

Pojęcia kluczowe: *umowne wyłączenie prawa agenta, prowizja od umów, Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej*

# Najnowsze orzecznictwo

*Olga Szejnert-Roszak*

## UMOWNE WYŁĄCZENIE PRAWA AGENTA (PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO) DO PROWIZJI OD UMÓW ZAWARTYCH Z KLIENTAMI UPRZEDNIO POZYSKANymi PRZEZ NIEGO DLA DAJĄCEGO ZLECENIE – WYROK TSUE W SPRAWIE C-64/21<sup>1</sup> I KILKA PRAKTYCZNYCH UWAG I PYTAŃ NA JEGO MARGINESIE

### 1. WPROWADZENIE

13.10.2022 r. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej odpowiedział na pytanie prejudycjalne Sądu Najwyższego, zadane postanowieniem z 17.09.2020 r. Rzeczą podwójnie bez precedensu: po raz pierwszy polski sąd zadał pytanie prejudycjalne dotyczące wykładni dyrektywy 86/653/EWG, a TSUE po raz pierwszy odpowiadał na pytanie o charakter roszczenia prowizyjnego agenta handlowego.

<sup>1</sup> Tekst wyroku dostępny jest na stronie Trybunału: <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?nat=or&mat=or&pcs=Oor&jur=C%2CT%2CF&num=C-64%252F21&for=&jge=&dates=&language=pl&pro=&cit=none%252CC%252CCJ%252CR%252C2008E-%252C%252C%252C%252C%252C%252C%252C%252C%252Ctrue%252Cfalse%252Cfalse&oqp=&td=%3BALL&avg=&lg=&page=1&cid=373268> (dostęp: 21.04.2023).

## 2. ROSZCZENIE INFORMACYJNE POWÓDKI WOBEC DAJĄCEGO ZLECENIE

Sąd Najwyższy, rozpoznając skargę kasacyjną Rigall Arteria Management Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. (sprawa o sygnaturze I CSK 483/18), powziął wątpliwości w zakresie wykładni przepisów prawa unijnego dotyczących wynagrodzenia agenta (przedstawiciela handlowego) w rozumieniu dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18.12.1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek („dyrektywa”). Powódka żądała od dającego zlecenie – Banku Handlowego S.A. w Warszawie – informacji koniecznych do ustalenia wysokości prowizji należnej jej w związku z działaniem przez nią w ramach umowy agencyjnej zawartej z pozwanym bankiem. Żądanie dotyczyło informacji o umowach zawartych przez bank z klientami, których powódka pozyskała dla banku dla innych jego produktów. Strony związane były umowami agencyjnymi od roku 1999 do 2015; na ich podstawie powódce należne było wynagrodzenie prowizyjne za każdy – używając żargonu bankowego – „sprzedany produkt bankowy” (np. wydaną kartę kredytową). Po wypowiedzeniu ostatniej obowiązującej umowy agencyjnej powódka wystąpiła do banku z żądaniem przedstawienia informacji o należnej jej prowizji za cały czas obowiązywania kolejnych umów agencyjnych (tj. od 1.06.1999 r.) na podstawie art. 761<sup>5</sup> Kodeksu cywilnego<sup>2</sup>.

W odpowiedzi na ponawiane żądania bank twierdził, że informacje przekazane do tej pory odpowiadają całości należnego wynagrodzenia oraz że informacje żądane przez agenta są objęte tajemnicą bankową. Wobec jednoznacznej odmowy powódka wystąpiła do Sądu Okręgowego w Warszawie z żądaniem ujawnienia informacji, argumentując, że na podstawie wskazanego wyżej przepisu agent ma prawo żądać od dającego zlecenie złożenia oświadczenia zawierającego dane o należnej mu prowizji oraz udostępnienia informacji pozwalających na ustalenie, czy wysokość należnej mu na podstawie umowy agencyjnej prowizji została prawidłowo obliczona. Sąd okręgowy oddalił jednak powództwo, argumentując, że oświadczenia składane przez bank w czasie obowiązywania umów agencyjnych były kompletne, agent nie zgłaszał zastrzeżeń co do wysokości obliczanej dla niego prowizji, a z treści tych umów nie wynika, by agent był uprawniony do żądania prowizji od umów zawartych przez bank z klientami, których uprzednio dla banku pozyskał. Zgodził się także z bankiem, że część żądanych informacji jest objęta tajemnicą bankową.

<sup>2</sup> Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2022 poz. 1360 ze zm.), dalej: k.c. Obowiązujące przepisy Kodeksu cywilnego stanowiące implementację dyrektywy stwarzają agentowi możliwość domagania się od dającego zlecenie wyciągu z jego ksiąg handlowych albo wglądu do nich przez biegłego w celu ustalenia wysokości należnej mu prowizji.

Złożoną przez powódkę apelację oddalił Sąd Apelacyjny w Warszawie; podzielił zasadniczą część argumentacji sądu pierwszej instancji, podkreślając dodatkowo, że roszczenie informacyjne powódki jest uzasadnione tylko o tyle, o ile agentowi może przysługiwać roszczenie o wypłatę wynagrodzenia, którego ma dotyczyć żądana informacja. Zdaniem sądu apelacyjnego sytuacja taka nie miała miejsca w okolicznościach omawianej sprawy, albowiem przepis art. 761 § 1 k.c., przewidujący wynagrodzenie agenta z tytułu umów zawartych przez dającego zlecenie z klientami uprzednio pozyskanymi przez agenta, ma charakter dyspozytywny. Sąd apelacyjny ocenił, że strony wyłączyły prawo agenta do omawianej prowizji w sposób milczący; brak jest bowiem takiej regulacji w umowach, a zachowanie stron w czasie ich obowiązywania nie wskazuje, by agentowi takie wynagrodzenie było należne.

W skardze kasacyjnej od tego orzeczenia powódka podniosła naruszenie art. 761 § 1 *in fine* k.c., interpretowanego z uwzględnieniem art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy, polegające na uznaniu tego przepisu za dyspozytywny. Skarżąca wyraziła pogląd, że norma wynikająca z tego przepisu ma charakter semiimperatywny i nie może zostać wyłączona przez umowę agencyjną. W odpowiedzi na skargę kasacyjną bank opowiedział się za pełną dyspozytywnością art. 761 § 1 k.c.

### 3. ISTOTA WĄTPLIWOŚCI SĄDU NAJWYŻSZEGO

Jak wynika z uzasadnienia postanowienia z 17.09.2020 r., Sąd Najwyższy powziął wątpliwości dotyczące wykładni przepisów prawa Unii Europejskiej dotyczących wynagrodzenia przedstawiciela handlowego (agenta), ze szczególnym uwzględnieniem art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy<sup>3</sup>; ich istota sprowadzała się do pytania, czy przepisy krajowe implementujące ten przepis dyrektywy pozwalają na umowne modyfikacje prawa do prowizji (zwłaszcza na modyfikowanie tego prawa na niekorzyść agenta) lub na jego wyłączenie. Treść uzasadnienia postanowienia wydaje się wskazywać, że Sąd Najwyższy dostrzegł więcej argumentów przemawiających za kogentnym charakterem wskazanego przepisu dyrektywy, co powinno w konsekwencji oznaczać, iż art. 761 § 1 k.c. miałby być normą bezwzględnie obowiązującą. Swój pogląd Sąd Najwyższy poparł rzetelną analizą dotychczasowego orzecznictwa TSUE dotyczącego wykładni dyrektywy, uzupełnioną praktycznymi przykładami.

W uzasadnieniu pytania prejudycjalnego Sąd Najwyższy przywołał przepisy dyrektywy regulujące kwestię prowizji służącej agentowi w czasie obowiązywa-

<sup>3</sup> Art. 7 ust. 1 dyrektywy: „Przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych w okresie objętym umową agencyjną: a) gdy zawarcie transakcji wynika z jego działania lub b) gdy transakcja jest zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta”.

nia umowy agencyjnej i po jej rozwiązaniu, a także roszczenia informacyjnego oraz analogiczne przepisy Kodeksu cywilnego, sformułowane na skutek implementacji dyrektywy. Sąd Najwyższy zauważył, że ani dyrektywa, ani Kodeks cywilny nie wskazują jednoznacznie, by strony umowy agencyjnej mogły zmodyfikować lub wyłączyć prawo do prowizji. Niektóre inne przepisy dyrektywy (a w ślad za nią – Kodeksu cywilnego) określone są wprost jako imperatywne lub semiimperatywne, przy czym jednostronna ich modyfikacja możliwa jest tylko na korzyść agenta, ze względu na cel dyrektywy, którym jest ochrona przedstawiciela handlowego (przywołany np. w orzeczeniach C-465/04 *Honyvem*, C-184/12 *Unamar*, C-338/14 *Quenon*). Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w swym dotychczasowym orzecznictwie nie zajmował się charakterem roszczenia prowizyjnego, a zdania polskiej nauki prawa są w tym zakresie podzielone; prezentowane są poglądy wskazujące na kogentny, semiimperatywny i dyspozytywny charakter przepisu art. 761 § 1 k.c. Sąd Najwyższy podkreślił, że dotychczasowe orzecznictwo Trybunału wskazywało na bezwzględnie wiążący charakter przepisów dyrektywy regulujących świadczenie wyrównawcze (C-381/98 *Ingmar*, C-465/04 *Honyvem*, C-348/07 *Turgay Semen*, C-184/12 *Unamar*, C-645/16 (*CMR*) *SARL*) czy zakaz umownego rozszerzania katalogu okoliczności, w których przedstawiciel handlowy utraci prawo do prowizji (C-48/16 *ERGO Poist'ovňa, a.s.*). Trybunał zdawał się także już prezentować – choć w wymiarze ogólnym – stanowisko o bezwzględnie wiążącym charakterze norm dotyczących wynagrodzenia przedstawicieli handlowych (C-184/12 *Unamar*), a o tym, że normy zawarte w dyrektywie nie mają charakteru dyspozytywnego, wypowiedział się także Rzecznik Generalny Trybunału w sprawie C-315/14 *Marchon Germany GmbH v. Yvonne Karaszkievicz*.

Sąd Najwyższy dostrzegł jednak także to, że dyrektywa reguluje obrót profesjonalny, a nie konsumencki, i nie wykluczył jej interpretacji, zgodnie z którą wykluczenie dyspozytywnego charakteru norm dyrektywy musi być wyrażone wprost w jej treści. Postawił także tezę, że być może prawidłowa wykładnia dyrektywy powinna prowadzić do wniosku, że art. 7–12 dyrektywy tworzą spójny i zamknięty system przepisów o wynagradzaniu agenta, który może zostać uchylony jedynie w całości i zastąpiony innym systemem, sformułowanym przez same strony, a zatem że niemożliwe byłoby wyłączenie poszczególnych elementów systemu przewidzianego dyrektywą bez przyznania agentowi innego wynagrodzenia o ekwiwalentnej wysokości.

Wreszcie Sąd Najwyższy podkreślił, że cechą rynku przedstawicielstwa w Polsce jest jednostronne konstruowanie umów agencyjnych przez dających zlecenie, bez prawa do negocjowania ich treści przez agentów, co prowadziło do wniosku o konieczności ochrony wynagrodzenia agenta, a zatem konieczności przyznania przepisom o prowizji charakteru kogentnego, oraz podał praktyczny przykład dotyczący problemu prowizji od umów z klientami uprzednio

uzyskanymi przez agenta (a zatem istoty rozpatrywanej sprawy): możliwość wyłączenia prawa do prowizji z art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy mogłaby skłaniać dających zlecenie do ograniczania prowizji przedstawicieli poprzez zawieranie pierwszej umowy z klientem (za pośrednictwem agenta, któremu służyłoby prawo do prowizji od niej) z zastrzeżeniem niższej ceny i podwyższania jej w kolejnych umowach, od których przedstawicielowi handlowemu nie przysługiwałaby już prowizja.

#### 4. OPINIA RZECZNIK GENERALNEJ

Rzecznik Generalna w opinii z 9.06.2022 r.<sup>4</sup> opowiedziała się jednoznacznie za dyspozytywnym charakterem normy regulującej prawo agenta do prowizji. Wyraziła pogląd, że wniosek taki można wywieść z brzmienia analizowanego przepisu dyrektywy, zawierającego słowo „lub” [przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji a) gdy zawarcie transakcji wynika z jego działania; lub b) gdy transakcja jest zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta]; zdaniem Rzecznik Generalnej oznacza to, że agent ma prawo do którejkolwiek z form prowizji wskazanych w art. 7 ust. 1 dyrektywy, a przepis ten jest otwartym dyspozytywnym przepisem modelowym, którym strony umowy agencyjnej nie są związane. Ponadto w opinii powołano zasadę swobody umów zawartą w Karcie praw podstawowych Unii Europejskiej, jako podstawową zasadę krajowych porządków prawnych oraz porządku prawnego Unii, stanowiącą element wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Wolność ta, która obejmuje autonomię stron w zakresie ustalania warunków umownych, nie jest bezwzględna i może podlegać uzasadnionym ograniczeniom, które w szczególności powinny być przewidziane ustawą oraz być zgodne z zasadą proporcjonalności. Uwaga ta została przedstawiona przy zaznaczeniu profesjonalnego charakteru umowy agencyjnej, zawieranej pomiędzy przedsiębiorcami. Wskazano, że dyrektywa nie zawiera żadnej podstawy pozwalającej na interpretowanie przepisu regulującego prawo agenta do prowizji jako bezwzględnie obowiązującego.

Rzecznik Generalna zakwestionowała pogląd, zgodnie z którym ochrona agenta jest głównym celem dyrektywy, i podkreśliła, że została ona uchwalona przede wszystkim w celu zniesienia przeszkód w zawieraniu transgranicznych umów agencyjnych. Jej zdaniem, gdyby prawodawca unijny w całej Unii stwierdził istnienie asymetrii w relacjach pomiędzy agentami i dającymi zlecenie w zakresie zdolności negocjacyjnej, na co wskazał polski Sąd Najwyższy, to zająłby się tym problemem w odpowiedni sposób – np. poprzez wprowadzenie norm skutkujących uznaniem za nieważne niewynegocjowanych warunków umownych, które skutkują powstaniem znaczącej nierównowagi. Rzecznik Generalna

<sup>4</sup> <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=260561&pageIndex=0&doclang=PL&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1354418>.

powtórzyła argumentację pozwanego banku, że gdyby art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy miał mieć charakter bezwzględnie obowiązujący, pozycja przedstawicieli handlowych mogłaby zostać osłabiona, albowiem dający zlecenie, którzy nie uwzględnili w swoich wyliczeniach konieczności zapłaty prowizji od umów z klientami uprzednio pozyskanymi przez agenta, mogliby na przykład obniżyć stawkę prowizji podstawowej, ograniczyć kwotę ponoszonych przez przedstawicieli handlowych, a zwracanych wydatków lub je w ogóle wykluczyć, ograniczyć lub wyłączyć pozostałe elementy wynagrodzenia albo nawet w ogóle zrezygnować z korzystania z usług agenta.

Kolejnym argumentem przemawiającym za dyspozytywnym charakterem omawianej normy jest zdaniem Rzecznik Generalnej jej geneza. W opinii omówione zostały losy przepisu przewidującego prawo agenta do prowizji od umów zawartych z klientami uprzednio przez niego pozyskanymi, który najpierw w projekcie dyrektywy znajdował się na liście norm bezwzględnie obowiązujących – tak jak przepis regulujący prawo do prowizji od umów, do których zawarcia agent doprowadził (aktualnie art. 7 ust. 1 lit. a dyrektywy), następnie z listy tej został usunięty przy jednoczesnym pozostawieniu postanowienia odpowiadającego literze a, by kolejno – na skutek zmiany struktury dyrektywy – obydwie te przepisy zostały z listy bezwzględnie obowiązujących usunięte, na rzecz koncepcji, by przy każdym bezwzględnie obowiązującym przepisie dyrektywy znajdowała się wzmianka na ten temat. Ta ostatnia kwestia, tj. kontekst, zadecydowała również o uznaniu, że unijny prawodawca – o ile jego zamiarem było nadanie normie znajdującej się w dyrektywie charakteru kogentnego – wskazywał to wyraźnie. Zatem skoro przepis sformułowany w art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy nie został jako taki określony, musi on zostać uznany za względnie wiążący. Rzecznik Generalna nie zgodziła się także z koncepcją Sądu Najwyższego o uznaniu przepisów art. 7–12 dyrektywy za system, który może zostać zastąpiony tylko innym odpowiednim systemem wynagradzania, lecz wyraziła pogląd, że „skoro art. 6 ust. 3 dyrektywy zezwala stronom na całkowite wyłączenie prowizji jako formy wynagrodzenia przedstawiciela handlowego, to dozwolone wydaje się również wyłączenie prowizji konkretnego rodzaju, takiej jak prowizja, o której mowa w jej art. 7 ust. 1 lit. b”.

## 5. WYROK TRYBUNAŁU

Trybunał – zauważywszy, że stosunek prawny pomiędzy powódką a pozwanym bankiem dotyczy sprzedaży przez powódkę usług finansowych – wskazał, iż ten rodzaj umowy nie jest objęty zakresem stosowania dyrektywy. Zgodnie z art. 1 ust. 2 dyrektywy znajduje ona bowiem zastosowanie wyłącznie do przedstawicieli handlowych, którym powierzono stałe pośredniczenie przy negocjowaniu albo przy negocjowaniu i zawieraniu umów sprzedaży lub kupna towarów. Jednak ze względu na to, że polski ustawodawca – dokonując trans-

pozycji dyrektywy do prawa krajowego – przyjął, że umowa agencyjna może dotyczyć sprzedaży zarówno towarów, jak i usług, Trybunał stwierdził swoją właściwość w omawianej sprawie i orzekł o dyspozytywnym charakterze art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy<sup>5</sup>.

Wskazał wprawdzie, że ani z art. 7 dyrektywy, ani innych jej przepisów nie można wywnioskować, czy analizowany przepis art. 7 ust. 1 lit. b ma charakter dyspozytywny, jednak podkreślił, że przy odpowiedzi na zadane pytanie pre-judycjalne należy uwzględnić kontekst, w jaki się on wpisuje, oraz cele realizowane przez dyrektywę. Zdaniem Trybunału z ogólnej systematyki dyrektywy wynika, że unijny ustawodawca wyraźnie wskazał przepisy, od których nie można odstąpić; tak rzecz się ma z art. 10 ust. 4, art. 11 ust. 3 i art. 12 ust. 3 dyrektywy, znajdującymi się w tym samym rozdziale III, dotyczącym wynagrodzenia przedstawiciela handlowego. Nadto art. 6 ust. 1 dyrektywy wskazuje, że co do zasady wysokość wynagrodzenia przedstawiciela handlowego zależy od woli stron. Skoro tak, to nawet art. 6 ust. 3 wykładany *a contrario* nie może mieć wpływu na systemową wykładnię art. 6, z której wynika, że gdyby unijny prawodawca zamierzał wprowadzić odstępstwo od generalnej zasady swobody stron w ustalaniu wynagrodzenia agenta, wyraźnie wskazałby to w jednym z kolejnych ustępów art. 6 dyrektywy.

Trybunał – rozważając cele dyrektywy, tj. ochronę przedstawicieli handlowych w ich stosunkach z dającymi zlecenie, promowanie bezpieczeństwa transakcji handlowych i ułatwienie wymiany towarów pomiędzy państwami członkowskimi poprzez zbliżenie ich systemów prawnych w obszarze przedstawicielstwa handlowego – podzielił zdanie Rzecznik Generalnej, że wykładnia art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy jako przepisu bezwzględnie obowiązującego niekoniecznie prowadziłaby do większej ochrony agenta. Przytoczył pogląd z opinii, w myśl którego dający zlecenie mogliby wówczas chcieć kompensować sobie koszty takiej obowiązkowej do zapłacenia prowizji poprzez obniżanie stawki prowizji podstawowej lub ograniczanie wysokości zwracanych wydatków, a nawet rezygnowaliby z zawierania umów agencyjnych. Trybunał uzasadnił orzeczenie również historią powstawania dyrektywy, zaprezentowaną przez Rzecznik Generalną. Biorąc pod uwagę omawiane wyżej argumenty, orzekł, iż art. 7 ust. 1 lit. b dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że można umownie 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.

<sup>5</sup> Polska nie jest oczywiście jedyną jurysdykcją UE, w której umowa agencyjna dotyczy także sprzedaży usług.

## 6. KILKA UWAG PRAKTYCZNYCH

Na marginesie wydanego przez TSUE wyroku warto poczynić kilka uwag i zadać pytania istotne dla polskiej praktyki.

Po pierwsze – argument sądów powszechnych orzekających w omawianej sprawie, że niezgłaszanie przez agenta zastrzeżeń co do wysokości wyliczanej dla niego prowizji w czasie obowiązywania umowy agencyjnej mogłoby uzasadniać oddalenie powództwa informacyjnego, uważam za chybiony. Każdy agent wie, że zgłoszone wobec dającego zlecenie żądanie wyciągu z ksiąg lub wglądu do ksiąg przez biegłego jest zazwyczaj ostatnim żądaniem agenta w czasie obowiązywania umowy. Jeżeli dający zlecenie odmówi uczynienia zadość takiemu żądaniu, agent ma tylko sześć miesięcy od dnia zgłoszenia żądania na jego dochodzenie przed sądem; po upływie tego terminu roszczenie agenta wygasa (art. 761<sup>5</sup> § 3 i 4 k.c.). W praktyce agent ma zatem następujący wybór: nie kwestionować informacji o wysokości należnej mu prowizji otrzymywanej od dającego zlecenie, licząc na jego prawdomówność, dopytywać i kwestionować, ale bez determinacji, by nie doprowadzić do rozwiązania umowy agencyjnej, pozbawiając się jednocześnie możliwości dochodzenia roszczenia informacyjnego w przyszłości albo żądać stanowczo wyciągu lub wglądu do ksiąg, a w razie odmowy składać pozew, co oczywiście skutkować będzie rozwiązaniem umowy agencyjnej. Stanowcze zgłaszanie przez agenta zastrzeżeń co do wysokości wyliczanej dla niego prowizji jest zatem prostą drogą do zakończenia relacji prawnej z dającym zlecenie.

Po drugie – skoro Sąd Najwyższy zadał pytanie prejudycjalne o możliwość umownego wyłączenia roszczenia agenta o prowizję od umów zawartych z klientami uprzednio przez niego pozyskanymi dla dającego zlecenie, a zadał je w postępowaniu prowadzonym na skutek dochodzenia przez agenta roszczenia informacyjnego, to znaczy, że zdaniem Sądu Najwyższego agent co do zasady mógłby dochodzić tych roszczeń już po uzyskaniu informacji. W omawianym postępowaniu agent domagał się informacji o prowizji należnej mu za lata 1999–2015. Zadanie przez SN pytania prejudycjalnego oznacza zatem, że zdaniem Sądu Najwyższego co do zasady nie było wykluczone dochodzenie prowizji należnej agentowi za wskazany okres. Zaspokojenie roszczenia agenta o udzielenie mu informacji otwierałoby mu drogę do dochodzenia roszczenia prowizyjnego. Uzyskałby bowiem wiedzę zarówno o tym, że prowizja była mu należna, jak i jaka była jej wysokość. Na pierwszy rzut oka widać jednak, że roszczenia prowizyjne agenta (gdyby istniały) – z uwagi jedynie na termin, w jakim prowizja powinna być zostać wypłacona – byłyby przedawnione i – choć przedawnienie w sprawach pomiędzy profesjonalistami sąd uwzględnia na zarzut – zważywszy na postawę pozwanego banku, trudno byłoby przypuszczać, że zarzutu przedawnienia by nie podniósł.



Odrywając się na moment od okoliczności omawianej sprawy, nie można nie zauważyć, że w tym miejscu otwiera się zatem kolejne zagadnienie: czy dający zlecenie, który pomimo istniejącego ustawowego obowiązku informowania agenta o należnej mu prowizji, nie czyni tego, a następnie po wydaniu przez sąd orzeczenia zobowiązującego go do udzielenia informacji powołuje się na zarzut przedawnienia roszczeń prowizyjnych, powinien korzystać z ochrony? Początkiem biegu przedawnienia roszczenia – zgodnie z art. 120 § 1 k.c. – jest jego wymagalność. Czy zatem roszczenie prowizyjne nieznanie agentowi może stać się wymagalne? Sąd Najwyższy w wyroku z 16.12.2014 r. (III CSK 36/14) wskazał wprawdzie, że przedawnienie biegnie nawet, jeśli wierzyciel nie wie o istnieniu roszczenia, jednak zawarł tam także wskazanie, iż w tym zakresie rozstrzyga tylko obiektywnie ustalony najwcześniejszy możliwy termin wezwania dłużnika przez wierzyciela do wykonania zobowiązania. Niewątpliwie najwcześniejszym możliwym terminem wezwania dającego zlecenie przez agenta do zapłaty należnej mu prowizji jest moment, w którym agent dowiaduje się o jej istnieniu. Jestem zdania, że zarzut przedawnienia roszczenia zgłaszany przez dającego zlecenie w postępowaniu o zapłatę prowizji w omawianej wyżej sytuacji nie powinien zostać uwzględniony.

W konsekwencji powyższego pytania rysuje się kolejne: czy agent mógłby dochodzić świadczenia wyrównawczego w oparciu o uzyskaną po tak długim czasie wiedzę o należnej mu prowizji? Choć art. 764<sup>3</sup> § 5 k.c. warunkuje prawo do jego dochodzenia zgłoszeniem przez agenta lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy agencyjnej, z brzmienia tego przepisu nie wynika, że agent musi zażądać świadczenia wyrównawczego w określonej wysokości. Ma jedynie „zgłosić odpowiednie żądanie”. Jak może wskazać jego wysokość, jeżeli jeszcze go nie zna – i to nie na skutek własnych zaniedbań, lecz na skutek naruszenia bezwzględnie obowiązujących dającego zlecenie przepisów, obligujących do udzielania agentowi informacji o należnej mu prowizji?

Choć rozstrzygnięcie TSUE jest obiektywnie dla agentów niekorzystne, sam fakt zadania takiego pytania prejudycjalnego przez Sąd Najwyższy i uzasadnienie wydanego postanowienia wydaje się być dobrym dla nich sygnałem. Z ciekawością pozostaje też czekać na odpowiedź Sądu Najwyższego na pytanie zadane przez Sąd Okręgowy w Warszawie 9.06.2022 r. w postępowaniu XXIII Ga 1707/20, o charakter przepisów definiujących roszczenie prowizyjne agenta (art. 758<sup>1</sup> § 1 k.c. w związku z art. 758<sup>1</sup> § 2 k.c.).

Jakakolwiek byłaby ocena omówionego wyroku TSUE, zarówno polski sąd orzekający w omawianej sprawie, jak i sądy państw członkowskich będą się kierować wyrażonymi przez Trybunał poglądami. *Roma locuta, causa finita*. Zartobliwie można dodać, że Rigall Arteria Management – mimo przegranej przed

Trybunałem, bo tak przecież trzeba ocenić sytuację, w której podzielił on pogląd pozwanego banku – zyskała nieśmiertelność, bo wyrok będzie cytowany w taki sam sposób jak inne orzeczenia wydawane przez TSUE, tj. poprzez wskazanie nazwy powoda.

**adv. Olga Szejnert-Rozzak**

Autorka jest adwokatem Izby Adwokackiej w Warszawie.

### **Olga Szejnert-Rozzak**

The author is an advocate at the District Association in Warsaw.

**Contractual exclusion of the right of the agent (sales representative) to commissions on contracts concluded with customers previously acquired by him for the principal – EU CJ ruling in case C-64/211 and some practical comments and questions on its margin**

**Keywords:** *contractual exclusion of agent's right, contract commission, Court of Justice of the European Union*