

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 5. sierpnia 2016 roku (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. (dalej zwana również: „spółką (...)\") wystąpiła przeciwko (...) z siedzibą w L. (dalej zwanej również: „spółką (...)\") o zapłatę kwoty 12.540,00 zł wraz z odsetkami w wysokości ustawowej od dnia 8. sierpnia 2013 roku do dnia zapłaty, a także o zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu od pozwanego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu powód wskazał, że na podstawie umowy brokerskiej, jaka łączyła go ze spółką (...) Spółką akcyjną (dalej zwaną również: „spółką (...)\”), pośredniczył przy zawarciu przez tę spółkę umowy ubezpieczenia z pozwanym towarzystwem ubezpieczeń. Podniósł, iż posiadał pełnomocnictwo wyłączne do podejmowania takich czynności w imieniu i na rzecz ubezpieczonego, które nie zostało mu skutecznie wypowiedziane. Pozwany mimo to zawarł umowę ubezpieczenia za pośrednictwem innego brokera. Powód wskazał, że w związku z okolicznością, iż jego pełnomocnictwo nadal pozostaje w mocy, przysługuje mu od pozwanego stosowne wynagrodzenia z tytułu pośrednictwa brokerskiego - kurtaż brokerski (pozew, k. 4-8).

W dniu 18. maja 2016 r. pozwany (...) z siedzibą w L. złożył odpowiedź na pozew, w której wniósł o oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych.

Uzasadniając swoje stanowisko pozwany zakwestionował dochodzone roszczenie co do zasady. W pierwszej kolejności pozwany podniósł zarzut przedawnienia roszczenia. W dalszej kolejności pozwany zakwestionował, by pełnomocnictwo udzielone innemu brokerowi, które jednocześnie zawierało oświadczenie o odwołaniu pełnomocnictwa udzielonego wcześniej powodowi, było nieskuteczne. Tym samym, w ocenie pozwanego, działania nowego brokera uznać należało za skuteczne. Podniósł ponadto, iż nie jest jego rolą przesądzenie kwestii skuteczności oświadczenia o udzieleniu pełnomocnictwa złożonego powodowej spółce. Skoro ubezpieczający złożył oświadczenie o cofnięciu pełnomocnictwa powodowi, pozwany miał obowiązek przyjąć, iż skuteczne jest pełnomocnictwo udzielone nowemu brokerowi i temu brokerowi przysługiwało z tego tytułu wynagrodzenie. Strona pozwana podniosła ponadto, iż z przedłożonych przez powoda dokumentów nie wynika wysokość dochodzonego roszczenia. Wskazała, że powód przyjął wysokość należnej mu prowizji na podstawie przedstawionej przez pozwanego oferty, która jednak nie została załączona do pozwu. Pozwany zarzucił, że powodowa spółka nie wykazała także, że umowa ubezpieczenia została zawarta na podstawie tej właśnie oferty. Pozwany podniósł ponadto, iż w najbardziej korzystnym dla powoda ujęciu przyjąć można, że powód częściowo przyczynił się do zawarcia powyższej umowy i z tego tytułu przysługiwałaby mu część prowizji. Powód jednakże nie wykazał, w jaki sposób oraz, w jakiej części jego działania przyczyniły się do zawarcia umowy z ubezpieczonym, a zatem nie sposób wyliczyć ewentualnie należnej mu części wynagrodzenia (kurtażu brokerskiego). Pozwany powołał się ponadto na sprzeczność roszczeń powoda z zasadami współzycia społecznego, wskazując, iż roszczenie to jest rażąco wygórowane i nieadekwatne do podjętych przez powoda czynności, które polegały zaledwie na wysłaniu jednej wiadomości e-mail (sprzeciw od nakazu zapłaty, k. 105-107).

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 25. lipca 2012 roku (...) Spółka akcyjna z siedzibą w W. (Zleceniodawca) zawarła z (...) Spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. (...) umowę brokerską. Przedmiotem zawartej umowy było prowadzenie obsługi brokerskiej w imieniu i na rzecz Zleceniodawcy, obejmującej całokształt czynności faktycznych i prawnych związanych z zawieraniem i wykonywaniem umów. Na powyższe czynności składało się m.in.: rozpoznanie zapotrzebowania Zleceniodawcy na ochronę ubezpieczeniową z uwzględnieniem jego specyficznych potrzeb i uwarunkowań oraz reagowanie na jego nowe potrzeby w zakresie ubezpieczeń i podejmowanie w związku z tym czynności przygotowawczych, mających na celu doporowadzenie do zawarcia odpowiednich umów ubezpieczenia. Celem wykonywania powyższych czynności Zleceniodawca zobowiązał się udzielić Brokerowi pełnomocnictwa, które wyłączny charakter miało nabyć z dniem 31. lipca 2012 roku. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania przez każdą ze stron z 1-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Umowa wymagała

pisemnej formy wypowiedzenia. W dniu rozwiązania umowy wygasły wszystkie pełnomocnictwa udzielone Brokerowi przez Zleceniodawcę. Tytułem wykonania umowy Zleceniodawca nie był zobowiązany do zapłaty na rzecz Brokera jakiegokolwiek wynagrodzenia. Wynagrodzeniem Brokera z tego tytułu miał być kurtaż brokerski uzyskany od zakładów ubezpieczeń z tytułu pośredniczenia w zawarciu umów ubezpieczeń ze Zleceniodawcą (okoliczności bezsporne; umowa brokerska wraz z załącznikami, k. 21-27).

Na podstawie zawartej umowy spółka (...) udzieliła spółce (...) pełnomocnictwa do wykonywania w imieniu albo na rzecz Mocodawcy czynności polegających na wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów, a także do obsługi tych umów (list brokerski). W szczególności pełnomocnictwo to uprawniało Brokera do składania zapytań ofertowych oraz negocjacji warunków umów. Pełnomocnictwo to nie upoważniało natomiast Brokera do bezpośredniego zaciągania zobowiązań i zawierania umów w imieniu albo na rzecz Mocodawcy. Pełnomocnictwo począwszy od dnia 31. lipca 2012 roku miało charakter wyłączny i mogło zostać odwołane wyłącznie "w formie pisemnej listu poleconego wysłanego na adres Brokera". Pełnomocnictwo zostało udzielone na okres od dnia 1. sierpnia 2012 roku do odwołania (okoliczności bezsporne; pełnomocnictwo, k. 9).

W marcu 2013 roku obsługę całej grupy kapitałowej spółki (...), w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego, zaczęła przejmować spółka (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.. Przejęcie obsługi następowało etapami (zeznania świadka Ł. K., k. 202-203).

W dniu 7. czerwca 2013 roku M. D. – pracownik spółki (...), zwrócił się do (...) z siedzibą w L. o przesłanie oferty na kontynuację ubezpieczenia D&O spółki (...) S.A. Oferta miała obejmować dotychczasowy zakres ubezpieczenia w dwóch wariantach sumy gwarancyjnej, tj. w wariantcie dotychczasowym – 40 mln zł i drugim wariantcie – 50 mln zł (wiadomość e-mail, k. 29).

W dniu 12. czerwca 2013 roku oferta została przedstawiona Brokerowi (wiadomość e-mail, k. 29).

W dniu 18. czerwca 2013 roku przedstawiciel spółki (...) -B., poinformowała spółkę (...), iż dotychczas nie otrzymała ona nowych ofert, ani propozycji ubezpieczenia od poprzedniego brokera, w związku z czym zwróciła się do tej spółki z prośbą o szybkie przygotowanie oferty w tym zakresie (zeznania świadka Ł. K., k. 202-203).

W dniu 21. czerwca 2013 roku spółka (...) udzieliła pełnomocnictwa (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. do wyłącznego reprezentowania spółki wobec ubezpieczycieli, odnośnie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej władz spółki kapitałowej w tym do wykonywania w jej imieniu i na jej rzecz czynności polegających na doprowadzeniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywania czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczenia w wykonywaniu umów ubezpieczenia w sprawach o odszkodowanie. Pełnomocnictwo zostało udzielone bezterminowo. Jednocześnie w treści pełnomocnictwa spółka (...) zawarła oświadczenie o wypowiedzeniu i unieważnieniu wszystkich wcześniej udzielonych w tej sprawie i w tym zakresie w jej imieniu pełnomocnictw. Powyższy dokument został podpisany przez dwóch członków zarządu spółki (...) i D. J. (pełnomocnictwo, k. 57).

Spółce (...) został wydany skan pełnomocnictwa. Oryginał tego dokumentu znajdował się w dokumentacji spółki (...) (korespondencja e-mail, k. 35, zeznania świadka Ł. K., k. 202-203).

Spółka (...) zdecydowała, iż z uwagi na bliski termin expiracji dotychczasowego ubezpieczenia najlepszym rozwiązaniem z punktu widzenia klienta będzie kontynuacja dotychczasowego ubezpieczenia. Spółka (...), przedstawiając skan pełnomocnictwa w formie elektronicznej, zwróciła się do ubezpieczyciela o przedstawienie oferty, po czym rozpoczęła z nim negocjacje w zakresie warunków cenowych oraz jednej klauzuli ochronnej. Klient szybko podjął decyzję o kontynuowaniu tej umowy (zeznania świadka Ł. K., k. 202-203, zeznania świadka M. M., k. 203-203v.).

W celu dokonania oceny, czy zwracający się do ubezpieczyciela broker jest umocowany do działania w imieniu klienta, dla ubezpieczyciela wystarczające jest przedstawienie skanu dokumentu pełnomocnictwa (zeznania świadka A. G. (1), k. 208-209v.).

W dniu 21. czerwca 2013 roku między spółką (...) a spółką (...) została zawarta umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej władz spółki kapitałowej na okres od dnia 22. czerwca 2013 roku do dnia 21. czerwca 2014 roku. Suma ubezpieczenia została ustalona na kwotę 40.000.000,00 zł. Składka z tytułu zawartej umowy została wyliczona na kwotę 62.700,00 zł. Termin płatności składki wynosił 14 dni od dnia wystawienia rachunku. Rachunek został wystawiony w dniu 26. czerwca 2013 roku (polisa, k. 133-134, rachunek, k. 134v.).

W dniu 26. czerwca 2013 roku M. D. działający w imieniu (...) zwrócił się do ubezpieczyciela o przesłanie polisy D&O dla spółki (...) S.A. Przedstawił w załączeniu pełnomocnictwo od spółki (...) o charakterze wyłącznym (korespondencja e-mail, k. 28, zeznania D. P., k. 210-215).

W odpowiedzi na powyższe spółka (...) poinformowała Brokera, iż umowa została zawarta za pośrednictwem innego brokera, który przedstawił pełnomocnictwo na wyłączność w zakresie ubezpieczenia D&O z jednoczesnym zapisem, że pozostałe pełnomocnictwa zostają wypowiedziane i unieważnione. Pełnomocnictwo to było datowane na dzień 21. czerwca 2013 roku i podpisane przez Panów K. W. i D. J. (wiadomość e-mail z dnia 26. czerwca 2013 roku, k. 28, zeznania D. P., k. 210-215).

Spółka (...) poinformowała ubezpieczyciela, że nie uznaje wypowiedzenia pełnomocnictwa. W odpowiedzi ubezpieczyciel poinformował, iż nie jest zobowiązany do badania ważności pełnomocnictwa i będzie honorował pełnomocnictwo przedstawione mu jako ostatnie (zeznania D. P., k. 210-215).

W dniu 16. lipca 2013 roku spółka (...) wystawiła na rachunek spółki (...) fakturę VAT nr (...) na kwotę 12.540,00 zł brutto, tytułem kurtażu z tytułu polisy nr (...) (faktura VAT, k. 135).

W dniu 31. lipca 2013 roku spółka (...) wystawiła na rachunek spółki (...) fakturę VAT nr (...) na kwotę 12.540,00 zł brutto, tytułem wynagrodzenia za pośrednictwo brokerskie dotyczące polisy numer (...). Termin zapłaty z powyższej faktury został oznaczony na dzień 7. sierpnia 2013 roku (faktura VAT, k. 33).

Powyższa faktura została doręczona spółce (...) w dniu 2. sierpnia 2013 roku (potwierdzenie doręczenia, k. 34).

Pismem z dnia 4. września 2013 roku spółka (...) wezwała spółkę (...) do zapłaty kwoty 12.540,00 zł z tytułu wystawionej faktury VAT (wezwanie do zapłaty, k. 35, potwierdzenie nadania, k. 36).

Zwyczajem obowiązującym na rynku ubezpieczeń jest wypłata brokerowi wynagrodzenia prowizyjnego (kurtażu) za pośrednictwo w doświadczeniu do zawarcia umowy ubezpieczenia. Wynagrodzenie to najczęściej wypłaca brokerowi ubezpieczyciel, rzadziej Klient (ubezpieczający). Praktyką jest, że prowizja należy się brokerowi, który doprowadził do zawarcia umowy ubezpieczenia. Warunkiem wypłaty wynagrodzenia jest zawarcie umowy i zapłata składki przez ubezpieczającego. Wysokość kurtażu zazwyczaj jest pochodną wysokości składki ubezpieczeniowej z zawartej umowy ubezpieczenia. Standardowo w 2013 roku, wysokość kurtażu brokerskiego ustalana była na poziomie ok. 15-20% wartości składki. Najczęściej wysokość prowizji brokerskiej proponował ubezpieczyciel, albo indywidualnie, albo w tak zwanym porozumieniu kurtażowym – jedynym rodzaju umowy, która może wiązać brokera z ubezpieczycielem. Strony nie zawarły takiego porozumienia. Wysokość należnego brokerowi wynagrodzenia za pośredniczenie w zawarciu umowy była między stornami ustalana za każdym razem indywidualnie. Stawki kurtażu były ustalane z brokerem na użytek konkretnej umowy, zazwyczaj obowiązywały także przy ewentualnym przedłużeniu umowy ubezpieczenia na kolejny okres. Spółka (...), składając pozwanemu zapytanie ofertowe, kierowała do niego jednocześnie zapytanie dotyczące wysokości kurtażu, proponując zarazem wysokość stawki (zeznania świadka A. G. (1), k. 208-209v., zeznania D. P., k. 210-215).

Stan faktyczny opisany powyżej był w części – wskazanej powyżej przy odpowiednich partiach ustaleń - bezsporny między stronami niniejszego postępowania. Podstawę ustaleń stanowiły zatem twierdzenia strony powodowej niezakwestionowane albo wprost przyznane przez pozwanego, a zatem dotyczące faktów bezspornych.

Powołane powyżej odpisy dokumentów prywatnych oraz wydruki, przedłożone przez powoda, Sąd uczynił podstawą dokonanych ustaleń – w zakresie wskazanym wyżej, przy odpowiednich fragmentach ustaleń faktycznych. Wiarygodność dokumentów i wydruków nie była kwestionowana przez strony, Sąd zaś nie znalazł podstaw, by czynić to z urzędu.

Okoliczności związane z datą zawarcia umowy ubezpieczenia, przedstawienia pozwanemu dokumentu pełnomocnictwa udzielonego nowemu brokerowi oraz formy tego oświadczenia, Sąd ustalił na podstawie zeznań świadków Ł. K. i M. M.. Okoliczności związane natomiast z zasadami wynagradzania przez pozwanego brokerów oraz istnienia podstaw do wypłaty im wynagrodzenia, Sąd ustalił na podstawie zeznań świadka A. G. (1). Zeznaniami tych świadków Sąd dał wiarę w całości, gdyż były one spójne, logiczne i znajdowały odzwierciedlenie w pozostałym materiale dowodowym zgromadzonym w sprawie.

Nadto Sąd oparł się na dowodzie z przesłuchania przedstawiciela strony powodowej – D. P.. Oceniając dowód z przesłuchania stron postępowania wprost zainteresowanych konkretnym i korzystnym dla siebie rozstrzygnięciem – Sąd miał na uwadze subsydiarność tego dowodu, zwłaszcza w zakresie odkodowania elementów zwyczaju regulującego zasady wypłacania kurtażu brokerskiego. Stąd opierał się na tym przesłuchaniu tylko posiłkowo ważąc konsekwencję zawartych w nich treści i odnosząc je do zgromadzonego już w sprawie materiału dowodowego. Zeznaniami strony powodowej nie można odmówić wiarygodności w takim zakresie, w jakim stwierdzenia padające w relacjach przedstawiciela powoda, a odnoszące się do przebiegu współpracy stron, znajdują odzwierciedlenie w dowodach z dokumentów przedłożonych przez strony oraz korespondują z zeznaniami przesłuchanych wcześniej świadków.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

Zgodnie z art. 4 pkt 2 ustawy z dnia 22. maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym w brzmieniu obowiązującym zarówno w dacie zawarcia umowy brokerskiej, jak i umowy ubezpieczenia, działalność brokerska obejmuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, zwane dalej „czynnościami brokerskimi”, polegające na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawarcia umów ubezpieczenia, wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich. Cywilnoprawną podstawą kreującą sytuację brokera oraz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej jest umowa nienazwana, nazywana w praktyce ubezpieczeniowej umową brokerską lub też umową zlecenia brokerskiego. Celem tej umowy jest regulacja zasad świadczenia usług o szerokim zakresie, traktowanych niekiedy jako „kompleksowa usługa ubezpieczeniowa”. Charakterystyczne jest, że przepisy powołanej wyżej ustawy ograniczają się do wskazania definicji pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz zakresu czynności brokerskich. W żadnym postanowieniu ustawodawca nie przewidział natomiast konstrukcji umowy brokerskiej, chociaż we współczesnym obrocie jest ona dość powszechnie zawierana.

Porządkując tok wywodów wskazać należy, że umowa ta ma charakter umowy nienazwanej. Dla ustalenia reżimu prawnego, któremu umowa ta jest poddana, konieczne jest zatem ustalenie tzw. świadczenia charakterystycznego. Prima facie, z uwagi na brak ustawowego uregulowania tzw. umów brokerskich, należy do tych umów odpowiednio stosować przepisy o umowie zlecenia (art. 734 k.c. - 751 k.c.), a dodatkowo - na zasadzie analogii w kwestii wynagrodzeń brokerów - przepisy dotyczące umowy o charakterze najbardziej do nich zbliżonym - umowy agencyjnej (art. 761 k.c. i nast.). Przepis art. 761 § 1 k.c. stanowi m.in, że agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności. Z powyższego wynika więc, że warunkiem wypłaty wynagrodzenia (prowizji) brokerowi przez zakład ubezpieczeń, jest to, aby broker ten

rzeczywiście doprowadził swoimi staraniami do zawarcia umowy ubezpieczenia przez ubezpieczającego z zakładem ubezpieczeniowym.

W pierwszej kolejności należało się odnieść do podniesionego przez pozwanego zarzutu przedawnienia roszczenia.

W ocenie Sądu zarzut ten zasługuje na uwzględnienie. Wobec tego, że dochodzone roszczenie jest związane z prowadzoną przez strony działalnością gospodarczą, znajduje względem niego zastosowanie trzyletni termin przedawnienia przewidziany w art. 118 k.c.

Strona pozwana podniosła, iż powód był świadomy zawarcia umowy ubezpieczenia przez jego klienta z pozwanym, za pośrednictwem innego brokera, a zatem wiedział o podstawach do żądania od pozwanego kurtażu już w dniu 26. czerwca 2013 roku. Tym samym, gdyby strona powodowa w najwcześniejszym możliwym terminie zażądała od pozwanego zapłaty, z terminem płatności wynikającym z wystawionej przez nią faktury VAT – 7 dni (zastosowanie tego terminu zapłaty w praktyce obrotu zostało przyznane przez pozwanego), termin ten upłynąłby w dniu 8. lipca 2013 roku. W związku z powyższym przedawnienie dochodzonego roszczenia nastąpiłoby w dniu 8. lipca 2016 roku. Strona powodowa odnosząc się do zarzutów pozwanego, podniosła natomiast, iż najwcześniejszym możliwym terminem wystawienia faktury VAT był lipiec 2013 roku, bowiem dopiero wtedy uzyskała ona informacje niezbędne do wystawienia faktury (o istnieniu podstaw do domagania się wypłaty kurtażu oraz jego wysokości).

W związku z zaistnieniem sporu co do powyższych kwestii, pozostawało do rozstrzygnięcia zagadnienie początku biegu terminu przedawnienia dochodzonego pozwem roszczenia. Zgodnie z art. 120 § 1 k.c. bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne. Jeżeli wymagalność roszczenia zależy od podjęcia określonej czynności przez uprawnionego, bieg terminu rozpoczyna się od dnia, w którym roszczenie stałoby się wymagalne, gdyby uprawniony podjął czynność w najwcześniejszym możliwym terminie. Bieg terminu przedawnienia rozpoczyna się zatem, mimo że roszczenie nie stało się jeszcze wymagalne. Wymagalność roszczeń w świetle art. 120 § 1 zd. 2 k.c. może zależeć od podjęcia określonej czynności przez uprawnionego – w okolicznościach niniejszej sprawy - powoda. Reguła ta dotyczy tzw. zobowiązań bezterminowych, a więc takich, w których termin spełnienia świadczenia nie został określony w treści samej czynności prawnej. W niniejszej sprawie strony nie ustaliły terminu płatności kurtażu. Z zeznań świadka A. G. (1) oraz przedstawiciela powoda – D. P., wynika, iż podstawą żądania przez brokera wynagrodzenia z tytułu usług pośrednictwa ubezpieczeniowego było zawarcie umowy ubezpieczenia i zapłata składki przez ubezpieczającego. Jest to zatem termin nieokreślony, gdyż to od czynności podjętej przez powoda zależało, kiedy wystawi fakturę pozwanemu, a tym samym kiedy nastąpi termin wymagalności objętej nią należności. Utrzymanie zasady, w myśl której wymagalność wyznacza początek biegu przedawnienia, w praktyce oznaczałoby pozostawienie wierzycielowi swobody w określeniu długości terminu przedawnienia, co byłoby sprzeczne z art. 119 k.c. Wierzyciel – samodzielnie i swobodnie decydując o wezwaniu dłużnika do spełnienia świadczenia – mógłby wydłużać okres przedawnienia. Aby temu zapobiec, ustawodawca zdecydował się na swoiste „wymuszenie” rozpoczęcia biegu przedawnienia (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29. listopada 1999 r., sygn. akt III CKN 474/98). Termin przedawnienia należy zatem liczyć od momentu, w którym roszczenie stałoby się wymagalne, gdyby wierzyciel wezwał dłużnika w najwcześniejszym możliwym terminie (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16. maja 2013 roku, sygn. akt V CSK 277/12). Tak samo należy ocenić przypadki, gdy wymagalność roszczenia zależy od pewnych sformalizowanych czynności, jak w niniejszym przypadku od wystawienia ubezpieczycielowi faktury VAT. Decyduje tutaj najwcześniejszy możliwy termin ich wykonania (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16. listopada 1995 roku, sygn. akt II CRN 156/95, (...) 1996, nr 3, s. 22). Ponieważ wierzyciel w zobowiązaniu bezterminowym może żądać spełnienia świadczenia zaraz po tym, jak dłużnik się do niego zobowiązał, należy uznać, że pierwszym dniem terminu przedawnienia tego rodzaju roszczeń jest dzień, w którym zobowiązanie powstało. Jak wskazano powyżej, podstawą do domagania się od ubezpieczyciela zapłaty stosownej prowizji z tytułu pośrednictwa ubezpieczeniowego, jest zawarcie umowy ubezpieczenia oraz zapłata składki ubezpieczeniowej przez ubezpieczającego. Powyższa okoliczność nie była sporna pomiędzy stronami. Wbrew twierdzeniom strony powodowej, powód był w posiadaniu tych informacji już w czerwcu 2013 roku. Jak wynika z korespondencji e-mail prowadzonej przez przedstawiciela powoda z pracownikiem pozwanego, powód został poinformowany o zawarciu umowy ubezpieczenia przez jego klienta w dniu 26. czerwca 2013 roku. Powód nie wykazał natomiast w niniejszym postępowaniu, by powyższa informacja nie była wystarczająca do

wystawienia faktury VAT i wezwania pozwanego do spełnienia świadczenia. Przede wszystkim powód znał wysokość kwoty, na jaką miała zostać wystawiona faktura VAT. Zgodnie z jego twierdzeniami, sformułowanymi w pozwie, powód wyliczył wysokość należnego mu kurtażu na podstawie oferty pozwanego, która została mu przedłożona przez pozwanego w czerwcu 2013 roku. Wbrew jego twierdzeniom zgłoszonym na dalszym etapie postępowania, przyczyną opóźnienia wystawienia faktury VAT nie była zatem okoliczność, iż powód nie wiedział, na jakich warunkach ostatecznie została zawarta umowa ubezpieczenia, a ponadto jakie wynagrodzenie zostało wypłacone drugiemu brokerowi. Powód bowiem, jak wynika z zeznań swojego przedstawiciela, uzyskał te informacje dopiero podczas niniejszego procesu. Nie sposób zatem uznać, iż to brak tych informacji uzasadniał zwłokę w wystawieniu faktury VAT, skoro powód nie był w ich posiadaniu także w chwili wystawienia tego dokumentu księgowego. Powód nie wykazał zatem, jakich konkretnie danych brakowało mu w czerwcu 2013 roku, i dlaczego uniemożliwiło mu to wystawienie w tym momencie faktury VAT. Co więcej, jak wynika z zeznań przedstawiciela powoda, w przypadku kontynuowania umowy ubezpieczenia, praktyką jest przyjmowanie wysokości kurtażu wynegocjowanego podczas zawarcia pierwszej umowy ubezpieczenia. Ponadto, co również daje się wyprowadzić z zeznań świadka A. G. (1) oraz przedstawiciela powoda, wysokość należnej prowizji była ustalana przed zawarciem umowy ubezpieczenia, najczęściej w chwili zwrócenia się przez brokera do ubezpieczyciela z zapytaniem ofertowym. Przedstawiciel powoda wskazał, iż w chwili zgłaszania tego zapytania proponowana jest również wysokość kurtażu, na którą ubezpieczyciele najczęściej się godzą. Powód zatem znał wysokość kwoty należnego mu kurtażu już w czerwcu 2013 roku. Tym samym powyższa okoliczność również nie mogła stanowić przyczyny opóźnienia w żądaniu należnego wynagrodzenia. Niezrozumiała jest również argumentacja przedstawiciela powoda, iż fakt opłacenia składki przez spółkę (...) - jako przesłanka kurtażu - wynika z niezgłoszenia wobec niej wniosku o ogłoszenie upadłości. W ocenie Sądu okoliczność ta nie świadczy o tym, że składka została opłacona, a tym bardziej, że powód uzyskał wiedzę w tym przedmiocie w lipcu 2013 roku, a co za tym idzie, że dopiero w tym momencie mógł wystawić przedmiotową fakturę VAT. W pierwszej kolejności zaznaczyć należy, że strony umowy ubezpieczenia określiły termin płatności składki na 14 dni od dnia wystawienia rachunku. Rachunek z tego tytułu został natomiast wystawiony w dniu 26. czerwca 2013 roku. Biorąc zatem pod uwagę określony w nim termin płatności, który upływał w dniu 10. lipca 2013 roku, roszczenie z tytułu zapłaty składki stałoby się wymagalne w dniu 11. lipca 2013 roku. Biorąc pod uwagę treść art. 11 ustawy z dnia 28. lutego 2003 r. – Prawo Upadłościowe (Dz. U. 60, poz. 535 ze zm.), regulującego kwestię zaistnienia stanu niewypłacalności dłużnika (obecnie jest to okres 3 miesięcy) oraz art. 21 tej ustawy, który mówi o terminie zgłoszenia wniosku o upadłość (30 dni od chwili zaistnienia stanu niewypłacalności), niemożliwym jest, aby powód jeszcze w lipcu 2013 roku uzyskał informację, iż spółka (...) jest wypłacalna, a co za tym idzie opłaciła wymaganą umową składkę, co w ocenie powoda stanowiło dopiero podstawę wystawienia faktury VAT. Tym samym uznać należało, że powód nie wykazał, że w lipcu 2013 roku posiadał szerszy zakres informacji oraz dokumentacji dotyczącej zawartej umowy ubezpieczenia, niż miał w chwili otrzymania informacji o zawarciu umowy ubezpieczenia od przedstawiciela pozwanego, czyli w dniu 26. czerwca 2013 roku. Nie zachodziły zatem żadne podstawy uprawniające powoda do zwlekania z wystawieniem przez powoda faktury VAT, na podstawie której domagał się on wynagrodzenia za pośrednictwo w zawarciu umowy ubezpieczenia - wezwania pozwanego do spełnienia świadczenia.

Mając na względzie powyższe okoliczności uznać zatem należało, iż najwcześniejszym możliwym terminem do podjęcia przez powoda czynności polegających na wystawieniu faktury VAT pozwanemu i wezwaniu go do zapłaty, był dzień 26. czerwca 2013 roku, kiedy to powód dowiedział się o zawarciu umowy ubezpieczenia, która przecież - w ocenie samego powoda - została zawarta za jego pośrednictwem. Przyjmując zatem wskazany w fakturze VAT siedmiodniowy termin zapłaty, który to termin nie był kwestionowany przez pozwanego, uznać należało, że zapłata powinna nastąpić do dnia 3. lipca 2013 roku. Roszczenie z powyższej faktury stałoby się zatem wymagalne w dniu 4. lipca 2013 roku. Od tego dnia należy w konsekwencji liczyć początek biegu terminu przedawnienia. Zwłoka powoda w podjęciu czynności, od których zależała wymagalność roszczenia wobec pozwanej spółki nie ma wpływu na bieg terminu przedawnienia. Co więcej, początek biegu terminu przedawnienia nie jest uzależniony od istnienia po stronie uprawnionej lub zobowiązanej określonego stanu świadomości lub wiedzy co do tego, że bieg terminu przedawnienia się rozpoczął lub że termin ten już upłynął.

Podniesiony przez pozwanego zarzut przedawnienia okazał się zatem zasadny, gdyż wierzytelność dochodzona pozwem uległa przedawnieniu. Kwota wynagrodzenia objęta sporną fakturą VAT stała się wymagalna w dniu 4. lipca 2013 roku, zatem roszczenie przedawniło się w dniu 4. lipca 2016 roku. Pozew został wniesiony w dniu 5. sierpnia 2016 roku, a zatem w dniu jego wniesienia roszczenie z powyższej faktury VAT było już przedawnione, wobec czego powództwo w tym zakresie należało oddalić na mocy art. 118 k.c.

Powyższe spowodowało, iż przedawnieniu uległy także dochodzone przez powoda odsetki dochodzone od należności głównej. Wskazać bowiem należy, że roszczenie o odsetki za opóźnienie od niezapłaconej należności głównej przedawnia się najpóźniej z chwilą przedawnienia się roszczenia głównego (por. uchwała Sądu Najwyższego z dnia 10. maja 2013 r., I CNP 35/12; uchwała Sądu Najwyższego z dnia 26. stycznia 2005 r., III CZP 42/04, OSNC 2005/9/149).

Ubocznie wskazać należy, że na uwzględnienie zasługiwały także pozostałe zarzuty strony pozwanej nakierowane na wykazanie skuteczności oświadczenia przedstawicieli ubezpieczającego o odwołaniu pełnomocnictwa udzielonego powodowi przez spółkę (...), jak i nieudowodnienia dochodzonego roszczenia, tak co do zasady, jak i wysokości - w aspekcie obowiązujących zasad wypłacania kurtażu brokerom ubezpieczeniowym.

Odnosząc się do pierwszego z nich podkreślić należy – na co uwagę zwrócił pozwany – że należy odróżnić pełnomocnictwo w rozumieniu kodeksu cywilnego od quasi pełnomocnictwa - tzw. pełnomocnictwa brokerskiego, uregulowanego ustawą z dnia 22. maja 2003 roku – o pośrednictwie ubezpieczeniowym (aktualnie ustawa o dystrybucji ubezpieczeń), które obejmuje swym zakresem czynności faktyczne lub prawne związane z zawarciem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia, ale niekoniecznie zawiera w sobie umocowanie do składania oświadczeń woli w imieniu mocodawcy.

Niemniej jednak z uwagi na podobny charakter obu tych instytucji, jak również fakt, iż przepisy powyższej ustawy nie regulują w sposób wyczerpujący kwestii pełnomocnictwa udzielonego brokerowi, w ocenie Sądu, przepisy kodeksu cywilnego o pełnomocnictwie znajdują zastosowanie w tym przypadku per analogiam.

Zgodnie z brzmieniem przepisu art. 101 § 1 k.c. pełnomocnictwo może być w każdym czasie odwołane, chyba że mocodawca zrzekł się odwołania pełnomocnictwa z przyczyn uzasadnionych treścią stosunku prawnego będącego podstawą pełnomocnictwa. Odwołanie pełnomocnictwa jest jednostronną czynnością mocodawcy i dochodzi do skutku przez złożenie - pełnomocnikowi lub osobie trzeciej, z którą miał on dokonać czynności w imieniu mocodawcy - oświadczenia woli o odwołaniu pełnomocnictwa (por. K. Pietrzykowski (red.), Kodeks cywilny. T. I. Komentarz. Art. 1–44910, Wyd. 10, Warszawa 2020). Dopuszczalność złożenia oświadczenia o odwołaniu pełnomocnictwa wobec osoby trzeciej wynika z potrzeby zagwarantowania pewności obrotu prawnego. Konstrukcja ta pozwala zabezpieczyć sytuację prawną osób trzecich, pozostających na zewnątrz relacji: mocodawca - pełnomocnik. Dwa ostatnio wymienione podmioty pozostają przecież w stosunku wzajemnego zaufania a ich relacje uregulowane zostały w ramach stosunku podstawowego, stanowiącego zazwyczaj bazę umocowania pełnomocnika.

Przepisy kodeksu cywilnego nie zastrzegają żadnej formy, od której zachowania uzależniona byłaby skuteczność odwołania pełnomocnictwa przez mocodawcę, i to nawet w sytuacji, gdy forma taka była zastrzeżona dla udzielenia pełnomocnictwa. W literaturze podniesiono, że forma odwołania pełnomocnictwa może być przewidziana przez mocodawcę oraz pełnomocnika ze skutkami, o których mowa w art. 76 k.c. (por. E. Gniewek, P. Machnikowski (red.), Kodeks cywilny. Komentarz. Wyd. 9, Warszawa 2019). Tak też było w niniejszym przypadku. Strony uzgodniły, że pełnomocnictwo udzielone powodowi może zostać odwołane „wyłącznie w formie pisemnej listu poleconego wysłanego na adres Brokera”. Oczywiście jest, iż nie została przewidziana w przepisach kodeksu cywilnego forma czynności, którą można by określić jako „pisemna listu poleconego”. Nie ulega jednak wątpliwości, iż rozsądna wykładnia użytego przez strony terminu musi prowadzić do wniosku, że dla odwołania pełnomocnictwa brokerowi strony zastrzegły formę pisemną, a dodatkowo wskazały na list polecony - jako sposób doręczenia oświadczenia pełnomocnikowi. Strony nie określiły natomiast skutków niezachowania tej formy. Zgodnie zatem z treścią art. 76 k.c., jeżeli strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi ma być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy. Jednakże, gdy strony zastrzegły

dokonanie czynności w formie pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej, nie określając skutków niezachowania tej formy, w razie wątpliwości poczytuje się, że była ona zastrzeżona wyłącznie dla celów dowodowych. Skoro zatem strony zastrzegły dokonanie czynności w formie pisemnej, nie określając skutków niezachowania tej formy, uznać należy, że zrobiły to wyłącznie dla celów dowodowych. Jednocześnie należy zaznaczyć, że w stosunkach między przedsiębiorcami, zgodnie z dyspozycją art. 74 § 4 k.c., fakt dokonania takiej czynności prawnej i jej treść mogą być dowodzone wszelkimi środkami dowodowymi, bez żadnych ograniczeń (zob. wyr. SA w Białymstoku z 9. maja 2014 r., sygn. akt I ACa 81/14). Oświadczenie o odwołaniu pełnomocnictwa należy zatem uznać za ważne i skuteczne.

Jak już wskazano powyżej, adresatem oświadczenia woli o odwołaniu pełnomocnictwa może być zarówno sam pełnomocnik, jak i osoba trzecia, z którą pełnomocnik miał dokonać czynności prawnej. Przy czym nie jest trafny pogląd, według którego odwołanie pełnomocnictwa w drodze oświadczenia woli złożonego osobie trzeciej skutkuje jego wygaśnięciem tylko wobec niej. Co do zasady, takie odwołanie jest skuteczne wobec wszystkich, jednak niewiedza drugiej strony czynności prawnej o odwołaniu pełnomocnictwa może przesądzić o tym, że czynność prawna dokonana przez nią z byłym pełnomocnikiem może być ważna, mimo wygaśnięcia pełnomocnictwa (por. E. Gniewek, P. Machnikowski (red.), Kodeks cywilny. Komentarz. Wyd. 9, Warszawa 2019).

W niniejszej sprawie poza sporem była okoliczność, iż w treści pisemnego oświadczenia spółki (...) o udzieleniu pełnomocnictwa innemu brokerowi, zawarto oświadczenie mocodawcy o odwołaniu pełnomocnictwa wcześniej udzielonego powodowi. Do akt sprawy nie złożono wprawdzie oryginału tego dokumentu a wyłącznie jego dwie kopie, jednak samo istnienie dokumentu, jego pochodzenie i treść nie było sporne między stronami a zatem nie wymagało dowodu. Sporem objęta była wyłącznie kwestia skuteczności oświadczenia - strony różniły się wyłącznie w ocenie jego skutków a nie w sferze faktów z nim związanych. Z chwilą złożenia tego oświadczenia ubezpieczycielowi - co nastąpiło przed zawarciem umowy ubezpieczenia (zeznania świadka A. G.) wywołało ono zamierzone przez ubezpieczającego skutki. W ocenie Sądu, do uznania oświadczenia o odwołaniu pełnomocnictwa udzielonego powodowi przez spółkę (...) za bezskuteczne - wbrew koncepcji przyjętej przez stronę powodową - nie mogło zatem doprowadzić ani wykazanie, że nie zostało ono złożone na piśmie, ani też, że nie zostało ono złożone względem samego pełnomocnika. Jak już wskazano powyżej, odwołanie pełnomocnictwa jest jednostronną czynnością prawną. Dochodzi do skutku przez złożenie przez mocodawcę oświadczenia woli o odwołaniu pełnomocnictwa pełnomocnikowi albo osobie trzeciej (drugiej stronie czynności prawnej) i następuje z chwilą dojścia oświadczenia o odwołaniu do adresata w taki sposób, że mógł on się zapoznać z jego treścią (art. 61 § 1 i 2 k.c.). Oświadczenie mocodawcy o odwołaniu pełnomocnictwa nie wymaga zatem złożenia go pełnomocnikowi. Wystarczy złożenie tego oświadczenia osobie, z którą pełnomocnik miał dokonać czynności prawnej. W analizowanym przypadku oświadczenie o odwołaniu pełnomocnictwa dotarło do ubezpieczyciela - podmiotu, z którym pełnomocnik zamierzał dokonać w przyszłości oznaczonej czynności. Zbędne było zatem komunikowanie odwołania pełnomocnictwa powodowi. Niemniej jednak zaznaczenia wymaga, iż powód został o tym fakcie poinformowany przez pozwanego w wiadomości e-mail z dnia 26. czerwca 2013 roku. Ponadto z faktu, że powód nie wiedział o odwołaniu mu pełnomocnictwa, nie wynika - wbrew jego twierdzeniom - że był upoważniony do dalszego działania w imieniu jego klienta, a tym samym żądania z tego tytułu od pozwanego wynagrodzenia. Powyższe pełnomocnictwo zostało skutecznie odwołane przez złożenie odpowiedniego oświadczenia kontrahentowi klienta, tj. pozwanemu ubezpieczycielowi, bezpośrednio i w trybie wymaganym przez pozwanego oraz zgodnie z jego procedurami. Jak wynika bowiem z zeznań świadka A. G. (1) dla wywarcia odpowiednich skutków prawnych związanych z czynnościami brokerskimi w stosunku do pozwanego wystarczające było złożenie skanu pełnomocnictwa, jak to miało miejsce w niniejszym przypadku. Zatem kontynuowanie współpracy przez pozwanego z powodem, po odwołaniu pełnomocnictwa, nastąpiłoby wbrew woli i poleceniu ubezpieczającego.

Wbrew twierdzeniom powoda, strona pozwana nie była ani uprawniona, ani obowiązana do badania skuteczności złożonego przez jego klienta oświadczenia o odwołaniu pełnomocnictwa. Zapis dotyczący formy złożenia oświadczenia o odwołaniu pełnomocnictwa nie ma bowiem znaczenia dla pozwanego. Samo udzielenie pełnomocnictwa brokerskiego, na podstawie łączącej brokera z jego klientem umowy jest skuteczne erga omnes, natomiast zapisy dotyczące ustaleń w zakresie formy udzielenia tego pełnomocnictwa, czy też, jak w niniejszym przypadku, odwołania pełnomocnictwa, uznać należy za skuteczne inter partes, a zatem nie wywierające skutków w stosunkach z pozwanym.

Pozwany nie miał zatem podstaw do kwestionowania złożonego przez jego kontrahenta oświadczenia o odwołaniu pełnomocnictwa. Ponadto przyjęcie, iż złożone przez ubezpieczającego oświadczenie woli w przedmiocie odwołania pełnomocnictwa powodowi i udzielenia go innemu brokerowi jest skuteczne, ma znaczenie z uwagi na potrzebę zagwarantowania pewności obrotu prawnego i zaufania do złożonego oświadczenia ze strony innych osób, przy uwzględnieniu ich możliwości poznawczych. Ze względu na potrzebę zachowania pewności i zaufania obrotu, uznaje się, że decydującą rolę odgrywa przejaw woli. Zgodzić się w tym miejscu należy z pozwanym, iż broker może być dla ubezpieczyciela swego rodzaju partnerem tylko w takim zakresie i wyłącznie dopóty, dopóki chce tego ubezpieczający. Decyzje ubezpieczającego o umocowaniu brokera oraz cofnięciu tego umocowania należą do sfery autonomii ubezpieczającego, a ubezpieczyciel nie ma uprawnień do wpływania na relacje między jego klientem a brokerem, ani też nie dysponuje jakimikolwiek narzędziami do ich weryfikowania. Wreszcie, trzeba mieć na względzie to, że sam ubezpieczyciel jest przedsiębiorcą, prowadzi działalność gospodarczą zorientowaną na osiągnięcie zysku i w jego interesie leży zawarcie umowy ubezpieczenia z potencjalnym klientem, niezależnie od tego, czy i ewentualnie za pośrednictwem jakiego brokera do tego dojdzie.

W związku z powyższym uznać należało, że doszło do skutecznego wypowiedzenia pełnomocnictwa brokerskiego powodowi, a tym samym pozwany nie był uprawniony do podejmowania dalszych czynności, związanych z dojściem do zawarcia umowy ubezpieczenia (przedłużenia ubezpieczenia) ze spółką (...), z udziałem powoda jako jej przedstawiciela.

Ubocznie tylko wskazać należy, że naruszenie przez spółkę (...) postanowień dotyczących formy czynności i sposobu doręczenia oświadczenia woli - o ile było źródłem szkody - może być podstawą skierowania ewentualnych roszczeń odszkodowawczych wobec tej spółki.

Na uwzględnienie zasługiwał także zarzut pozwanego, iż powód nie wykazał dochodzonego roszczenia co do wysokości.

Jak stanowi przepis art. 6 k.c., ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Zgodnie natomiast z brzmieniem przepisu art. 232 k.p.c., strony są obowiązane wskazywać dowody, z których wywodzą skutki prawne. W konsekwencji, to na powodzie spoczywał ciężar wykazania wysokości należnego mu wynagrodzenia. W ocenie Sądu powód nie sprostał powyższemu obowiązkowi.

Jak wynika z treści powołanej wyżej ustawy, broker działa za wynagrodzeniem, a więc odpłatnie. Pośrednio wskazuje na to art. 2 ust. 1 o pośrednictwie ubezpieczeniowym, który stanowi, że pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu określonych w tej ustawie czynności za wynagrodzeniem. Powyższy przepis dotyczy zarówno agenta, jak i brokera ubezpieczeniowego. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym nie określa, o jaką formę wynagrodzenia chodzi, nie wyjaśnia ona w ogóle ani istoty, ani sposobu ustalania kurtażu, ani też, kto jest jego płatnikiem. Nie czynią tego również przepisy innych ustaw, w szczególności zawarte w kodeksie cywilnym. Wzorując się jednak na rozwiązaniach niemieckich, w literaturze przedmiotu wskazuje się, że roszczenie o kurtaż warunkują cztery przesłanki: (1) udział brokera przy zawieraniu danej umowy ubezpieczenia musi wynikać z udzielonego przez ubezpieczającego zlecenia (umowy brokerskiej); (2) musi dojść do efektywnego zawarcia umowy ubezpieczenia (zasada rezultatu); (3) pomiędzy działalnością brokera a zawarciem umowy ubezpieczenia musi istnieć związek przyczynowy; (4) nastąpiła zapłata składki przez ubezpieczającego w całości bądź w części. Co istotne, warunki te muszą zostać spełnione kumulatywnie (por. W. Katner {red.}, System Prawa Prywatnego – tom 9. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane, rok 2015, wyd. 2, str. 842). W niniejszym przypadku można zatem posiłkowo wzorować się na rozwiązaniach innych ustawodawstw europejskich. Przede wszystkim jednak znajdują tu zastosowanie reguły przyjęte w obrocie, ustalone zwyczaje oraz postanowienia umowne. Utrwaloną zasadą jest (o ile nie umówiono się inaczej), że obowiązek zapłaty wynagrodzenia brokerowi ciąży na zakładzie ubezpieczeń, a podstawę prawną takiego przysporzenia stanowi porozumienie zawarte między zakładem ubezpieczeń a brokerem, dozwolone w świetle art. 24 ust. 2 powyższej ustawy. Porozumienie kurtażowe ma charakter umowy konsensualnej, zazwyczaj jednostronnie zobowiązującej oraz kauzalnej. Może być zawarte na czas określony lub nieokreślony. Wówczas jego postanowienia będą miały zastosowanie do wszystkich potencjalnych transakcji między stronami. Poza określeniem samej wysokości kurtażu, strony mogą też przewidzieć odrębne zasady odnoszące się do terminu oraz sposobu wypłaty prowizji. Omawiana

umowa nie musi być zawarta w formie szczególnej, może mieć charakter ustny, chociaż najczęściej potwierdzana jest na piśmie. Najbardziej liberalne stanowiska dopuszczają możliwość jej zawarcia w sposób dorozumiany. W praktyce ubezpieczeniowej zwraca się uwagę na możliwość wprowadzenia do porozumienia kurtażowego także innych – niż zasady naliczania wynagrodzenia brokerskiego - indywidualnych rozwiązań dotyczących należnej prowizji. Podstawowym składnikiem wynagrodzenia brokerskiego jest kurtaż. Z ekonomicznego punktu widzenia wynagrodzenie to jest odpowiednikiem kosztów, które musiałby ponieść zakład ubezpieczeń na akwizycję prowadzoną przez swoich pracowników lub prowizję agencyjną, a których dzięki działaniom brokera nie poniósł. K. może być progresywny lub degresywny, ad hoc, stały (ryczałtowy), uznaniowy lub zwyczajowy. Może być naliczany procentowo od składki lub od sumy ubezpieczenia. W zależności od roli, w jakiej występuje broker ubezpieczeniowy, a przede wszystkim od zakresu jego działania, na wynagrodzenie brokera może składać się wiele dodatkowych składników. Zalicza się do nich: prowizję od zrealizowanych roszczeń, a także prowizję inkasową, opłatę za sporządzenie polisy, kwotę stanowiącą równowartość poniesionych kosztów i wydatków, opłatę za doradztwo oraz wynagrodzenie za czynności likwidacyjne lub ocenę ryzyka. W przypadku ubezpieczeń szczególnie dużych ryzyk część prowizji może obciążać także ubezpieczającego (por. Prawo zobowiązań – Umowy Nienazwane System Prawa Prywatnego, tom 9, Komentarz do wybranych przepisów ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym pod red. prof. dr hab. Wojciech Jan Katner, rok wydania: 2010, Wydawnictwo: C.H.Beck i Prawo ubezpieczeń gospodarczych pod redakcją Zdzisława Brodeckiego, Małgorzaty Serwach i Marcina Glicza, Komentarz Emilii Wiczorek do art. 2 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Warszawa 2010 r.).

Powód nie powołał się w pozwie na fakt istnienia między stronami porozumienia kurtażowego, a szacując wysokość należnego mu wynagrodzenia odniósł się do wysokości kurtażu zwyczajowo płaconego. Na pierwszym terminie rozprawy przedstawiciel powoda wywodził, że regułą w stosunkach pośrednictwa ubezpieczeniowego nie jest zawieranie porozumień kurtażowych, gdyż nie pozwalają na to przepisy ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, a obowiązek zapłaty kurtażu przez zakład ubezpieczeń i sposób jego wyliczenia (jako procent od wysokości składki) wynika z utrwalonych zwyczajów. Dopiero na etapie przeprowadzania dowodu z przesłuchania stron przedstawiciel powoda wskazał na dokonane z ubezpieczycielem na etapie negocjacji pierwszej umowy ubezpieczenia dla spółki (...) ustalenia co do wysokości kurtażu, które to ustalenia - zgodnie z obowiązującym zwyczajem - miałyby pozostawać w mocy także w odniesieniu do wysokości wynagrodzenia brokera za jego usługi świadczone przy okazji zawierania kolejnej umowy ubezpieczenia, stanowiącej kontynuację poprzedniej umowy.

W tym miejscu zaznaczyć należy, że wbrew twierdzeniom powoda, strony mogły zawrzeć porozumienie odnośnie sposobu oraz wysokości wynagrodzenia. W obowiązującym uprzednio stanie prawnym, jak również według treści ustawy obowiązującej obecnie, obowiązek wypłaty prowizji przez ubezpieczyciela, a w zasadzie możliwość zawierania przez ten podmiot stosownych porozumień z brokerem, wynika pośrednio z treści art. 24 ust. 2 pkt 1 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Zgodnie z jego brzmieniem, ograniczenia nakładane na brokera na podstawie art. 24 ust. 1 nie dotyczą umowy ubezpieczenia, na podstawie której broker ubezpieczeniowy jest ubezpieczonym lub ubezpieczającym, ani umowy zawartej przez brokera ubezpieczeniowego z zakładem ubezpieczeń, dotyczących sposobu wzajemnego rozliczania się z tytułu wykonywania czynności brokerskich. Pojęcia „wzajemne rozliczenie” nie należy interpretować tylko w ten sposób, że z jednej strony, wypłacane jest brokerowi określone wynagrodzenie, z drugiej – następuje przekazanie ubezpieczycielowi składki pobranej od ubezpieczającego. Pomiędzy zainteresowanymi podmiotami może powstać wiele porozumień dotyczących wzajemnych rozliczeń (takich jak porozumienia prowizyjne, czy umowa o współpracę).

Strony niniejszego postępowania to profesjonaliści, od których można oczekiwać działania odpowiadającego podwyższonym miernikom staranności, w szczególności w zakresie zabezpieczenia swojej sytuacji prawnej w kontekście nawiązanej współpracy. Skoro zatem strony nie zawarły stosownego porozumienia, to powód, mając na względzie treść art. 6 k.c., był zobowiązany wykazać zwyczaj dotyczący sposobu ustalania wysokości wynagrodzenia oraz okoliczność, że uzgodniony wcześniej sposób wyliczenia kurtażu brokerskiego miał obowiązywać także na przyszłość (w razie kontynuacji ubezpieczenia), jak również, że powinien należeć się powodowi także w wypadku,

gdy do zawarcia umowy ubezpieczenia na kolejny okres dojdzie za pośrednictwem innego brokera czy też przy jego współudziale. Strona powodowa nie sprostала temu obowiązkowi.

Strona powodowa twierdziła, iż zwyczaj obejmuje przy odnowieniu polisy wypłatę kurtażu w wysokości takiej samej jak przy zawarciu pierwotnej umowy ubezpieczenia. Powód wskazał, iż w przypadku zawarcia pierwotnej umowy w niniejszym przypadku, czyli w zakresie umowy ubezpieczenia, której obowiązywanie kończyło się w 2013 roku, pozwany wypłacił powodowi kurtaż w wysokości 20% składki rocznej. Wskazał, że zwyczajowo wysokość kurtażu wynosi 20% składki ubezpieczeniowej, przy czym nie jest ona niższa niż 15%, ani nie przekracza 25% stawki. Powód podniósł ponadto, iż praktyka obrotu i dotychczasowych relacji z pozwanym jest taka, że na podstawie miesięcznego raportu określającego wysokość uiszczonych przez klientów brokera składek ubezpieczenia, ubezpieczyciel informuje brokera o wysokości należnego mu kurtażu. Wskazał także, że prowizja jest wypłacana brokerowi, który w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia posiada pełnomocnictwo od klienta. W razie natomiast większej liczby brokerów, to ostatecznie klient wskazuje brokera, którego umocował do działania w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia. Wskazanie klienta jest decydujące dla ubezpieczyciela, pod warunkiem, że pełnomocnictwa są identyczne i nie ma w nich mowy o wyłączności. Strona pozwana przyznała, iż kurtaż należy się brokerowi, który reprezentował klienta w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia, a jeżeli było ich kilku, to temu, którego wskaże klient. Przyznała także okoliczności istnienia zwyczaju polegającego na wypłacie kurtażu przez ubezpieczyciela brokerom. Zakwestionowała natomiast pozostałe twierdzenia powoda dotyczące zasad wypłaty kurtażu.

Kwestionowanie podstawy faktycznej przez pozwaną spółkę powoduje, że fakty na które powoływał się powód stają się sporne i muszą zostać przez niego udowodnione. Powód nie wykazał podstawy dochodzonego roszczenia. Podkreślenia wymaga, że twierdzenia powoda nie znalazły odzwierciedlenia w materiale dowodnym zgromadzonym w sprawie, w tym w szczególności w dowodach zaprezentowanych przez stronę powodową. W pierwszej kolejności powód twierdził, iż praktyką jest, iż termin płatności faktur VAT obejmujących kwotę należnego kurtażu wynosi 14 dni. Sam powód natomiast wystawił fakturę VAT płatną w ciągu 7 dni. Również twierdzenia powoda odnośnie praktyki ustalania z pozwanym wysokości kurtażu nie potwierdziły się w niniejszym postępowaniu. Powód twierdził, że pozwany informuje o wysokości należnego kurtażu w miesięcznym raporcie o wysokości uiszczonych składek przez klienta brokera. Tymczasem z zeznań przedstawiciela powoda wynika, iż to w zapytaniu ofertowym kieruje do pozwanego propozycję wysokości kurtażu, na co najczęściej ubezpieczyciele się godzą. Z kolei z zeznań świadka A. G. (1) wynika, iż najczęstszym sposobem ustalania wysokości kurtażu jest zawarcie porozumienia z brokerem odnośnie kwestii rozliczeń stron. W przypadku natomiast powoda takie porozumienie nie zostało zawarte. Świadek wskazał, iż w takim przypadku dochodziło do indywidualnych negocjacji stawki. Świadek zeznał także, iż to ubezpieczyciel wraz z przedłożeniem oferty proponuje brokerowi stawkę kurtażu. Jednocześnie świadek potwierdził także, iż w przypadku braku indywidualnych uzgodnień z brokerem, najczęściej stosowaną stawką kurtażu jest 20% składki ubezpieczeniowej. W toku przesłuchania przedstawiciel powoda powoływał się już nie tyle na utrwalone zwyczaje, jako podstawę wysokości żądania, lecz na dokonane między stronami ustalenia co do wysokości kurtażu, których jednakże strona powodowa nie wykazała.

Niewątpliwie zatem, jak wynika z powyższych okoliczności, zwyczaje dotyczące ustalania wysokości kurtażu są różnorodne. W obrocie prawnym funkcjonują różne sposoby kalkulacji kurtażu, wielorakie są determinanty jego wysokości. Jeśli zatem powód ustalając wysokość należnej mu prowizji odwołuje się do utrwalonej praktyki - nie dającej się jednoznacznie zdefiniować - przyjąć trzeba, że spornej kwestii nie sposób wykazać inaczej jak przez odwołanie do wiadomości specjalnych. W konsekwencji, niezbędne dla rozstrzygnięcia sporu między stronami było przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego. Ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na powodzie, jednakże zaniechał on tej inicjatywy dowodowej w tej kwestii, a zatem obciążają go negatywne konsekwencje takiego działania.

W tym kontekście rozważeniu podlega także kwestia sposobu wynagradzania brokerów w przypadku, gdy w imieniu klienta działa kilku pełnomocników (brokerów) i tych kilku pełnomocników doprowadziło do zawarcia umowy ubezpieczenia.

Niewątpliwie w imieniu ubezpieczającego w celu zawarcia umowy ubezpieczenia może działać więcej niż jeden broker ubezpieczeniowy. Pełnomocnictwo może zostać udzielone kilku osobom z różnym lub nawet tym samym zakresem umocowania. Z punktu widzenia praktyki brokerskiej istotna jest przede wszystkim dopuszczalność ustanowienia kilku pełnomocników o takim samym zakresie działania. W takim przypadku każdy z nich może działać w imieniu mocodawcy samodzielnie, co wynika z art. 107 k.c., zgodnie z którym, jeżeli mocodawca ustanowił kilku pełnomocników z takim samym zakresem umocowania, każdy z nich może działać samodzielnie, chyba że co innego wynika z treści pełnomocnictwa. Ostatnia część przepisu wskazuje, że dopuszczalne jest zastrzeżenie tzw. pełnomocnictwa wyłącznego. Przepisy kodeksu cywilnego nie konstytuują wprost pojęcia pełnomocnictwa wyłącznego. Oznacza ono zobowiązanie zleceniodawcy wobec danego brokera do nieudzielania zleceń w sprawach ubezpieczeniowych innym brokerom. Ukształtowanie relacji prawnej zleceniodawcy i brokera na ww. zasadzie służy w szczególności realizacji celu w postaci zagwarantowania brokerowi uzyskania wynagrodzenia prowizyjnego od ubezpieczyciela. Wyjątkowość pełnomocnictwa udzielonego brokerowi ubezpieczeniowemu opiera się bowiem na zależności pomiędzy otrzymaniem przez pośrednika wynagrodzenia a udzielonym pełnomocnictwem. (...) wykonuje swoje czynności nieodpłatnie, licząc na uzyskanie wynagrodzenia prowizyjnego od samego ubezpieczyciela. Podmiot ten może zatem domagać się od kontrahenta, aby powierzenie czynności pośrednictwa było dokonane tylko na jego rzecz. W konsekwencji podmiot poszukujący ochrony ubezpieczeniowej nie będzie mógł udzielić pełnomocnictwa w tym zakresie dwóm lub więcej brokerom ubezpieczeniowym.” (zob. dr M. Serwach, *Broker jako strona umowy brokerskiej*, [w:] *Broker w świetle prawa i praktyki ubezpieczeniowej*, pod red. naukową M. Serwach, wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012). W konsekwencji, naruszenie zasady wyłączności pełnomocnictwa należy odnosić do relacji pomiędzy zleceniodawcą a brokerem, któremu takiego pełnomocnictwa udzielono. Wskutek zaniechania współdziałania zleceniodawcy z brokerem, któremu udzielono pełnomocnictwa na zasadzie wyłączności, może dojść do nienależytego wykonania umowy brokerskiej (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 3 czerwca 2016 r., I ACa 1188/15, zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z 7 maja 2010 r., I ACa 383/10). Z oczywistych względów zatem, nie narusza powyższej dwustronnej relacji pomiędzy zleceniodawcą a brokerem, jakiegokolwiek działanie lub zaniechanie zakładu ubezpieczeń, czyli podmiotu spoza stosunku prawnego wyznaczonego przez ramy umowy brokerskiej i pełnomocnictwa udzielonego brokerowi przez podmiot poszukujący ochrony ubezpieczeniowej. Udzielanie pełnomocnictw więcej niż jednemu brokerowi nie stanowi wyjątku w praktyce ubezpieczeniowej. Co do zasady bowiem dopuszczalne jest ustanawianie kilku pełnomocników z takim samym zakresem umocowania (art. 107 k.c.), wówczas kilku brokerów działających na podstawie pełnomocnictwa tego samego klienta, poszukuje najlepszych ofert na tożsamy zakres ochrony, nie wykluczając także sytuacji, w której któryś z brokerów uzyskał pełnomocnictwo z zastrzeżeniem wyłączności. Ubezpieczyciel, do którego zgłasza się więcej niż jeden broker w imieniu tego samego klienta jest zobowiązany każdemu z nich przedstawić tę samą odpowiedź (ofertę umowy ubezpieczenia), pod warunkiem jednak, że przesłane mu zapytania ofertowe są identyczne. Co również potwierdziła strona pozwana. W przypadku gdy jednego klienta reprezentuje kilku brokerów, wynagrodzenie za doprowadzenie do zawarcia umowy przysługuje temu z nich, który swoimi działaniami doprowadził do złożenia oferty i zawarcia umowy. Jak wskazano powyżej roszczenie o kurtaż warunkują cztery przesłanki: udział brokera przy zawieraniu danej umowy ubezpieczenia wynikający z udzielonego przez ubezpieczającego zlecenia, efektywne zawarcie umowy ubezpieczenia, związek przyczynowy pomiędzy działalnością brokera a zawarciem umowy ubezpieczenia i zapłata składki w całości lub części. Uwzględniając więc okoliczność, że broker ponosi odpowiedzialność za dołożenie należytej staranności, istotny jest wkład brokera w proces zawarcia umowy ubezpieczenia i jego wpływ na finalny jej kształt. Wynagradzany jest ten broker, którego staraniem i największym wkładem doszło do zawarcia umowy, niekoniecznie ten, który sfinalizował jej zawarcie (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 3. czerwca 2016 r., I ACa 1188/15). Podstawowe znaczenie ma więc udział pośrednika w czynnościach, które faktycznie doprowadziły do zawarcia danej umowy, nawet jeżeli do zawarcia umowy dochodzi za pośrednictwem innego pośrednika albo w miejsce tej umowy, która miała zostać zawarta została zawarta inna umowa, która realizuje ten sam cel gospodarczy (zob. Z. Fenichel, *Umowa o pośrednictwo*, „Głos Prawa” 1931, nr 1). Mając na uwadze powyższe, prowizja przysługuje temu brokerowi ubezpieczeniowemu, który swoim staraniem doprowadził do zawarcia umowy ubezpieczenia, niezależnie od tego, jaki podmiot pośredniczył przy podpisaniu umowy. Praktycznie oznacza to, że zakład ubezpieczeń winien wypłacić całość wynagrodzenia brokerowi, który swoimi działaniami doprowadził do zawarcia umowy ubezpieczenia.

Nierozstrzygnięta pozostaje natomiast kwestia, jak wyliczyć stosowne wynagrodzenie, w przypadku gdy kilku pełnomocników przyczyniło się do zawarcia umowy ubezpieczenia.

Na podstawie powyższych rozważań, wyłania się konkluzja, że jeżeli klient zatrudni więcej niż jednego brokera, a tego rodzaju uprawnienie nie powinno budzić wątpliwości, a nawet gdy samodzielnie, niezależnie od zaangażowania brokera negocjuje umowę z ubezpieczycielem, co również nie jest wykluczone, bowiem skutek udzielenia pełnomocnictwa mocodawca nie wyzbywa się jakichkolwiek praw podmiotowych, to uzyskanie przez brokera wynagrodzenia jest w dużej mierze uzależnione od tego, w jaki sposób wykonuje on zleconą mu usługę, w szczególności, czy wykonuje ją należycie w płaszczyźnie przedstawionych wyżej aspektów trójstronnej relacji pomiędzy ubezpieczającym, brokerem i ubezpieczycielem. Z perspektywy ubezpieczyciela nie jest bowiem istotne, za pośrednictwem jakiego brokera, czy też samego klienta, dochodzi do zawarcia umowy z klientem.

W doktrynie nie wyklucza się, że wynagrodzenie prowizyjne może przysługiwać kilku brokerom jednocześnie. Wówczas należy poszukiwać rozwiązań prawnych w zasadach podzielności świadczeń uregulowanych w kodeksie cywilnym (art. 379 § 1 i 2 k.c.) (por. M. F. – Prawne aspekty konkurencji na rynku (...) (...)). Ze względu na to, iż zobowiązanie z tytułu kurtażu brokerskiego ma charakter podzielny, jeżeli do ubezpieczenia doszło dzięki łącznemu działaniu i zabiegom kilku brokerów, to należy się jeden kurtaż brokerski, który w ich wewnętrznym stosunku należy rozdzielić według zasad o zobowiązaniach podzielnych. Przepis art. 379 § 1 k.c. ustanawia domniemanie, że części, na które dzieli się zarówno dług, jak i wierzytelność, jeżeli świadczenie jest podzielne, są równe, zastrzegając jednak "jeżeli z okoliczności nie wynika nic innego". Zwrot ten wskazuje jednoznacznie na dyspozytywny charakter przywołanej normy prawnej. Z "okoliczności" może zatem wynikać, że części świadczenia podzielnego przypadające na wierzycieli bądź na dłużników nie są równe, przy czym uznać należy, że użyty przez ustawodawcę zwrot "okoliczności" obejmuje swoim zakresem zarówno regulujące dany stosunek zobowiązaniowy normy prawne, jak i wolę stron czynności prawnej, w wyniku której zobowiązanie podzielne powstało. W ocenie Sądu, w niniejszej sprawie za niezasadne uznać należałoby wypłacenie wynagrodzenia obu brokerom w częściach równych, ze względu chociażby na nakład pracy każdego z nich przy doprowadzeniu do zawarcia umowy ubezpieczenia swojego klienta. W niniejszym zatem przypadku kurtaż winien zostać wypłacony na rzecz obu pośredników z uwzględnieniem nakładu pracy i innych nakładów poczynionych na osiągnięcie określonego celu, czyli nawiązania konkretnego stosunku ubezpieczenia. W zasadzie cała kwota mogłaby być przekazana jednemu z nich z obowiązkiem rozliczenia z pozostałymi brokerami, których łączne działania doprowadziły do rezultatu końcowego, czyli powstania stosunku umownego pomiędzy podmiotem poszukującym ochrony ubezpieczeniowej oraz rekomendowanym ubezpieczycielem. Obowiązek wypłaty stosownego wynagrodzenia każdemu z pośredników mógłby również obciążać ubezpieczyciela.

Przyjmując taki sposób rozliczenia wynagrodzenia, to na powódzie spoczywał ciężar wykazania powyższych okoliczności. W tym miejscu ponownie zauważyć należy, iż w celu ustalenia powyższych okoliczności, czyli jaka jest praktyka wypłacania kurtażu w powyższych okolicznościach, konieczne byłoby odwołanie się do wiadomości specjalnych, co w niniejszej sprawie nie miało miejsca. Powód nie podjął żadnej inicjatywy dowodowej w tym zakresie. Nie wykazał ponadto, w jaki sposób oraz w jakiej części jego działania przyczyniły się do zawarcia umowy z ubezpieczonym, a zatem nawet nie sposób byłoby wyliczyć tej części należnego mu wynagrodzenia.

W procesie decyzyjnym Sąd nie może oprzeć swojego rozstrzygnięcia na okolicznościach, które nie zostały udowodnione, a które stanowią podstawę dochodzonego roszczenia. Dowodzenie własnych twierdzeń nie jest obowiązkiem strony (ani materialnoprawnym, ani procesowym), a tylko spoczywającym na niej ciężarem procesowym. Nie istnieje zatem żadna możliwość egzekwowania od strony aktywności w sferze dowodowej; sąd nie może nakazać czy zobowiązać do przeprowadzenia dowodu. Podjęcie przez sąd inicjatywy dowodowej jest sytuacją wyjątkową, natomiast w rozpoznawanej sprawie brak było jakichkolwiek podstaw, by sąd z tego uprawnienia obowiązany był skorzystać, zwłaszcza biorąc pod uwagę, iż pozwany reprezentowany był przez zawodowego pełnomocnika. Tylko zatem od woli strony zależy, jakie dowody sąd będzie prowadził. Przeciwnie stronie natomiast - co wynika z art. 6 k.c. - skierują się ujemne następstwa jej pasywnej postawy; fakty nieudowodnione zostaną pominięte

i nie wywołają skutków prawnych z nimi związanych (Pyziak-Szafnicka M. (red.). Kodeks cywilny. Część ogólna. Komentarz. LEX 2009).

Wobec powyższego powództwo podlegało oddaleniu w całości.

O kosztach procesu Sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c. oraz §2 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22. października 2015 r., w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz.U. 2015, poz. 1804). Na kwotę zasądzoną od powoda składa się wynagrodzenie pełnomocnika, będącego radcą prawnym, w kwocie 4.800,00 zł oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 34,00 zł.

Biorąc pod uwagę wszystkie powołane wyżej okoliczności, Sąd na podstawie wskazanych w uzasadnieniu przepisów orzekł jak w wyroku.

Sędzia Aleksandra Zielińska-Ośko

Z. Odpis uzasadnienia wraz z odpisem wyroku doręczyć pełnomocnikowi powoda.