia wiadomości o zbiorze rzeczy lub o masie majątkowej. Brak jest zaś podstaw do uznania, że informacje objęte żądaniem pozwu dotyczą masy majątkowej Banku w postaci praw i obowiązków istniejących w przeszłości i obecnie w ramach relacji umownych z klientami.

Wyrokiem z 28 lutego 2018 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie oddalił apelację powódki, dzieląc ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy i czyniąc je podstawą także własnego rozstrzygnięcia. Dokonaną przez Sąd pierwszej instancji ocenę prawną żądań powódki także uznał w większości za prawidłową.

Stwierdził, że zakres kontroli agenta ograniczony jest do tych danych dającego zlecenie, które są niezbędne do skontrolowania prawidłowości rozliczenia prowizji. Aby skutecznie domagać się od pozwanego złożenia oświadczenia zawierającego żądane dane, powódka powinna wykazać, że – w świetle przepisów prawa i treści umowy - pozwolą one na zweryfikowanie wysokości należnej jej prowizji, czemu nie sprostала.

Wskazał, że umowy, z którymi wiąże się możliwość powstania roszczenia agenta o prowizję, należy podzielić na trzy grupy: 1) umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta; 2) umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z osobami należącymi do oznaczonej grupy klientów lub z osobami z obszaru geograficznego, w odniesieniu do których

miał on przyznane prawo wyłączności; 3) umowy zawarte po rozwiązaniu umowy agencyjnej.

W ocenie Sądu Apelacyjnego żądanie powódki wskazuje, że zmierza ona do uzyskania danych dotyczących umów zawartych przez pozwanego w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju. Treść łączących strony umów, a także ich zachowanie podczas ich realizacji wskazuje natomiast, że przewidziały dla powódki wynagrodzenie prowizyjne wyłącznie za umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza). Zmodyfikowały więc umownie zasadę wynikającą z art. 761 § 1 k.c., co było dopuszczalne z uwagi na dyspozytywny charakter tego przepisu.

W umowie szczegółowej nr 1 z 20 lutego 2004 r. wynagrodzenie było ustalane na podstawie ilości zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej, w wysokości 6 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek. Mając na uwadze fakt, że do obowiązków agenta należała m.in. wysyłka wniosków potencjalnych klientów do Banku, za logiczne uznał Sąd Apelacyjny, że prowizja była naliczana tylko od tych wniosków wysłanych do Banku przez agenta, które zostały pozytywnie rozpatrzone. Podobnie, zgodnie z umową szczegółową nr 3 z 20 lutego 2004 r., wynagrodzenie dla agenta było ustalane na podstawie ilości wniosków kredytowych, w wysokości 1 zł brutto za każdy pozytywnie rozpatrzony wniosek. Także w umowie szczegółowej nr 2 z 31 stycznia 2007 r. wynagrodzenie dla powódki ustalono na podstawie iloczynu miesięcznej liczby pozytywnie zatwierdzonych wniosków o wydanie karty kredytowej głównej i wynagrodzenia za kartę określonego w załączniku 3.

W ocenie Sądu Apelacyjnego przyjętą wykładnię umów potwierdza także sposób ich wykonywania, skoro powódka przez ponad 15 lat nie domagała się prowizji za umowy inne, niż zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza). Działania zmierzające do uzyskania danych umożliwiających wystąpienie z powództwem o zapłatę prowizji za kolejne transakcje (grupa druga), podjęła natomiast dopiero po wypowiedzeniu umów agencyjnych.

Okoliczność, że umowy agencyjne nie przewidywały wynagrodzenia za umowy zawarte przez Bank w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez niego poprzednio dla umów tego samego rodzaju (grupa druga), powoduje, że żądane przez powódkę dane nie są niezbędne do zweryfikowania wysokości należnej jej prowizji i powództwo w zakresie żądania zawartego w punkcie pierwszym petitum pozwu prawidłowo zostało oddalone. W takim stanie rzeczy za zbyteczne uznał odnoszenie się do podniesionych w apelacji zarzutów dotyczących uznania przez Sąd pierwszej instancji części danych za tajemnicę przedsiębiorstwa lub tajemnicę bankową; okoliczność ta nie miała bowiem wpływu na treść rozstrzygnięcia.

Z analogicznych przyczyn za trafne uznał oddalenie powództwa w zakresie żądania nakazania pozwanemu udostępnienia powódce informacji pozwalających na ustalenie czy wysokość prowizji została prawidłowo obliczona, poprzez przekazanie wyciągów z ksiąg handlowych. Skoro strony nie przewidziały na rzecz powódki wynagrodzenia za umowy od kolejnych transakcji (grupa druga), żądane przez powódkę wyciągi z ksiąg handlowych zawierające tego rodzaju dane nie są niezbędne do zweryfikowania wysokości należnej jej prowizji.

Uzupełniając wskazał, że pozwany przekazał powódce wyciągi z ksiąg handlowych zawierające dane, które rzeczywiście były jej potrzebne do skontrolowania prawidłowości rozliczenia prowizji za umowy zawarte w czasie trwania umowy agencyjnej w wyniku działalności agenta (grupa pierwsza).

Za trafne uznał również rozstrzygnięcie o oddaleniu żądania nakazania pozwanemu złożenia zapewnienia, że oświadczenie i wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według jego najlepszej wiedzy. Zaakceptował stanowisko Sądu Okręgowego, że art. 459 § 1 i 2 k.c. nie ma zastosowania w takim stanie faktycznym. Informacje objęte żądaniem pozwu nie stanowią bowiem ani masy majątkowej, ani zbioru rzeczy.

W skardze kasacyjnej powódka zaskarżyła wyrok Sądu Apelacyjnego w całości, wnosząc o jego uchylenie i przekazanie sprawy temu Sądowi do ponownego rozpoznania oraz rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzuciła:

1. naruszenie art. 328 § 2 w zw. z art. 391 k.p.c. - przez niewyjaśnienie w uzasadnieniu wyroku, dlaczego Sąd drugiej instancji oddalił powództwo o przekazanie wyciągów handlowych za okres nie objęty tabelami przekazanymi przez pozwanego pismami z 21 kwietnia 2015 r. oraz z 24 września 2015 r.;
2. naruszenie przepisów prawa materialnego:
 1. art. 761⁵ § 1 i 2 w zw. z art. 761 § 1 *in fine* k.c. interpretowanym z uwzględnieniem art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.Urz. UE 382 z 31.12.1986, s. 17–21 – dalej: „Dyrektywa”) - przez przyjęcie, że pozwany nie jest zobowiązany do złożenia oświadczenia oraz przekazania wyciągów z ksiąg handlowych dotyczących prowizji od umów tego samego rodzaju zawartych z klientami pozyskanymi przez powódkę z uwagi na rzekome wyłączenie przez strony zastosowania art. 761 § 1 *in fine* k.c., mimo że art. 761 § 1 *in fine* k.c. jako przepis imperatywny nie może być przez strony wyłączony;
 2. art. 65 k.c. przez przyjęcie, że strony w umowie agencyjnej wyłączyły prawo powódki do prowizji od kolejnych transakcji;
 3. art. 761⁵ § 1 k.c. interpretowanego z uwzględnieniem art. 12 ust. 1 Dyrektywy poprzez błędną jego wykładnię i przyjęcie, że nie nakłada on na pozwanego obowiązku przekazania informacji objętych punktem (1) petitum pozwu;
 4. art. 761⁵ § 2 k.c. interpretowanego z uwzględnieniem art. 12 ust. 2 Dyrektywy przez jego błędną wykładnię i przyjęcie, że nie nakłada on na pozwanego obowiązku przekazania wyciągów z ksiąg handlowych, zawierających informacje objęte punktem (1) petitum pozwu;
 5. art. 761⁵ § 2 k.c. interpretowanego z uwzględnieniem art. 12 ust. 2 Dyrektywy przez błędną jego wykładnię i przyjęcie, że wyciągiem z ksiąg handlowych może być oświadczenie dające zlecenie co do danych zawartych w tych księgach;

6. art. 459 § 2 k.c. przez błędną jego wykładnię i przyjęcie, że nie nakłada on na pozwanego obowiązku złożenia zapewnienia, że dochodzone pozwem oświadczenie oraz wyciągi z ksiąg handlowych zostały sporządzone według jego najlepszej wiedzy, ewentualnie poprzez brak zastosowania art. 459 § 2 k.c. w drodze analogii.

Pozwany w odpowiedzi na skargę wniósł o jej oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zarzut naruszenia art. 328 § 2 w zw. z art. 391 k.p.c. jest bezzasadny i wadliwie skonstruowany. Po pierwsze, nie odwołuje się do konkretnej jednostki redakcyjnej art. 391 k.p.c., a nie jest rzeczą Sądu Najwyższego w postępowaniu kasacyjnym doprecyzowanie podstaw skargi. Po wtóre, został sformułowany tak jakby odnosił się do orzeczenia Sądu pierwszej instancji. Sąd Apelacyjny nie oddalił powództwa o przekazanie wyciągów handlowych za okres nie objęty tabelami przekazanymi przez pozwanego pismami z 21 kwietnia 2015 r. oraz z 24 września 2015 r., a oddalił w tym zakresie apelację od wyroku Sądu Okręgowego. Z uzasadnienia skargi wynika, że skarżąca kwestionuje w tym zakresie nie odniesienie się Sądu Apelacyjnego do zarzutu apelacji, w którym wskazywała że Sąd pierwszej instancji nie wyjaśnił przyczyn oddalenia powództwa za okres nie objęty tabelami przekazanymi przez Bank (k. 648, 651). Sąd ten istotnie nie odniósł się do tego zarzutu, jednak skarżąca nie zarzuciła w skardze naruszenia art. 378 § 1 k.p.c., a Sąd Najwyższy w postępowaniu kasacyjnym jest związany podstawami skargi i nie może wykroczać poza te granice, z wyjątkiem stwierdzenia nieważności postępowania (art. 398¹³ § 1 k.p.c.).

Bezprzedmiotowe jest w tych okolicznościach odnoszenie się do argumentacji skarżącej zawartej w piśmie procesowym z 15 listopada 2019 r. (uzupełnienie uzasadnienia podstaw kasacyjnych), w zakresie dotyczącym przedawnienia roszczeń informacyjnych (k. 884 – 885) oraz nadużycia przez pozwanego prawa podmiotowego w zakresie w jakim powoływał się na zarzut przedawnienia (k. 886). Przyczyną oddalenia powództwa nie było bowiem uwzględnienie zgłoszonego przez pozwanego zarzutu przedawnienia roszczenia o wypłatę prowizji. W konsekwencji

w skardze nie zgłoszono żadnych zarzutów dotyczących przedawnienia, a nie jest rzeczą Sądu Najwyższego wypowiadanie się w kwestiach teoretycznych, nie objętych podstawami skargi, mogących mieć znaczenie dla innych sporów między stronami.

Skarżąca nie może także skutecznie kwestionować w ramach zarzutu naruszenia art. 328 § 2 w zw. z art. 391 k.p.c. nie wyjaśnienia przez Sąd Apelacyjny, że przedstawione przez dającego zlecenie tabele mają walor wyciągów z ksiąg handlowych w rozumieniu art. 761⁵ § 2 i 3 k.c. i są wystarczające do ustalenia prawidłowości wyliczenia prowizji. Zagadnienia te nie zostały bowiem objęte podstawą skargi w ramach zarzutu naruszenia art. 328 § 2 w zw. z art. 391 k.p.c. (k. 804), a pojawiły się w jej uzasadnieniu (k. 819) oraz nie podlegającym badaniu na etapie rozpoznania skargi wniosku o jej przyjęcie do rozpoznania (k. 809); (zob. m.in. postanowienie Sądu Najwyższego z 20 listopada 1996 r., II CKN 11/96, niepubl.).

W podstawach skargi powódka w tym zakresie zgłosiła jedynie zarzut błędnej wykładni art. 761⁵ § 2 k.c. przez przyjęcie, że wyciągiem z ksiąg handlowych może być oświadczenie dającego zlecenie co do danych zawartych w księgach handlowych oraz że przepis ten nie nakłada na dającego zlecenie obowiązku przekazania wyciągu z ksiąg handlowych pozwanego w zakresie informacji objętych punktem pierwszym petitum pozwu. Skarżąca może w postępowaniu kasacyjnym przytoczyć nowe uzasadnienie podstaw kasacyjnych (art. 398¹³ § 3 k.p.c.), nie może natomiast rozszerzać podstaw skargi.

W orzecznictwie i doktrynie nie budzi żadnych wątpliwości, że agenta nie można pozbawić prowizji - o której mowa w art. 761 § 1 *ab initio* k.c. - od umów do których zawarcia doszło w wyniku jego bezpośredniej działalności (prowizja od tzw. interesów bezpośrednich). Agent nie może być bowiem pozbawiony prawa do wynagrodzenia w sposób, który prowadziłby do przekształcenia stosunku prawnego agencji w umowę nieodpłatną. Kontrowersje w literaturze przedmiotu i orzecznictwie wywołuje natomiast charakter prawa agenta do prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej z klientami uzyskanymi uprzednio przez agenta zwykłego dla umów tego samego rodzaju (prowizja od tzw. interesów pośrednich).

Cześć autorów opowiada się za dyspozytywnym charakterem art. 761 § 1 k.c., a część wskazuje na jego kogentny czy semiimperatywny charakter.

Sąd Najwyższy postanowieniem z 17 września 2020 r., po powzięciu wątpliwości dotyczących możliwości wyłączenia przez przepisy krajowe implementujące art. 7 ust. 1 litera b Dyrektywy prawa agenta do prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej z klientami uzyskanymi uprzednio przez agenta zwykłego dla umów tego samego rodzaju i uznając kwestię tę za mającą bezpośrednie i kluczowe znaczenie dla rozpoznania skargi kasacyjnej i rozstrzygnięcia o zasadności dochodzonego przez nią roszczenia, na podstawie art. 267 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej zwrócił się do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: „TSUE”) z pytaniem prawnym: Czy w świetle brzmienia i celu art. 7 ust. 1 lit. b Dyrektywy przepis ten należy rozumieć jako przyznający przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek bezwzględne prawo do prowizji od umowy zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta, czy też uprawnienie to może zostać wyłączone w umowie?.

Wyrokiem z 13 października 2022 r. TSUE w sprawie C-64/21 orzekł, że: „Artykuł 7 ust. 1 lit. b) Dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że: można w drodze umowy wprowadzić odstępstwo od prawa, które przepis ten przyznaje przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek, do pobierania prowizji z tytułu transakcji zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą przedstawiciel ten już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.

Wskazał, że z art. 7 ust. 1 lit. b) Dyrektywy nie wynika, by miał on charakter imperatywny lub semiimperatywny, a z systematyki Dyrektywy wnosić należy, że jeżeli odstępstwo od danego jej przepisu nie jest dopuszczalne, wówczas prawodawca wyraźnie na to wskazuje. Do przeciwnych wniosków nie prowadzi cel Dyrektywy w postaci ochrony przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami, promowania bezpieczeństwa transakcji handlowych i ułatwienie wymiany towarów między państwami członkowskimi poprzez zbliżenie ich systemów

prawnych w obszarze przedstawicielstwa handlowego. Nadanie wiążącego charakteru art. 7 ust. 1 lit. b) Dyrektywy nie musiałoby w praktyce prowadzić do zwiększenia ochrony przedstawicieli handlowych, zlecniodawcy mogliby bowiem podejmować czynności zmierzające do skompensowania kosztów wypłaty takiej prowizji przez obniżenie lub wyłączenie innych świadczeń na rzecz agenta. Wykładnię tę potwierdza geneza Dyrektywy, w tym zwłaszcza pierwotna propozycja Komisji Europejskiej, która co do wiążącego charakteru prowizji od interesów pośrednich nie znalazła akceptacji prawodawcy unijnego.

Zarzut naruszenia art. 761⁵ § 1 i 2 w zw. z art. 761 § 1 *in fine* k.c. interpretowanym z uwzględnieniem art. 7 ust. 1 lit. b) Dyrektywy jest zatem bezzasadny. Przyjęcie przez Sąd Apelacyjny, że można – zgodnie z art. 761 § 1 *in fine* k.c. - wprowadzić umowne odstępstwo od prawa do pobierania prowizji z tytułu transakcji zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą agent pozyskał już wcześniej jako klienta odnośnie do transakcji danego rodzaju (dalej także jako prowizja od interesów pośrednich), jest zgodne z prawem Unii Europejskiej.

Zaakceptować należało także stanowisko tego Sądu, że art. 761 § 1 *in fine* k.c. ma charakter dyspozytywny, co oznacza, że strony umowy agencyjnej mogą ograniczyć lub wyłączyć prawo agenta do prowizji od interesów pośrednich.

Ustawodawca może ukształtować sytuację prawną agenta w sposób bardziej korzystny niż w Dyrektywie, która opiera się na modelu harmonizacji minimalnej. Za przyjęciem, że w analizowanym przypadku ustawodawca krajowy nie udzielił agentowi większej ochrony niż ustawodawca unijny, przemawia jednak jednoznacznie wykładnia literalna, systemowa i funkcjonalna przepisów o umowie agencyjnej (art. 758 – 764⁹ k.c.), w tym w szczególności zakorzenienie przepisów kodeksu cywilnego wprowadzających minimalny standard ochronny prawa agenta do wynagrodzenia w Dyrektywie.

Ustawodawca chcąc nadać określonym przepisom kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej charakter semiimperatywny lub imperatywny - w ślad za systematyką przepisów Dyrektywy - czyni to wprost (np. art. 760² § 4 k.c., art. 761³ § 3 zd. 2 k.c.). Z art. 761 § 1 *in fine* k.c., podobnie jak z art. 7 ust.1 lit b) Dyrektywy nie wynika natomiast jakiegokolwiek ograniczenie możliwości zawierania przez strony odmiennych

porozumień.

Z art. 758¹ § 1 k.c. wynika, że strony mogą przyjąć w umowie agencyjnej różne modele wynagradzania agenta (prowizyjny, mieszany, ryczałtowy). Jeżeli uzgodnią model wynagrodzenia całkowicie nieprowizyjny to przepisy art. 761 – 761⁵ k.c. nie znajdują zastosowania (art. 761⁶ k.c. oraz art. 6 ust. 3 Dyrektywy). Ustawodawca w przypadku uzgodnienia przez strony nieprowizyjnego wynagrodzenia agenta na podstawie art. 761⁶ k.c. zezwala zatem na wyłączenie umową jego prawa do wynagrodzenia od interesów pośrednich. Nie byłoby spójne z tym rozwiązaniem uznanie, że strony nie mogą tego uczynić w przypadku prowizyjnego systemu wynagradzania. Przepisy prawa zobowiązań - z braku odmiennej woli ustawodawcy - co do zasady mają charakter dyspozytywny, zgodnie z wiodącą dla tego działu prawa zasadą swobody umów (art. 353¹ k.c.). Nie ma zatem podstaw do przyjęcia, że przepisy dotyczące umowy agencyjnej pozwalałyby stronom jedynie na zastąpienie systemu prowizyjnego innym systemem wynagradzania przedstawiciela handlowego, a nie na wyłączanie poszczególnych elementów tego systemu.

Ocenę tę wspiera wykładnia funkcjonalna. Przepisy kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej zostały wprowadzone do kodeksu cywilnego w analizowanym kształcie w celu implementacji do polskiego systemu prawnego postanowień Dyrektywy (zob. uzasadnienie projektu ustawy o zmianie ustawy kodeks cywilny (druk sejmowy nr 1699, Sejm III Kadencji). Artykuł 7 ust. 1 lit b) Dyrektywy, jak wynika z wyroku TSUE z 13 października 2022 r. (C-64/21) nie ma natomiast charakteru imperatywnego ani semiimperatywnego. Nie przekonuje zatem przywoływany w doktrynie argument, że za imperatywnym (semiimperatywnym) charakterem art. 761 § 1 *in fine* k.c. przemawia konieczność dokonania prounijnej wykładni tego przepisu i zapewnienia agentowi minimalnego poziomu ochrony zgodnie z celem, założeniami i systemem ochronnym stworzonym przez Dyrektywę. Nie zapewnia ona bowiem agentowi prawa do prowizji od interesów pośrednich, co oznacza, że ani na etapie implementacji Dyrektywy, ani interpretacji przepisów krajowych nie ma podstaw do przyjęcia, by strony nie mogły wyłączyć w umowie prawa agenta do prowizji od interesów pośrednich. Przed omawianą nowelizacją wprost wzorowaną na Dyrektywie umowa agencyjna była uregulowana w kodeksie cywilnym w minimalnym zakresie, a dyspozytywny charakter tych przepisów nie budził

wątpliwości (zob. m.in. uchwała Sądu Najwyższego z 5 czerwca 1984 r., III CZP 14/84, OSNC 1984, nr 12, poz. 217).

Do przeciwnych wniosków nie prowadzi ochronny cel przepisów o prowizji. Nie przesądza on o tym, że mają one charakter imperatywny lub semiimperatywny, skoro ustawodawca wyraźnie wskazał w jakich przypadkach wzgląd na ochronę interesów agenta uzasadnia ograniczenie swobody stron w zakresie ukształtowania jego wynagrodzenia. Nie można przy tym wykluczyć, że nadanie prowizji od interesów pośrednich bezwzględnie wiążącego charakteru nie prowadziło do większej ochrony przedstawicieli handlowych, a mogłoby spowodować obniżenie wysokości prowizji od interesów bezpośrednich, ograniczenie wcześniej zwracanych wydatków lub wyłączenie ich, a nawet rezygnację z usług agencyjnych, a zatem zmniejszenie opłacalności działalności agencyjnej.

Nie przekonuje także odwoływanie się na poparcie poglądu przeciwnego do przepisów dotyczących należnego agentowi świadczenia wyrównawczego, skoro ustawodawca wyraźnie przesądził, że przepisy art. 764³ - art. 764⁴ k.c. oraz art. 17-18 Dyrektywy, do czasu rozwiązania umowy, mają charakter semiimperatywny (art. 764³ k.c. oraz art. 19 Dyrektywy).

Uwzględniając argumentację wyżej podniesioną, a także wzgląd na bezpieczeństwo transakcji i zasadę pewności prawa, przyznanie agentowi z mocy ustawy bezwzględnego prawa do prowizji od interesów pośrednich może być traktowane jedynie jako postulat *de lege ferenda*. Ustawodawca krajowy może bowiem podwyższyć przyznany przedstawicielowi handlowemu w kodeksie cywilnym poziom ochrony jego prawa do wynagrodzenia prowizyjnego oparty na implementacji Dyrektywy uznając, że wymaga tego specyfika i realia rynku pośrednictwa w Polsce.

Nie ma też podstaw do podzielenia stanowiska skarżącej, że w okolicznościach sprawy strony w umowach agencyjnych nie wyłączyły jej prawa do prowizji od kolejnych transakcji. Przede wszystkim konstrukcja zarzutu naruszenia art. 65 k.c. jest wadliwa. Skarżąca nie wskazała konkretnej jednostki redakcyjnej przepisu, którego dotyczy zarzut (art. 65 § 1 i 2 k.c.) ani formy naruszenia, której miał dopuścić się Sąd Apelacyjny.

Przy założeniu natomiast, że dotyczy on naruszenia art. 65 § 2 k.c. to jest

bezpodstawny. Sąd Apelacyjny prawidłowo bowiem przyjął, że strony wyłączyły prawo powódki do prowizji od kolejnych transakcji (art. 761 § 1 *in fine* k.c.). Wskazuje na to jednoznacznie analiza treści umów – zawartych przez spółki prawa handlowego w obrocie profesjonalnym - szczegółowo i wprost regulujących przypadki, w których powódce należała się prowizja przy pominięciu wynagrodzenia za kolejne transakcje. Oznacza to, że zgodnym zamiarem stron było by powódce przysługiwała prowizja tylko z tytułów wyraźnie w umowach przewidzianych zwłaszcza, że uzyskiwała także w uzgodnionym zakresie ryczałtową opłatę agencyjną i zwrot kosztów działalności, co w dużym stopniu eliminowało ryzyko gospodarcze związane z jej wynikami sprzedażowymi. Ocenę tę wzmacnia fakt, że w umowach przewidziano, że po zakończeniu współpracy agent miał prawo do świadczenia wyrównawczego w wysokości i na zasadach określonych w umowie; zastrzeżono w nich także, że kwota ta wyczerpuje cały zakres świadczenia wyrównawczego, do którego uprawniony jest agent. Wszystkie te okoliczności świadczą o zgodnym zamiarze stron wyłączenia prawa powódki do prowizji z tego tytułu. Nie zasługuje zatem na podzielenie sugestii skarżącej by brak regulacji umownej uzasadniał uzupełnienie treści umowy na podstawie art. 56 k.c. i przyjęcie, że przysługują jej uprawnienia do prowizji od interesów pośrednich. W okolicznościach sprawy byłoby to bowiem sprzeczne z wolą stron.

Przekonuje o tym także sposób wykonywania umów wskazujący na świadomość powódki, że nie przysługiwało jej prawo do prowizji od kolejnych transakcji. W okresie wieloletniej współpracy stron skarżąca nigdy nie domagała się tego rodzaju prowizji ani nie zgłaszała zastrzeżeń do dostarczanych jej kalkulacji stanowiących podstawę naliczenia należnego jej wynagrodzenia. Teza, że powódka nie domagała się prowizji od kolejnych transakcji z tej przyczyny, że Bank przez cały okres współpracy stron nie informował jej o tym, że takie transakcje miały miejsce, stoi w oczywistej sprzeczności z dwustronnie profesjonalnym charakterem współpracy stron, drobiazgową regulacją zasad naliczania prowizji w umowach oraz postępowaniem skarżącej w trakcie długotrwałej współpracy stron, wskazującym jak rzeczywiście ukonstytuowało się znaczenie umowy między stronami. Wynikało z niego w sposób nie budzący żadnych wątpliwości, że strony w sposób identyczny interpretowały postanowienia umów agencyjnych przyjmując, że regulują one

należną skarżącej prowizję w sposób wyczerpujący. Gdyby było inaczej powódka zażądała by informacji o kolejnych transakcjach i zakwestionowałaby treść przekazywanych jej comiesięcznie raportów, które takich danych nie zawierały.

Sąd Apelacyjny trafnie zatem uznał, że nie ma podstaw do uwzględnienia żądania powódki nakazania przekazania pozwanemu wyciągów z ksiąg handlowych pozwalających jej wyliczyć prowizję od kolejnych transakcji.

Trafnie także Sąd Apelacyjny przyjął, że art. 761⁵ § 1 k.c. interpretowany z uwzględnieniem art. 12 ust. 1 Dyrektywy nie daje podstaw do konstruowania roszczenia o złożenie przez dającego zlecenie oświadczenia zawierającego dane o należnej agentowi prowizji.

Przemawia za tym w pierwszej kolejności wykładnia literalna. Przepis ten został sformułowany w ten sposób, że nałożył na dającego zlecenie obowiązek złożenia oświadczenia zawierającego dane pozwalające na ustalenie wysokości należnej agentowi prowizji (art. 761⁵ § 1 k.c.). Przyznał agentowi prawo żądania udostępnienia informacji, czy wysokość należnej mu prowizji została prawidłowo obliczona, w szczególności przez złożenie wyciągów z ksiąg handlowych dającego zlecenie albo żądanie by wgląd i wyciąg z tych ksiąg został zapewniony biegłemu rewidentowi wybranemu przez strony (art. 761⁵ § 2 k.c.). W dalszej natomiast kolejności zastrzegł możliwość wytoczenia przez agenta powództwa, ale jedynie w przypadku nieudostępnienia mu informacji, o których mowa w art. art. 761⁵ § 2 k.c. (761⁵ § 3 k.c.) oraz nieosiągnięcia przez strony porozumienia co do wyboru biegłego rewidenta (761⁵ § 4 k.c.). Gdyby zamiarem ustawodawcy było przyznanie agentowi zaskarżalnego roszczenia odnośnie do oświadczenia dającego zlecenie, o którym mowa w art. 761⁵ § 1 k.c., to wskazując na uprawnienie agenta do wytoczenia powództwa w art. 761⁵ § 3 k.c. odwołał by się do art. 761⁵ § 1 i 2 k.c. a nie tylko do art. 761⁵ § 2 k.c.

Po drugie, celem wprowadzenia analizowanych przepisów kodeksu cywilnego o umowie agencyjnej było dostosowanie prawa polskiego do prawa wspólnotowego. Podobne rozróżnienie występuje natomiast w Dyrektywie (art. 12 ust.1 i 2).

Po trzecie, do przeciwnych wniosków nie prowadzi wykładnia funkcjonalna. Nadanie przymiotu zaskarżalności żądaniu agenta w odniesieniu do obowiązku

złożenia przez dającego zlecenie oświadczenia zawierającego dane pozwalające na ustalenie wysokości należnej prowizji pozbawione jest racji bytu, skoro przyznano mu dalej idące żądania chroniące jego prawo do prowizji (art. 761⁵ § 2 k.c.). Pozwalają one przez dostęp do informacji samodzielnie lub przy pomocy biegłego wyliczyć prowizję albo zweryfikować prawidłowość jej wyliczenia. Stanowią zatem skuteczny instrument wyegzekwowania od kontrahenta rzetelnych informacji, w przypadku stwierdzenia, że dający zlecenie nie złożył wymaganego oświadczenia albo jest ono niewiarygodne lub niekompletne. W pełni realizują zatem ochronny cel art. 761⁵ k.c. niwelując przewagę informacyjną dającego zlecenie.

Z wiążącej Sąd Najwyższy w postępowaniu kasacyjnym podstawy faktycznej zaskarżonego orzeczenia (art. 398³ § 3 i 398¹³ § 2 k.p.c.) wynika przy tym, że pozwany składał na bieżąco wymagane przez art. 761⁵ § 1 k.p.c. oświadczenia, których skarżąca w czasie wieloletniej współpracy stron nie kwestionowała.

Zarzut naruszenia art. 761⁵ § 2 k.c. jest bezzasadny. Sąd Apelacyjny nie przyjął bowiem, że wyciągiem z ksiąg handlowych w rozumieniu tego przepisu może być oświadczenie dającego zlecenie co do danych zawartych w księgach handlowych. Uznał natomiast - w okolicznościach sprawy - za wystarczający przedstawiony przez pozwanego wyciąg z jego elektronicznych baz danych. Skarżący nie zarzucił natomiast Sądowi Apelacyjnemu błędnego zastosowania tego przepisu przez przyjęcie, że przekazane powódce dokumenty nie były wyciągami z ksiąg handlowych w rozumieniu art. 761⁵ § 2 k.c.

Roszczenie o wyciąg z ksiąg handlowych może odnosić się wyłącznie do informacji umożliwiających agentowi ustalenie podstaw do wyliczenia prowizji. O tym jakie dane są agentowi niezbędne, rozstrzygają postanowienia umowy agencyjnej regulujące sposób wyliczania prowizji. Agent nie może natomiast domagać się informacji - o których mowa w art. 761⁵ § 1 k.c. - w oderwaniu od postanowień umowy łączącej strony. Skoro z poczynionych w sprawie ustaleń faktycznych wynika, że informacje przekazane skarżącej były wystarczające do wyliczenia ustalonej w umowie prowizji, a prowizja od interesów pośrednich jej nie przysługiwała, to trafnie Sądy *meriti* przyjęły, że dalej idący wniosek powódki nie zasługiwał na uwzględnienie.

Przez „wyciąg z ksiąg handlowych” w rozumieniu art. 761⁵ § 2 k.c. należy przy tym rozumieć nie tylko księgi rachunkowe ale również wszelkie zasoby (papierowe, elektroniczne), w których dający zlecenie gromadzi informacje dotyczące dokonywanych transakcji handlowych. Wyciąg powinien zatem obejmować dane zamieszczone w księgach istotne w konkretnych okolicznościach sprawy dla ustalenia prawa do prowizji. Nie może być on identyfikowany z prawem do osobistego wglądu agenta w księgi handlowe dającego zlecenie (dokumenty źródłowe stanowiące podstawę sporządzenia wyciągu). Agentowi nie przysługuje bowiem osobisty wgląd w księgi handlowe. Jeżeli dostarczony przez dającego zlecenie wyciąg z ksiąg handlowych (dokumentów źródłowych) nie jest w ocenie agenta rzetelny, zupełny i wystarczający do wyliczenia należnej mu prowizji, ma on roszczenie o zapewnienie wglądu do ksiąg handlowych dającego zlecenie biegłemu, który sporządzi wyciąg z ksiąg handlowych zawierający dane wymagane przez art. 761⁵ § 2 k.c. i na którym spoczywa obowiązek zachowania w tajemnicy wszystkiego, czego dowiedział się w związku z wykonywaniem czynności zawodowych (art. 78 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym – tekst. jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 1302; poprzednio - art. 59 ust. 1 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym – tekst. jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 1000 i poz. 1948).

W sprawie powódka nie skorzystała z takiej możliwości. In *casu* Sąd Apelacyjny nie stwierdził przy tym, by zakres informacji przekazanych przez Bank w wykonaniu żądania powódki był niewystarczający, a zasadniczy spór między stronami odnosił się do informacji mających służyć naliczeniu prowizji od interesów pośrednich, która powódce – z przyczyn wyżej podniesionych – nie przysługiwała.

W orzecznictwie Sądu Najwyższego przyjęto przy tym - zasługujący na podzielenie pogląd - że przesłanką uwzględnienia powództwa wytoczonego na podstawie art. 761⁵ § 4 k.c. jest uprawdopodobnienie przez agenta, że postanowienia łączącej go z dającym zlecenie umowy agencji przewidują jego uprawnienie do prowizji. Wyrok uwzględniający lub oddalający takie żądanie nie determinuje jednak wyniku kolejnego postępowania o zasądzenie prowizji, o tyle, że w jego toku objęte pozwem roszczenie podlega autonomicznej ocenie Sądu (zob. wyrok Sądu

Najwyższego z 31 maja 2017 r., V CSK 507/16, niepubl.)

Zarzut naruszenia art. 459 § 2 k.c. jest bezzasadny. Trafnie Sąd Apelacyjny przyjął, że przepis ten nie znajduje zastosowania w sprawie. Przedmiot żądania powódki nie może być bowiem uznany ani za spis rzeczy należących do zbioru ani do spisu przedmiotów wchodzących w skład masy majątkowej. Nie można także przyjąć, że prawa i obowiązki wynikające z umowy obligacyjnej stanowią masę majątkową w rozumieniu art. 459 § 2 k.c. a informacje potrzebne do ustalenia czy wysokość prowizji została prawidłowo obliczona (art. 761⁵ § 2 k.c.), stanowiły spis przedmiotów wchodzących w skład masy majątkowej. Nie przekonuje również teza o możliwości rozszerzającej wykładni tego przepisu i przyjęcia, że należy go odnosić do każdego przypadku, w którym ustawodawca nakazuje przekazać określone informacje dotyczące zbioru praw i obowiązków – w jakikolwiek sposób ze sobą powiązanych. Obowiązki dającego zlecenie zostały dostatecznie uregulowane w art. 761⁵ k.c., zapewniając agentowi efektywną ochronę w razie nie wykonania w sposób rzetelny przez zobowiązanego obowiązku informacyjnego. Względy funkcjonalne nie przemawiają zatem za postulowaną w skardze wykładnią tego przepisu. Ponadto jest to regulacja nieadekwatna do żądania powódki, skoro celem składanego przez dłużnika zapewnienia – na tej podstawie prawnej - jest weryfikacja informacji przedstawionych uprzednio, a nie uwiarygodnienie spisu przedstawianego jednocześnie ze złożeniem zapewnienia. Nie ma również podstaw do stosowania tego przepisu *per analogiam*, celem zapewnienia agentowi takiej samej ochrony jak wierzycielowi uprawnionemu do uzyskania informacji odnośnie do masy majątkowej. Nie można bowiem stwierdzić, wobec szczegółowego unormowania obowiązku informacyjnego i przyznania agentowi skutecznych instrumentów prawnych do weryfikacji rzetelności zrealizowania przez dającego zlecenie obowiązku informacyjnego (art. 761⁵ § 2 k.c.), wystąpienia luki uzasadniającej stosowanie analogii.

Z przytoczonych względów na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c. Sąd Najwyższy orzekł, jak w sentencji, a o kosztach postępowania kasacyjnego na podstawie art. 98 § 1 i 3 w zw. z art. 391 § 1 w zw. z art. 398²¹ k.p.c., a także § 2 pkt 6 i § 10 ust. 4 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz.U. z 2015 r., poz. 1800, ze zm.).

[SOP]

[as]