Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

Commentaries on judicial decisions Studia Iuridica Lublinensia vol. XXX, 5, 2021
DOI: 10.17951/sil.2021.30.5.681-697

Krzysztof Topolewski
Maria Curie-Skłodowska University in Lublin, Poland
ORCID: 0000-0003-0124-873X
krzysztof.topolewski@umcs.pl

Umowa agencyjna a pośrednictwo w zakresie czynności bankowych. Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 25 maja 2018 r. (I CSK 478/17, Legalis nr 1785293)

The Agency Contract and the Bank Agency: Commentary on the Judgement of the Supreme Court of 25 May 2018 (I CSK 478/17, Legalis no. 1785293)

ABSTRAKT

W glosie podano w wątpliwość wyodrębnienie w umowie o pośrednictwo w zakresie czynności bankowych obowiązku prowadzenia placówki bankowej w sytuacji, gdy pośrednik wynajmuje lokal banku i zatrudnia własnych pracowników. Zakwestionowano również zasadność wyróżniania po stronie agenta obowiązku organizacji przedsiębiorstwa agenta oraz zarządzania tym przedsiębiorstwem. Jako sprzeczne z naturą umowy o pośrednictwo w czynnościach bankowych uznano zastrzeżenie odpłatności z tytułu udostępnienia pośrednikowi przez dającego zlecenie know-how w sytuacji, w której pośrednik ma obowiązek korzystania przy wykonywaniu pośrednictwa z udostępnionego know-how przede wszystkim w interesie banku. Podtrzymano pogląd, według którego pełny zakres usług objętych outsourcingiem w rozumieniu art. 6a Prawa bankowego wykracza poza zakres typowej umowy agencyjnej. Podważono zasadność stosowania w przypadku wynagrodzenia agenta reguły godziwego zysku, a także trafność kwalifikacji jako naruszenia obowiązku lojalności natychmiastowego ograniczenia przez będący dającym zlecenie bank sprzedaży produktów kredytowych w obliczu konieczności ochrony jego interesów. W glosie poddano krytyce stanowisko Sądu Najwyższego, według którego warunkiem skuteczności zastrzeżenia prawa do wypowiedzenia w umowie agencyjnej zawartej na czas oznaczony jest wskazanie przyczyn uzasadniających wypowiedzenie. Opowiedziano

CORRESPONDENCE ADDRESS: Krzysztof Topolewski, PhD, Dr. Habil., Associate Professor, Maria Curie-Skłodowska University (Lublin), Faculty of Law and Administration, Institute of Law, Plac Marii Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin, Poland.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

się za możliwością nadania przez strony umowy agencyjnej terminowi, na który zawarto tę umowę, charakteru terminu określającego tylko maksymalny czas trwania zobowiązania z umowy agencyjnej. W glosie wskazano na wątpliwości dotyczące twierdzenia, że wartość nieponiesionych przez agenta kosztów, które byłyby związane z jego działalnością, może uzasadniać podwyższenie wysokości świadczenia wyrównawczego.

Słowa kluczowe: pośrednictwo w zakresie czynności bankowych; umowa agencyjna; obowiązek lojalności; wypowiedzenie umowy agencyjnej; świadczenie wyrównawcze

PROBLEMY PRAWNE I STAN FAKTYCZNY

W sprawie rozstrzygniętej komentowanym w niniejszej glosie wyrokiem wystąpiło kilka istotnych kwestii związanych z problematyką zobowiązania z umowy agencyjnej. Zasadnicza kwestia dotyczy kwalifikacji umowy *in concreto* jako umowy agencyjnej. Kolejne dotyczą wysokości prowizji, obowiązku lojalności obciążającego dającego zlecenie, wypowiedzenia umowy agencyjnej zawartej na czas określony, odszkodowania z tytułu wypowiedzenia przez dającego zlecenie umowy agencyjnej, wysokości świadczenia wyrównawczego oraz relacji między odszkodowaniem a świadczeniem wyrównawczym.

Podstawowym elementem stanu faktycznego sprawy są zawierające elementy typowej umowy agencyjnej dwie umowy o współpracę łączące bank z partnerem. Pierwsza z tych umów została scharakteryzowana w wyroku jako zobowiązująca za wynagrodzeniem w postaci prowizji jedną ze stron (partnera – powódkę) do „stałego i odpłatnego pośredniczenia przy zawieraniu […] w imieniu i na rzecz" drugiej strony (banku) „umów z osobami trzecimi w zakresie sprzedaży usług bankowych oraz usług dodatkowych". Obie umowy zostały zawarte na czas określony – pierwsza na 10 lat, a druga na 5 lat. Partner był zobowiązany za wynagrodzeniem (i jednocześnie upoważniony) do wykorzystania przy wykonywaniu pośrednictwa know-how udostępnionego przez drugą stronę (zawierającego „istotne informacje na temat banku i prowadzenia działalności marketingowej"), a także był zobowiązany do zachowania „najwyższej staranności wymaganej w działalności bankowej". Partner był również zobowiązany do uiszczenia „kaucji na zabezpieczenie płynności finansowej" oraz do „opracowania i doręczenia planu biznesu", w którym mogły być określone własne nakłady pośrednika na reklamę (koszty reklamy zasadniczo ponosiła druga strona). Pośrednik (partner) był uprawniony do korzystania z lokalu drugiej strony za zapłatą czynszu. Ponadto pośrednik został objęty „zakazem działalności konkurencyjnej", który obejmował okres 6 miesięcy po zakończeniu współpracy. Każda ze stron była uprawniona do wypowiedzenia umowy z zachowaniem sześciomiesięcznego terminu wypowiedzenia, natomiast bank miał prawo do wypowiedzenia bez zachowania terminu wypowiedzenia w przypadkach wskazanych w umowie, w szczególności w przypadku zalegania przez partnera

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

z jakimkolwiek świadczeniem pieniężnym. Następnie strony przyjęły aneks do pierwszej umowy, który obniżył wynagrodzenie partnera oraz zobowiązał go do „partycypacji w funduszu promocyjnym" drugiej strony „ze środków, które pochodziły z wynagrodzenia" partnera. Konieczność zmiany umowy w aneksie bank uzasadnił wejściem w życie „ustawy antylichwiarskiej". Ze względu na fakt, że nowa wysokość wynagrodzenia nie gwarantowała partnerowi „godziwego zysku" (pokrycia kosztów zainwestowanego kapitału oraz wartości pracy partnera banku i pracy małżonka powódki), przyjęty przez strony „aneks płynnościowy" uprawniał partnera do „stosownej premii", gdyby „naliczone za dany miesiąc wynagrodzenie umowne było niższe niż wynagrodzenie minimalne" ustalone w umowie. Kolejny aneks do pierwszej umowy „rozszerzył działalność" pośrednika na kolejną placówkę banku. Z jednej strony wyniki działalności partnera „znacząco" przekraczały „plany sprzedażowe" reprezentowanego przez niego banku (co zaowocowało wielokrotnymi wyróżnieniami i nagrodami na rzecz pośrednika), z drugiej strony „wyniki finansowe" partnera nie były satysfakcjonujące i otrzymywał on „premię płynnościową". Ostatni aneks do pierwszej umowy o współpracę przyznał partnerowi prawo do dodatkowego wynagrodzenia, którego wysokość została oparta na procentowo określonej relacji do „udziału w marży odsetkowej od kredytów samochodowych i kredytów gotówkowych" oferowanych przez bank. W kolejnej umowie o współpracę, zawartej na 5 lat, partner objął następną placówkę bankową, przyjmując na siebie obowiązek zapłaty czynszu za udostępniony lokal. Umowie tej towarzyszyło obniżenie prowizji oraz przyjęcie przez bank „części kosztów stałych prowadzenia placówek". W związku z kryzysem finansowym bank obniżył podaż oferowanych przez siebie za pośrednictwem partnera kredytów, o czym partner został poinformowany z jednodniowym wyprzedzeniem. Mimo przyznania pośrednikowi prawa do dodatkowego wynagrodzenia sytuacja finansowa pośrednika nie uległa poprawie i nie uniknął on strat. Ostatecznie bank wypowiedział umowy o współpracę w zakresie placówek prowadzonych przez partnera. Partner uznał wspomniane wypowiedzenia za bezskuteczne i po upływie wyznaczonego przez niego w celu przywrócenia współpracy okresu wypowiedział umowy o współpracę bez zachowania terminu wypowiedzenia, opierając wypowiedzenie na art. 764^2 Kodeksu cywilnego.[1] Pośrednik zażądał zapłaty świadczenia wyrównawczego, a także zapłaty kwot pieniężnych związanych z „narzuceniem aneksu" przewidującego „niekorzystne stawki wynagrodzenia" oraz z ograniczeniem możliwości „sprzedaży produktów bankowych w 2009 r.", z „nieuzasadnionym zerwaniem umów przez bank" i utratą korzyści wskutek „nieprzekazania know-how". Pośrednik zawiesił swoją działalność gospodarczą, a po kilku miesiącach od wspomnianego zawieszenia został wykreślony z rejestru działalności gospodarczej.

[1] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1965 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.), dalej: k.c.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

STANOWISKO SĄDU NAJWYŻSZEGO

Zdaniem Sądu Najwyższego art. 6a Prawa bankowego[2] pozwala nie tylko na korzystanie przez banki z outsourcingu na podstawie „umowy agencyjnej o typie przedstawicielskim, umowy agencyjnej o typie pośrednictwa i umowy agencyjnej o typie mieszanym" łączącym dwa pierwsze typy, lecz także na wzbogacenie usługi outsourcingowej o elementy wykraczające poza „pośrednictwo w zakresie czynności bankowych", czego przykładem jest wykonywanie przez agenta banku „działalności organizacyjno-zarządczej, obejmującej prowadzenie placówki bankowej przez agenta". W konsekwencji wyodrębnienia elementu usługi polegającego na działalności organizacyjno-zarządczej, jako elementu wykraczającego poza ramy typowej umowy agencyjnej, Sąd Najwyższy przyjął, że know-how i dokumenty (w tym „podręcznik operacyjny"), których treść dotyczyła „prowadzenia placówki bankowej" powierzonej partnerowi, nie stanowiły informacji podlegających regulacji art. 760^2 § 1 k.c. i w związku z tym udostępnienie partnerowi „informacji istotnych dla prowadzenia przez niego placówki" podlegało unormowanej w art. 353^1 k.c. swobodzie umów oraz mogło mieć charakter odpłatny. Sąd Najwyższy jednocześnie wskazał na możliwość zobowiązania się partnera na mocy umowy do korzystania przy prowadzeniu placówek bankowych z „informacji i dokumentów określonych w umowie jako know-how".

Rozważając kwestię wysokości wynagrodzenia agenta, Sąd Najwyższy potwierdził ochronny (z perspektywy agenta w relacji z dającym zlecenie) charakter dyrektywy 86/653/EWG Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek,[3] a tym samym ochronny charakter unormowania umowy agencyjnej w Kodeksie cywilnym. W nawiązaniu do tego wątku komentowanego wyroku przyjęto w nim, że ocena zgodności z zasadami współżycia społecznego postanowienia umowy dotyczącego wysokości wynagrodzenia agenta powinna być dokonana z uwzględnieniem celu wspomnianych przepisów, jakim jest ochrona agenta. Sąd Najwyższy wydaje się również akceptować pochodzącą z innej rzeczywistości gospodarczej „kategorię godziwego zysku"[4] jako przejaw „reguły słuszności kontraktowej" wykorzystywanej do oceny postanowienia umowy w świetle zasad współżycia społecznego. W związku z problemem wysokości wynagrodzenia agenta Sąd Najwyższy odmówił tzw. biznesplanom charakteru imperatywnego wyznacznika wysokości adekwatnego wynagrodzenia.

---

[2] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2019, poz. 2357 ze zm.), dalej: Prawo bankowe.

[3] Dz.Urz. WE L 382, 31.12.1986, s. 17–21, dalej: dyrektywa 86/653.

[4] Sąd Najwyższy nawiązał do niepublikowanego wyroku SN z dnia 24 kwietnia 1970 r., I CR 49/70.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

W komentowanym wyroku podzielono pogląd sądu rozpoznającego apelację w komentowanej sprawie, który „uznał biznesplany za programowe założenia, których realizacja uwarunkowana jest ekonomicznie, a tym samym związana z ryzykiem gospodarczym".

W kwestii „ograniczenia ze skutkiem natychmiastowym sprzedaży produktów kredytowych" oferowanych przez bank za pośrednictwem partnera Sąd Najwyższy stwierdził sprzeczność takiej praktyki z obowiązkiem lojalności (art. 760 k.c.) oraz brak uzasadnienia dla niej w art. 760^2 § 3 k.c. ze względu na pominięcie interesu partnera i zaniechanie „działań ograniczających negatywne skutki" dla partnera. W komentowanym wyroku jednocześnie wskazano, że przedstawionej kwalifikacji wspomnianego zachowania banku jako dającego zlecenie nie może podważyć postanowienie umowy dopuszczające „jednostronne kształtowanie oferty produktowej".

Sąd Najwyższy podzielił pogląd doktryny, według którego możliwe jest zastrzeżenie prawa do wypowiedzenia umowy agencyjnej zawartej na czas określony, jeżeli umowa wskazuje na „szczególne okoliczności" uzasadniające „rozwiązanie umowy".

W kwestii szkody związanej z wypowiedzeniem umowy o współpracę przez dający zlecenie bank Sąd Najwyższy nie wykluczył oceny utraty przedsiębiorstwa przez będącego pośrednikiem partnera banku jako przypadku wspomnianej szkody. W opinii tego sądu oprócz faktu oparcia działalności partnera na uzyskanym od banku know-how i na wynajętym od niego lokalu, z których to aktywów partner nie mógłby korzystać po rozwiązaniu umowy o współpracę (a tym samym nie mógłby korzystać z przedsiębiorstwa), należy przy ustalaniu wspomnianej szkody oraz jej wysokości uwzględnić możliwość „podjęcia współpracy z innym bankiem" z wykorzystaniem dotychczas zatrudnionych przez partnera pracowników.

W związku z problemem wysokości świadczenia wyrównawczego Sąd Najwyższy przyjął, że brak kosztów pośrednictwa po stronie agenta po rozwiązaniu umowy agencyjnej jest okolicznością podlegającą ocenie „przez pryzmat względów słuszności" i nie powinien być uwzględniany „automatycznie", prowadząc w każdym przypadku do oparcia świadczenia wyrównawczego na „czystym dochodzie". W komentowanym wyroku wskazano, w kontekście art. 764^3 § 1 zd. 2 i art. 764^3 § 2 k.c., że „punktem odniesienia przy ustalaniu świadczenia wyrównawczego są pewne kwoty (wartości) w postaci przychodowej, tj. nieuwzględniającej kosztów, a nie dochodowej, tj. uwzględniającej koszty".

W kwestii relacji odszkodowania na zasadach ogólnych, którego dotyczy art. 764^3 § 3 k.c., do świadczenia wyrównawczego Sąd Najwyższy podzielił pogląd przyjęty przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z dnia 3 grudnia 2015 r. w sprawie C-338/14, zgodnie z którym wspomniane odszkodowanie, jako odszkodowanie związane z wygaśnięciem zobowiązania z umowy agencyjnej, może kompensować uszczerbki majątkowe po stronie agenta, które

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

nie zostały uwzględnione przy ustalaniu świadczenia wyrównawczego. W opinii Sądu Najwyższego przypadkiem uszczerbku kompensowanego na podstawie powołanego przepisu może być utrata przez agenta przedsiębiorstwa w wyniku „zakończenia umowy agencyjnej".

KWALIFIKACJA UMOWY O POŚREDNICTWO W ZAKRESIE CZYNNOŚCI BANKOWYCH

Odnosząc się do zasadniczej kwestii kwalifikacji umowy o współpracę występującej w stanie faktycznym komentowanej sprawy, należy przede wszystkim wskazać na wątpliwości związane z ujęciem w jej treści elementu odnoszącego się do „działalności organizacyjno-zarządczej" przybierającej postać prowadzenia przez partnera placówki bankowej (określanej także jako placówka banku). Element ten wykluczył w toku postępowania możliwość kwalifikacji umowy o współpracę jako typowej umowy agencyjnej ze względu na brak związku tego elementu z pośrednictwem. Poddanie działalności partnera obowiązkowi zgodności ze szczegółowo określonym know-how (zawartym głównie w podręczniku operacyjnym) może tworzyć wrażenie, że z jednej strony partner prowadził placówkę należącą do banku, skoro korzystał z udostępnionej przez bank strategii marketingowej („w tym […] w zakresie rozpoznania rynku, potencjalnych współpracowników i konkurencji"), a także ze szczegółowych wskazań dotyczących wyglądu placówki, z „opisu wszystkich elementów wyposażenia i ich funkcji", z „zasad administrowania lokalem", ze „sposobu zatrudnienia pracowników" i „kryteriów ich doboru", z „wzorów dokumentów kadrowych, w tym umów o pracę", z „zasad szkolenia pracowników" oraz „zarządzania nimi, w tym procedury ich oceny i awansowania", ze „sposobu organizacji pracy w placówce, w tym zasad bezpieczeństwa". Z drugiej strony jednak lokale, w których partner banku wykonywał pośrednictwo, były przedmiotem najmu, z tytułu którego partner uiszczał bankowi czynsz. Istotne znaczenie dla dalszych rozważań ma również fakt, że pracownicy uczestniczący w obsłudze klientów banku byli pracownikami partnera, a nie banku. Te dwa elementy stanu faktycznego pozwalają powiązać prowadzone przez partnera banku placówki bankowe z kategorią przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym, a najem lokali przez partnera banku rozważać jako element należącego do partnera przedsiębiorstwa w tym znaczeniu.[5] Należy zauważyć, że wątek know-how[6] i prawa

[5] Na najem jako możliwy składnik przedsiębiorstwa wskazuje wyraźnie art. 55^1 pkt 3 k.c.

[6] Know-how jest uważane za zbywalne, bywa również postrzegane jako możliwy przedmiot użytkowania w związku z kwalifikacją know-how jako prawa zbywalnego. Na ten temat zob. E. Wojcieszko-Głuszko, *Ochrona prawna know-how w prawie polskim na tle prawnoporównawczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

z umowy najmu jako kluczowych elementów przedsiębiorstwa partnera banku jest obecny w komentowanym wyroku w części dotyczącej możliwości oceny utraty przedsiębiorstwa przez partnera banku jako szkody będącej następstwem rozwiązania umowy. Wydaje się jednak, że obowiązek partnera banku wykorzystania udostępnionego przez bank know-how podważa możliwość wyróżnienia prawa do korzystania z know-how jako elementu należącego do partnera banku przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym. Wątpliwości budzi dodatkowo możliwość zastrzegania obowiązku korzystania z pewnych elementów know-how. Należy przy tym zauważyć, że typowy agent zaciąga zobowiązanie w umowie agencyjnej „w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa" (zob. art. 758 § 1 k.c.), a zatem przedsiębiorstwo agenta powinno być zaangażowane w wykonywanie przez niego zobowiązania z umowy agencyjnej i trudno wyodrębniać obok obowiązku pośrednictwa kolejny obowiązek agenta w postaci obowiązku organizacji jego przedsiębiorstwa i zarządzania nim. Możliwe są natomiast różne sposoby organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem, a wspomniany sposób może być oparty na know-how innego podmiotu.[7]

Występująca w komentowanej sprawie odpłatność z tytułu upoważnienia partnera do korzystania z know-how tylko na czas trwania umowy o współpracę wydaje się częściowo nieuzasadniona ze względu na fakt, że know-how w pewnym zakresie służyło przede wszystkim interesom dającego zlecenie banku (co znajduje potwierdzenie w obowiązku wykorzystania know-how), wykazując funkcjonalny związek z pośrednictwem zleconym partnerowi banku. Dotyczy to elementów know-how w postaci informacji odnoszących się do „rynków działania", „badania rynku i konkurencji", „prowadzenia działalności marketingowej", „wyglądu placówki", promocji, reklamy, „profilu klientów". Z jednej strony należy zauważyć, że odpłatność z tytułu udostępnienia know-how w przedstawionym zakresie nie ma uzasadnienia, co prowadzi do wniosku, że zastrzeżenie w umowie o współpracę odpłatności z tytułu udostępnienia know-how wykraczało w części dotyczącej wspomnianego zakresu know-how poza granice swobody umów jako sprzeczne z naturą wspomnianej umowy. Z drugiej strony bezpośredni związek innych elementów know-how z interesami banku jest problematyczny, co odnosi się do elementów

Intelektualnej" 2002, z. 81, s. 147–148, 161–162, 163 (przypis 498). Na temat możliwości „korzystania z poufnego know-how" w ramach „licencji" zob. S. Sołtysiński, [w:] *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, red. J. Szwaja, Warszawa 2006, s. 467–468. W tym kontekście prawo do korzystania z know-how przez partnera (stanowiące element stanu faktycznego ustalonego w komentowanej sprawie) może być uznane za składnik jego przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55^1 k.c. jako regulacji, która nie wymienia wyczerpująco wszystkich składników przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym.

[7] Uwagi dotyczące związku świadczenia agenta z działalnością jego przedsiębiorstwa należy uznać za aktualne w przypadku występującego w komentowanej sprawie partnera banku będącego stroną umowy zawierającej elementy typowej umowy agencyjnej.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

know-how ograniczonych wyłącznie do sfery wewnętrznej działania przedsiębiorstwa partnera banku (dotyczących w szczególności „prowadzenia rachunkowości", „sposobu zatrudnienia pracowników", „wzorów dokumentów kadrowych, w tym umów o pracę"). W konsekwencji możliwość uczynienia przedmiotem obowiązku wykorzystania przez partnera w działalności jego przedsiębiorstwa tych elementów know-how budzi wątpliwości, natomiast uzasadniona wydaje się odpłatność z tytułu ich udostępnienia, jako służącego przede wszystkim interesom partnera banku, a także uzasadnione jest traktowanie prawa do korzystania z nich jako składnika przedsiębiorstwa (w znaczeniu przedmiotowym) tego partnera.

Kwalifikacja umowy o współpracę jako umowy nienazwanej w rozważanej sprawie wydaje się możliwa[8] z uwagi na zawarte w niej postanowienia dotyczące know-how, których treść może być podstawą stwierdzenia elementów wykraczających poza przedmiotowe granice typowej umowy agencyjnej. Rozważenie wszystkich aspektów istotnych dla kwalifikacji umowy o współpracę, na które wskazuje komentowany wyrok, wymagałoby również odniesienia do najmu lokali przez partnera, co pozwoliłoby rozstrzygnąć kwestię ewentualnego zawarcia w umowie o współpracę elementów typowej umowy najmu. Opis stanu faktycznego w komentowanym wyroku nie jest dostatecznie precyzyjny, aby wspomnianą kwestię rozstrzygnąć.

Jeszcze inny aspekt kwalifikacji umów pośrednictwa bankowego poruszony w komentowanym wyroku ma charakter ogólny i dotyczy typowej umowy agencyjnej jako podstawy outsourcingu, do którego odnosi się art. 6a Prawa bankowego. Należy uznać, że pełny zakres usług objętych wspomnianym outsourcingiem wykracza poza granice typowej umowy agencyjnej, niemniej zakres usługi określony *in concreto* może mieścić się w ramach tej umowy.[9]

WYSOKOŚĆ WYNAGRODZENIA POŚREDNIKA

Niewątpliwie trudności w ocenie przysparza wątek komentowanego orzeczenia, w którym Sąd Najwyższy poddał kwestię umowy odnoszącej się do wysokości wynagrodzenia partnera – w ramach kontroli treści umowy w świetle zasad współżycia społecznego (art. 58 § 2 i § 3 k.c. w zw. z art. 353^1 k.c.) – regule „godziwego zysku". Według stanowiska wyrażonego w doktrynie rażąca dyspro-

[8] Co do kwalifikacji umowy zawierającej elementy umowy agencyjnej i elementy niewystępujące w tej umowie por. K. Topolewski, *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11; art. 764^3 k.c.*, „Orzecznictwo Sądów Polskich" 2014, nr 5, poz. 47, s. 612–613.

[9] Por. idem, *Umowa agencyjna a agencje wyspecjalizowane*, [w:] *Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana Prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej*, red. A. Kidyba, R. Skubisz, Kraków 2007, s. 387–391, 397–398.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

porcja wartości głównych świadczeń w zobowiązaniach z umów wzajemnych i umów dwustronnie zobowiązujących narusza „reguły sprawiedliwości" (czy też „słuszność kontraktową"), które to zjawisko jest istotne w kontekście granicy swobody umów wyznaczonej przez zasady współżycia społecznego.[10] Przedstawiony pogląd odwołuje się jednak do innego kryterium niż kryterium „godziwego zysku" i trudno doszukiwać się w nim argumentu wspierającego stanowisko przyjęte w komentowanym wyroku. W doktrynie nawiązano również – w kontekście słuszności kontraktowej stanowiącej aspekt oceny zgodności czynności prawnej z zasadami współżycia społecznego – do dotyczącego wynagrodzenia agenta jako strony tzw. umowy agencyjnej orzecznictwa Sądu Najwyższego z lat 70. XX w. i stwierdzono dezaktualizację w warunkach gospodarki rynkowej oraz w świetle wspierającej ten model gospodarki „swobody kontraktowej" stanowiska opowiadającego się za nieważnością umowy na podstawie art. 58 § 2 k.c. w przypadku, gdy umowa nie zapewnia agentowi „godziwego wynagrodzenia".[11] Wskazywany przez ten pogląd kierunek rozwiązania problemu „godziwego zysku" wydaje się słuszny. Należy bowiem zauważyć, że reguła „godziwego zysku" może prowadzić do nieuzasadnionego przeniesienia na dającego zlecenie ryzyka, które agent musi ponosić jako podmiot prowadzący przedsiębiorstwo.[12] Należy również podkreślić, że ze względu na kategorię ryzyka gospodarczego odrzucono w literaturze „ogólną regułę", zgodnie z którą „umowa agencyjna w każdym przypadku winna zapewniać agentowi rentowność prowadzonej działalności".[13] W kontekście stanu faktycznego sprawy rozpoznanej przez Sąd Najwyższy znaczenie wydaje się mieć też spotykany w nauce pogląd, który dotyczy umiejscowienia określonego działania w granicach tzw. zwykłego ryzyka kontraktowego. Zgodne z tym poglądem dla określenia granic wspomnianego ryzyka istotna jest sfera związana z przewidywaniem przez stronę stosunku prawnego mniejszych korzyści lub „większych ciężarów" i „większych starań", które będą łączyć się ze stosunkiem prawnym.[14] Zastosowanie do oceny stanu faktycznego komentowanej sprawy odwołującego się do sfery przewidywania

[10] Por. P. Machnikowski, *Swoboda umów według art. 353[1] KC. Konstrukcja prawna*, Warszawa 2005, s. 301; Z. Radwański, [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 2: *Prawo cywilne – część ogólna*, red. Z. Radwański, Warszawa 2008, s. 245 (autor rozważa problem właściwych proporcji świadczeń w zobowiązaniach z umów wzajemnych i umów dwustronnie zobowiązujących w bardziej ogólnym kontekście sprzeczności czynności prawnej z zasadami współżycia społecznego w aspekcie słuszności kontraktowej).

[11] Z. Radwański, *op. cit.*, s. 246 (autor powołuje orzeczenie SN z dnia 9 lipca 1974 r., I CR 353/74).

[12] Problem ryzyka, które ponosi agent jako strona umowy agencyjnej, został przedstawiony w dalszej części niniejszej glosy, która to część dotyczy obowiązku lojalności spoczywającego na dającym zlecenie.

[13] Zob. D. Bucior, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 4: *Zobowiązania. Część szczególna (art. 535–764[9])*, red. M. Habdas, M. Fras, Warszawa 2018, s. 737.

[14] Por. W. Robaczyński, *Sądowa zmiana umowy*, Warszawa 1998, s. 122–124.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

kryterium „zwykłego ryzyka kontraktowego" prowadzi do wniosku, że pośrednik działał w granicach wspomnianego ryzyka, skoro – jak wskazano w uzasadnieniu komentowanego wyroku – był świadomy okoliczności, które mogą wykluczyć osiągnięcie „godziwego zysku".[15] Wydaje się, że podniesiony przez Sąd Najwyższy argument celu dyrektywy 86/653, jakim jest ochrona agenta handlowego, nie może zmienić wynikającego z powyższych rozważań kierunku, w jakim powinna zmierzać ocena skuteczności umowy obniżającej wynagrodzenie partnera banku do poziomu, który nie zapewnia „godziwego zysku". Należy bowiem przyjąć, że zakres wspomnianej ochrony jest zdeterminowany treścią dyrektywy 86/653 i nie może być określany dowolnie.[16] Tymczasem powołana dyrektywa nie zawiera regulacji zapewniającej agentowi handlowemu „godziwy zysk".

OBOWIĄZEK LOJALNOŚCI WZGLĘDEM POŚREDNIKA

Wątpliwości budzi przyjęta w komentowanym wyroku interpretacja art. 760 k.c. w części dotyczącej treści obowiązku lojalności spoczywającego na dającym zlecenie. Sąd Najwyższy stwierdził, że sprzeczne z tym obowiązkiem było „ograniczenie ze skutkiem natychmiastowym sprzedaży produktów kredytowych", co prawda zgodnie z interesem ekonomicznym dającego zlecenie i w celu ochrony klientów banku, ale bez podjęcia „działań ograniczających negatywne skutki […] dla skarżącej", czyli partnera banku. Sens obowiązku lojalności dającego zlecenie względem agenta można sprowadzić do obowiązku „powstrzymania się od zachowań naruszających interesy agenta związane bezpośrednio z działalnością wykonywaną na podstawie umowy agencyjnej", które to interesy polegają na „uzyskaniu prawa do wynagrodzenia" oraz „możliwości jego prawidłowego zrealizowania".[17] W komentowanej sprawie „ograniczenie sprzedaży produktów kredytowych" przez bank z jednej strony niewątpliwie ograniczyło możliwość uzyskania wynagrodzenia przez partnera banku, jednak z drugiej strony było uzasadnione zarówno „własnym interesem ekonomicznym" banku, jak i „ochroną klientów" banku. Wydaje się, że w takim przypadku konfliktu interesów stron umowy o współpracę nie można zarzucić bankowi naruszenia obowiązku lojalności, gdyż nie można zaakceptować reguły dającej bezwzględny prymat interesowi agenta w uzyskaniu prawa do wynagrodzenia z tytułu pośrednictwa nad interesami dającego zlecenie związanymi

[15] Por. *ibidem*, s. 131 (autor stwierdza, że „w przypadku gdy strona spodziewa się wystąpienia określonych skutków, a mimo to decyduje się zawrzeć określoną umowę, działa na własne ryzyko i nie wymaga szczególnej ochrony").

[16] W kwestii znaczenia implementujących wspomnianą dyrektywę przepisów Kodeksu cywilnego w sferze ochrony agenta zob. K. Topolewski, *Prawo do świadczenia wyrównawczego. Glosa do wyroku SN z 8.11.2005 r., I CK 207/05*, „Monitor Prawniczy" 2007, nr 1, s. 48.

[17] Zob. idem, *Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej*, Lublin 2007, s. 214.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

z prowadzoną przez niego działalnością, w której uczestniczy agent.[18] Trudno zaakceptować twierdzenie, według którego w warunkach uzasadnionego „ograniczenia sprzedaży produktów kredytowych", powodującego ograniczenie korzyści banku związanych z tą sprzedażą, bank powinien podjąć działania ograniczające negatywne skutki po stronie partnera banku jako jego pośrednika. Zastosowanie tej reguły prowadziłoby bowiem do przejęcia przez bank w pewnym zakresie ryzyka prowadzenia przez partnera banku działalności gospodarczej. Oba podmioty są przedsiębiorcami, a zatem spoczywające na nich ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej powinno być wyważone odpowiednio do ich roli w obrocie.[19] Wydaje się, że ze względu na pozycję agenta jako ogniwa pośredniego między dającym zlecenie i jego klientami sytuacja dającego zlecenie jako przedsiębiorcy, w zakresie nieobjętym jego odpowiedzialnością kontraktową połączoną ze zobowiązaniem z umowy agencyjnej, jest objęta ryzykiem działającego w ramach swojego przedsiębiorstwa agenta.

WYPOWIEDZENIE UMOWY ZAWARTEJ NA CZAS OZNACZONY

Sąd Najwyższy podzielił pogląd, według którego dopuszczalne jest zastrzeżenie w umowie agencyjnej prawa do wypowiedzenia umowy zawartej na czas oznaczony, ale warunkiem skuteczności takiego zastrzeżenia jest wskazanie w umowie „przyczyn uzasadniających wypowiedzenie".[20] W komentowanym wyroku jednocześnie podkreślono, że „zawarcie przez strony umowy agencyjnej na czas oznaczony wskazuje w pierwszej kolejności na ich wolę, aby umowę tę charakteryzował określony stopień trwałości i przewidywalności". Ten fragment uzasadnienia komentowanego wyroku wyraża akceptację reguły interpretacyjnej oświadczenia woli, która wyklucza inne możliwe znaczenie terminu końcowego zastrzeżonego w umowie. Sens funkcjonowania wspomnianej reguły nie jest bezsporny[21] i wydaje

[18] Co do zgodności z obowiązkiem lojalności na gruncie prawa niemieckiego uzasadnionych merytorycznie działań dającego zlecenie, mających na celu ochronę jego interesów, pozostających w kolizji z interesami agenta, w tym działania polegającego na „zaprzestaniu produkcji określonych towarów", zob. D. Bucior, [w:] *Kodeks*…, s. 754.

[19] Na temat ryzyka gospodarczego w kontekście prawa agenta do wynagrodzenia zob. K. Topolewski, *Cywilnoprawne skutki*…, s. 21–23. Na temat ryzyka finansowego ponoszonego przez agenta zob. I. Mycko-Katner, *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012, s. 98–99.

[20] Na temat przytoczonego poglądu zob. D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy agencyjnej*, Lublin 2010, s. 173–175. Zob. także: K. Włodarska, *Umowa agencyjna*, Warszawa 2008, s. 93-95; E. Rott-Pietrzyk, [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 7: *Zobowiązania – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2011, s. 685–686.

[21] Na temat różnych stanowisk wyrażanych w doktrynie i orzecznictwie w kwestii „dopuszczalności zastrzegania klauzuli o wypowiedzeniu w terminowych umowach najmu i dzierżawy" oraz stanowisk dotyczących tej samej kwestii w odniesieniu do umowy agencyjnej zob. D. Bucior,

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

się, że reguła ta prowadzi do nieuzasadnionego ograniczenia swobody umów.[22] Skoro racja ograniczenia w umowie agencyjnej czasu trwania zobowiązania z tej umowy ma charakter wyłącznie subiektywny (jako racja posiadająca znaczenie na mocy oświadczeń woli stron umowy), to dopuszczalne wydaje się być nadanie przez strony umowy specyficznego znaczenia temu ograniczeniu, którego sens można określić jako ustalenie maksymalnego czasu trwania zobowiązania.[23] Uzasadniony wydaje się pogląd, który dopuszcza także możliwość pozostawienia stronom umowy agencyjnej, z zastrzeżonym uprawnieniem do wypowiedzenia umowy zawartej na czas oznaczony, wyboru co do uwarunkowania wspomnianego uprawnienia.[24] Oba warianty wydają się dopuszczalne, w szczególności ten, zgodnie z którym

Wypowiedzenie…, s. 164-177. Zob. także: G. Tracz, *Sposoby jednostronnej rezygnacji z zobowiązań umownych*, Warszawa 2007, s. 232 (przypis 258); K. Włodarska, *Umowa…*, s. 92; I. Mycko-Katner, *Umowa…*, s. 312–313; E. Rott-Pietrzyk, *op. cit.*, s. 686 (przypis 359); E. Marszałkowska-Krześ, *Dopuszczalność wypowiedzenia umowy najmu dzierżawy zawartej na czas oznaczony*, [w:] *Ius est a iustitia appelatum. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Tadeuszowi Wiśniewskiemu*, red. M. Tomalak, Warszawa 2017, s. 871–873.

[22] W kontekście określonych w art. 353^1 k.c. granic swobody umów wyrażono w doktrynie pogląd, że „nie ma przeszkód do zastrzeżenia w umowie agencyjnej zawartej na czas oznaczony możliwości swobodnego wypowiedzenia terminowego, czyli zastąpienia ustawowego ograniczenia prawa wypowiedzenia takiej umowy ograniczeniem w postaci obowiązku zachowania terminu wypowiedzenia" (D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy…*, s. 177–185; autor postuluje przy tym analogiczne stosowanie w przedstawionej sytuacji art. 764^1 k.c. – zob. *ibidem*, s. 185). Przytoczony pogląd jako „zbyt daleko idący" określa E. Rott-Pietrzyk (*op. cit.*, s. 686). W doktrynie opowiedziano się za możliwością *de lege lata* dowolnego zastrzegania prawa do wypowiedzenia „stosunków zobowiązaniowych ograniczonych terminem" w granicach wolności umów (zob. G. Tracz, *op. cit.*, s. 238). Zwrócono również uwagę na związany z „nurtem liberalnym" pogląd o zgodności prawa swobodnego wypowiedzenia terminowej umowy najmu z zasadami współżycia społecznego oraz właściwością (naturą zobowiązania) (na ten temat zob. D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy…*, s. 168–169). W doktrynie występuje także pogląd, według którego zastrzeżenie prawa swobodnego wypowiedzenia umowy agencyjnej zawartej na czas oznaczony jest sprzeczne ze wszystkimi wskazanymi w art. 353^1 k.c. wyznacznikami granic swobody umów (ustawą, właściwością stosunku, zasadami współżycia społecznego) (zob. *ibidem*, s. 172–174). Co do poglądu o zgodności z art. 353^1 k.c. zastrzeżenia prawa swobodnego wypowiadania umów zawartych na czas oznaczony z wyjątkiem przypadków jednoznacznego ustawowego zakazu wypowiadania umowy w ogóle albo w sytuacjach innych niż „ściśle oznaczone ustawą" zob. *ibidem*, s. 174–177.

[23] Na temat poglądu o takim znaczeniu terminu określającego czas „trwania umowy", w której zastrzeżono prawo „wypowiedzenia uznaniowego", zob. *ibidem*, s. 176. Co do znaczenia terminu w umowie najmu albo w umowie dzierżawy zawartej na czas oznaczony z zastrzeżonym nieuwarunkowanym prawem wypowiedzenia oraz kwalifikacji takiej umowy zob. E. Marszałkowska-Krześ, *op. cit.*, s. 875.

[24] W doktrynie zwraca się uwagę na koncepcje, które w przypadku zastrzeżenia w umowie „terminu końcowego" dopuszczają możliwość uznania jej za zawartą na czas nieoznaczony (umowę nietrwałą), która może być swobodnie wypowiedziana przez jedną z jej stron (zob. D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy…*, s. 170–171). W kontekście wspomnianych koncepcji komentowane stanowisko Sądu Najwyższego budzi wątpliwości jako odrzucające wariant umowy nietrwałej z zastrzeżonym terminem końcowym. W kwestii krytyki tych koncepcji zob. *ibidem*, s. 182–184.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

strony umowy ustalają maksymalny czas trwania zobowiązaniowego stosunku prawnego, a jednocześnie zgodnie dopuszczają możliwość wcześniejszego zakończenia tego stosunku w drodze wypowiedzenia. Prawidłowe wydaje się być twierdzenie, że wykluczenia takiego wariantu w przypadku umowy agencyjnej nie można oprzeć na art. 761^1 k.c. ani na art. 764^2 k.c.[25] Trudno również na art. 673 § 3 k.c. opierać wnioski co do istnienia ogólnej reguły dotyczącej umów zawartych na czas oznaczony, w szczególności co do dopuszczalności swobodnego wypowiadania umowy agencyjnej zawartej na czas oznaczony,[26] skoro znaczenie powołanego przepisu jako regulacji kończącej spory w kwestii możliwości swobodnego wypowiadania umów najmu z „terminem końcowym" nie wydaje się przesądzone.[27] W doktrynie sformułowano postulat *de lege ferenda* wprowadzenia regulacji o treści odpowiadającej art. 673 § 3 k.c. do tytułu XXIII księgi III k.c. albo do „części ogólnej prawa zobowiązań".[28] Postulat ten wydaje się świadczyć o braku pewności dotychczasowych interpretacji odnoszących się do wypowiadania umów agencyjnych zawartych na czas oznaczony w przypadkach innych niż uregulowane w art. 764^2 § 1 k.c.

[25] Por. *ibidem*, s. 177–178, 180, 182. W kwestii odmiennego poglądu zob. *ibidem*, s. 176–177. Na wyłączenie wnioskowania *a contrario* z art. 764^2 § 1 k.c. „poza sferą regulacji przepisu", co prowadzi do wniosku, że przepis ten nie wyklucza „zastrzegania przez strony terminów wypowiedzenia w umowach zawartych ma czas oznaczony", wskazuje P. Mikłaszewicz ([w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2: *Zobowiązania*, red. K. Osajda, Warszawa 2013, s. 1556).

[26] W kwestii znaczenia reguły zawartej w art. 673 § 3 k.c. zob. K. Włodarska, *op. cit.*, s. 92–93 (autorka wskazuje na wątpliwości co do znaczenia art. 673 § 3 k.c. jako wyrazu „ogólnej zasady" dotyczącej zobowiązań ciągłych „powstałych na czas określony", a w kontekście tego przepisu oraz mimo spotykanego poglądu o zgodności z art. 353^1 k.c. klauzul dopuszczających wypowiedzenie umów zawartych na czas określony zwraca uwagę na brak jasności w kwestii możliwości wypowiadania umów agencyjnych zawartych na czas oznaczony i spodziewa się rozwiązania tej sytuacji przez judykaturę albo nowelizację przepisów). W kwestii znaczenia art. 673 § 3 k.c. dla rozwiązania problemu wypowiadania umów agencyjnych zawartych na czas oznaczony zob. I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 313–314 (autorka wskazuje na wątpliwości dotyczące stosowania analogii). Co do poglądu akceptującego stosowanie art. 673 § 3 k.c. *per analogiam* w przypadku umowy agencyjnej zob. E. Rott-Pietrzyk, *op. cit.*, s. 686. Pozytywnie o tendencji do stosowania reguły z art. 673 § 3 k.c. do „innych umów o skutku trwałym zawartych na czas oznaczony" wypowiada się G. Tracz (*op. cit.*, s. 236). Na „niejasność" w kwestii możliwości zastrzeżenia w umowie agencyjnej terminu wypowiedzenia umowy zawartej na czas oznaczony wskazuje także P. Mikłaszewicz (*op. cit.*, 1556).

[27] Por. D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy…*, s. 169–171. Odmiennie co do znaczenia powołanego przepisu: K. Włodarska, *op. cit.*, s. 91–92; E. Rott-Pietrzyk, *op. cit.*, s. 686 (przypis 359). Na temat poglądu o art. 673 § 3 k.c. jako przepisie rozstrzygającym spory na rzecz stanowiska »umiarkowanie restrykcyjnego« zob. także: D. Bucior, *Wypowiedzenie umowy…*, s. 169. Pogląd o zgodności z art. 673 § 3 k.c. przewidującego termin wypowiedzenia zastrzeżenia nieuwarunkowanego prawa wypowiedzenia umowy najmu wydaje się przyjmować E. Marszałkowska-Krześ (*op. cit.*, s. 876).

[28] Zob. I. Mycko-Katner, *op. cit.*, s. 317.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

UTRATA PRZEZ POŚREDNIKA PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO SZKODA WYNIKAJĄCA Z WYPOWIEDZENIA UMOWY

Wątpliwości budzi stanowisko Sądu Najwyższego w kwestii utraty przedsiębiorstwa przez pośrednika jako szkody wynikającej z bezprawnego wypowiedzenia umowy o pośrednictwo.[29] W komentowanym wyroku zanegowano ocenę stanu faktycznego sprawy dokonaną przez orzekający w niej Sąd Apelacyjny, w której przyjęto, że brakuje związku przyczynowego między szkodą w postaci utraty przedsiębiorstwa i bezprawnym wypowiedzeniem umowy pośrednictwa, a podniesiony przez wspomniany sąd argument, że przedsiębiorstwo pośrednika było oparte głównie na udzielonym przez bank know-how oraz najmie lokali banku, z których to aktywów pośrednik nie mógłby korzystać po wygaśnięciu zobowiązania łączącego go z bankiem, uznano w komentowanym wyroku za niewystarczający dla oceny stanu faktycznego sprawy. Sąd Najwyższy przyjął, że kluczowe znaczenie dla stwierdzenia szkody w postaci utraty przedsiębiorstwa ma ustalenie możliwości prowadzenia przez pośrednika działalności na rzecz innego banku z „wykorzystaniem pracowników" zatrudnionych w prowadzonych przez pośrednika placówkach, które zostały przejęte przez bank po wygaśnięciu zobowiązań z umów o współpracę, w związku z czym pracownicy pośrednika stali się pracownikami banku. Wątpliwości budzi zrównanie braku możliwości korzystania z pracy pracowników z utratą przedsiębiorstwa, gdyż okoliczności sprawy rozstrzygniętej przez Sąd Najwyższy wskazują, że składnik przedsiębiorstwa wiążący się z zatrudnieniem pracowników przez partnera banku (mimo że składnik tego rodzaju jest traktowany w piśmiennictwie jako „kluczowy" albo „najważniejszy" element przedsiębiorstwa[30]) nie wyczerpywał jednak składników przedsiębiorstwa partnera banku.

KOSZTY WYKONYWANIA POŚREDNICTWA A WYSOKOŚĆ ŚWIADCZENIA WYRÓWNAWCZEGO

Z aprobatą należy przyjąć stanowisko Sądu Najwyższego, które nie wykluczyło ustalania wysokości świadczenia wyrównawczego według „metody dochodowej" opierającej się na wysokości utraconej przez agenta wskutek wygaśnięcia zobo-

[29] Pomijam przy tym zasadniczy problem skuteczności wypowiedzenia bezprawnego. Na ten temat zob. K. Topolewski, *Odpowiedzialność agenta za niewypłacalność klienta a klauzula del credere. Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z 31.01.2018 r., I CSK 251/17*, „Przegląd Sądowy" 2019, nr 4, s. 114 i powołana tam literatura.

[30] Na temat stosunków pracy i innych form zatrudnienia w kontekście pojęcia przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym por. M. Kępiński, [w:] *Kodeks cywilny*, t. 1: *Komentarz. Art. 1–352*, red. M. Gutowski, Warszawa 2018, s. 468–469; R. Morek, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. K. Osajda, t. 1, Warszawa 2017, s. 461.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

wiązania z umowy agencyjnej prowizji z odliczeniem kosztów, które „mogłyby po jego stronie powstać – w razie kontynuowania umowy agencyjnej – z racji współpracy ze wskazanymi (»starymi«) klientami”.[31] Sąd Najwyższy dopuszcza uwzględnienie wspomnianych kosztów „jako jednej z okoliczności”, które na mocy art. 764^3 § 1 k.c. powinny być ocenione w świetle „względów słuszności”. Jednocześnie zastrzega brak „automatyzmu”, „wyrażającego się w każdorazowym ograniczaniu świadczenia wyrównawczego do czystego dochodu”, oraz możliwość wystąpienia sytuacji, w których „w zestawieniu z pozostałymi okolicznościami […] kategoria kosztów agenta będzie nawet pominięta w ramach procesu ustalania […] świadczenia wyrównawczego”. Sąd Najwyższy nie wymienił jednak przykładów wspomnianych sytuacji ani nie przedstawił ich ogólnej charakterystyki. Ponadto w komentowanym wyroku wskazano, że z perspektywy procesu ustalania wysokości świadczenia wyrównawczego istotne są hipotetyczne koszty, których agent nie poniósł z powodu wygaśnięcia zobowiązania z umowy agencyjnej, a nie „koszty działalności agenta z czasów trwania umowy agencyjnej”. Wydaje się zatem, że w sferze wątpliwości pozostaje możliwość zaistnienia przypadku, w którym wartość wspomnianych hipotetycznych kosztów będzie stanowić czynnik uzasadniający podwyższenie wysokości świadczenia wyrównawczego.

BIBLIOGRAFIA

Literatura

Bucior D., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 4: *Zobowiązania. Część szczególna (art. 535–764^9)*, red. M. Habdas, M. Fras, Warszawa 2018.

Bucior D., *Wypowiedzenie umowy agencyjnej*, Lublin 2010.

Kępiński M., [w:] *Kodeks cywilny*, t. 1: *Komentarz. Art. 1–352*, red. M. Gutowski, Warszawa 2018.

Machnikowski P., *Swoboda umów według art. 353^1 KC. Konstrukcja prawna*, Warszawa 2005.

Marszałkowska-Krześ E., *Dopuszczalność wypowiedzenia umowy najmu dzierżawy zawartej na czas oznaczony*, [w:] *Ius est a iustitia appelatum. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Tadeuszowi Wiśniewskiemu*, red. M. Tomalak, Warszawa 2017.

Mikłaszewicz P., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2: *Zobowiązania*, red. K. Osajda, Warszawa 2013.

Morek R., [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. K. Osajda, t. 1, Warszawa 2017.

Mycko-Katner I., *Umowa agencyjna*, Warszawa 2012.

Radwański Z., [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 2: *Prawo cywilne – część ogólna*, red. Z. Radwański, Warszawa 2008.

Robaczyński W., *Sądowa zmiana umowy*, Warszawa 1998.

[31] W kwestii poglądu odwołującego się do „wynagrodzenia netto” jako wartości, na której opiera się kalkulacja świadczenia wyrównawczego, zob. K. Topolewski, *Wybrane zagadnienia prawa agenta do świadczenia wyrównawczego (praktyka i teoria)*, „Monitor Prawniczy” 2010, nr 21, s. 1166; idem, *Glosa…*, s. 618.

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

Rott-Pietrzyk E., [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 7: *Zobowiązania – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2011.
Sołtysiński S., [w:] *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, red. J. Szwaja, Warszawa 2006.
Topolewski K., *Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej*, Lublin 2007.
Topolewski K., *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11; art. 764³ k.c.*, „Orzecznictwo Sądów Polskich" 2014, nr 5, poz. 47.
Topolewski K., *Odpowiedzialność agenta za niewypłacalność klienta a klauzula del credere. Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z 31.01.2018 r., I CSK 251/17*, „Przegląd Sądowy" 2019, nr 4.
Topolewski K., *Prawo do świadczenia wyrównawczego. Glosa do wyroku SN z 8.11.2005 r., I CK 207/05*, „Monitor Prawniczy" 2007, nr 1.
Topolewski K., *Umowa agencyjna a agencje wyspecjalizowane*, [w:] *Współczesne problemy prawa handlowego. Księga jubileuszowa dedykowana Prof. dr hab. Marii Poźniak-Niedzielskiej*, red. A. Kidyba, R. Skubisz, Kraków 2007.
Topolewski K., *Wybrane zagadnienia prawa agenta do świadczenia wyrównawczego (praktyka i teoria)*, „Monitor Prawniczy" 2010, nr 21.
Tracz G., *Sposoby jednostronnej rezygnacji z zobowiązań umownych*, Warszawa 2007.
Włodarska K., *Umowa agencyjna*, Warszawa 2008.
Wojcieszko-Głuszko E., *Ochrona prawna know-how w prawie polskim na tle prawnoporównawczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej" 2002, z. 81.

Akty prawne

Dyrektywa 86/653/EWG Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.Urz. WE L 382, 31.12.1986, s. 17–21).
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1965 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.).
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2019, poz. 2357 ze zm.).

Orzecznictwo

Wyrok SN z dnia 24 kwietnia 1970 r., I CR 49/70, niepubl.
Wyrok SN z dnia 25 maja 2018 r., I CSK 478/17, Legalis nr 1785293.

ABSTRACT

The commentary questions identification of the obligation to manage the bank station, when the bank agent is the tenant of the bank office and the employer. The commentary also questions the duty of a bank agent to establish and manage the agent's corporation and states that stipulation of the obligation to pay for know-how by the agent obliged to use of the principal's know-how mainly in the principal's interest during performing the intermediation is contradictory to the nature of the bank agency contract. The gloss upholds the view that the entire range of services covered by outsourcing within the meaning of Article 6a of the Banking Law goes beyond the scope the agency contract within the meaning of Article 758 § 1 of the Civil Code. The commentary questions the application of the rule of fair profit to the agent's remuneration and also questions the view that the immediate reduction of the credit offer made by the bank who is the principal in order to protect his interests

Pobrane z czasopisma Studia Iuridica Lublinensia **http://studiaiuridica.umcs.pl**
Data: 20/11/2026 12:44:23

may be regarded as the breach of the principal's obligation to act loyally. The commentary criticises the view of the Supreme Court that the specification of the instances justifying the termination of the agency contract is the condition for the effectiveness of the stipulation of the right to terminate contained in the agency agreement concluded for a fixed term. As a rule the commentary accepts the right of the parties of the agency agreement to stipulate that the term fixed in the agency agreement is only the maximum term for which this agreement has been concluded. The commentary points to doubts as to view that value of the unincurred agent's costs which would be related to performing the order justifying the increasing the amount of an indemnity.

Keywords: bank agency; agency contract; obligation to act loyally; termination of an agency contract; indemnity

UMCS