

UMOWA AGENCYJNA

Literatura:

Z. Radwański, J. Panowicz - Lipska, *Zobowiązania – część szczegółowa*, Wydanie 10, Warszawa 2013

red. E Gniewek, *Kodeks Cywilny. Komentarz*, Wydanie 5, Warszawa 2011

Opracowała mgr Irena Krauze – Lisowiec

Umowa agencyjna

Umowa o świadczenie usług

Przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu

Umowa wzajemna

Umowa konsensualna

Umowa dwustronnie profesjonalna

Forma umowy agencyjnej

DOWOLNA

FORMA
PISEMNA

Klauzula
del credere

Każda ze stron
może żądać od
drugiej strony

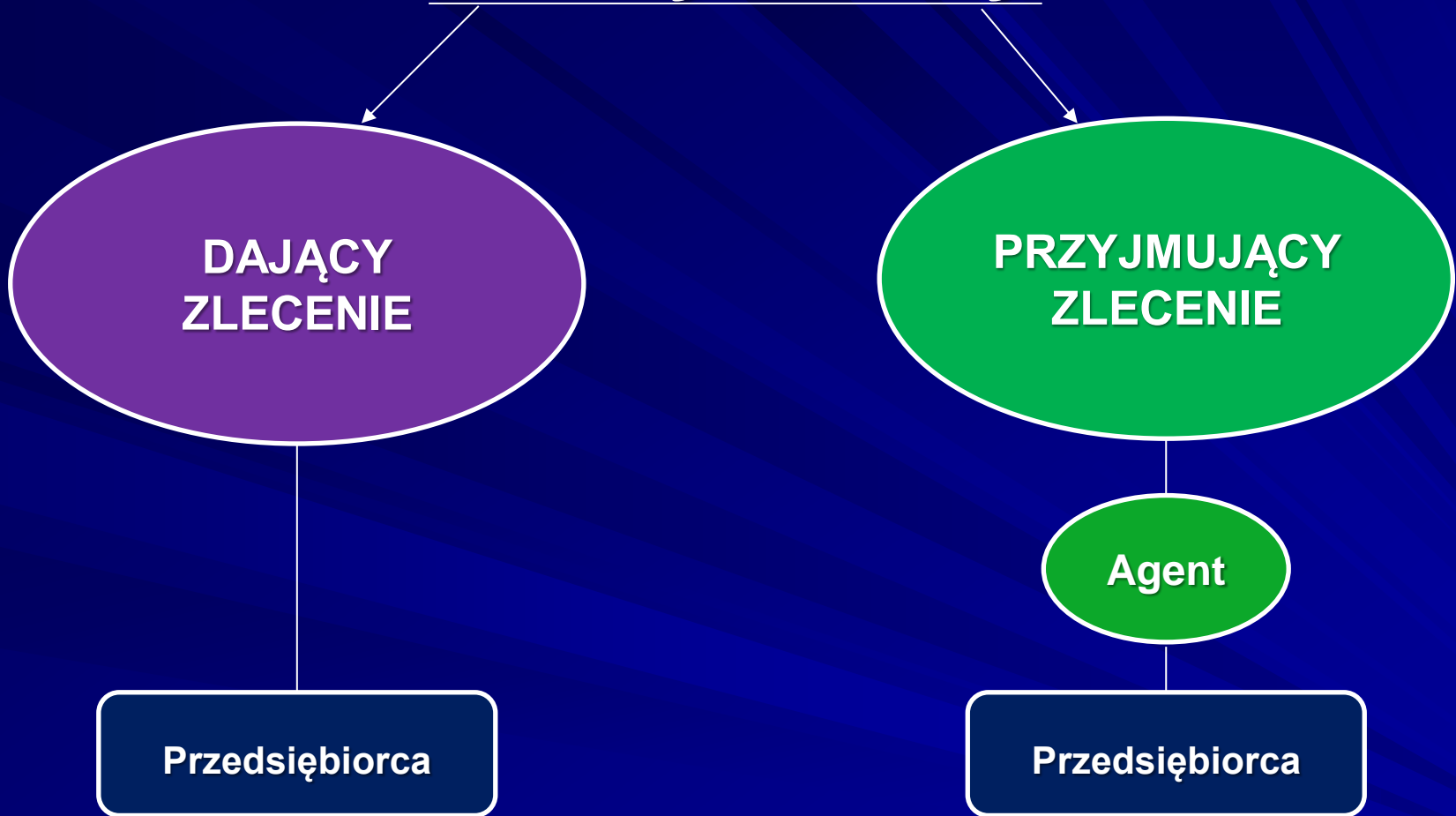
PISEMNEGO POTWIERDZENIA
treści umowy oraz
postanowień ją zmieniających
lub uzupełniających

Zrzeczenie się
tego uprawnia
jest nieważne

Umowny zakaz konkurencji – forma
pisemna pod rygorem nieważności

Art. 758², art. 761⁷, art. 764⁶ kc

Strony umowy



Przedmiot zlecenia



Stałe pośredniczenie przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie

albo



Stałe zawieranie umów z klientami w imieniu dającego zlecenia



Wyraźne pełnomocnictwo

Umocowanie agenta

Milcząco potwierdzenie umowy z klientem

Pośrednik *sensu stricto*
(zasada)

Pełnomocnik
zawierający umowy

Wyraźne umocowanie

Domniemane
upoważnienie agenta

W razie
wątpliwości

Odbieranie świadczeń
dla dającego zlecenie

Przyjmowanie dla dającego zlecenie zapłaty za świadczenie, które spełnia za dającego świadczenie

Przyjmowanie dla dającego zlecenie świadczeń za które agent płaci

Odbieranie zawiadomień o wadach

Odbieranie oświadczeń dotyczących wykonania umowy, którą zawarł w imieniu dającego zlecenie

Art. 758, art. 759,
art. 760³ kc

Wynagrodzenie

Odpłatne zlecenie

Wysokość
wynagrodzenia

Umowa

Prowizja

Wynagrodzenie,
które zależy od
liczby lub wartości
zawartych umów

Jeżeli
nie

Jeżeli wysokość
prowizji nie została
określona w umowie

Jeżeli
się
nie
da

Prowizja w wysokości zwyczajowo
przyjętej w stosunkach danego rodzaju

Prowizja w odpowiedniej wysokości, uwzględniającej
wszystkie okoliczności bezpośrednio związane z
wykonaniem zleconych mu czynności

Wynagrodzenie

Od umów zawartych
w czasie trwania
umowy agencyjnej

Jeżeli

⇒ Do zawarcia tych umów doszło w wyniku działalności agenta

lub

⇒ Umowy zostały zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju

⇒ Agentowi zostało przyznane prawo wyłączności w odniesieniu do oznaczonej grupy klientów lub obszaru geograficznego



Umowa została zawarta z klientem z tej grupy lub obszaru bez udziału agenta

Art. 761 – 761²,
art. 764^{1 i 2} kc

Świadczenie wyrównawcze

Inny agent nie dostaje prowizji, chyba że względy słuszności przemawiają za podziałem prowizji między obu agentów

Od umów zawartych
po rozwiązaniu
umowy agencyjnej

Jeżeli

⇒ Dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta, o którym mowa w art. 761 kc, propozycję zawarcia umowy przed rozwiązaniem umowy

⇒ Do zawarcia umowy doszło w przeważającej mierze w wyniku działalności agenta w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania

Wymagalność wynagrodzenia

Nabycie prawa do prowizji przez agenta



Jeżeli nie

Umowa

Wyjątek

Strony nie mogą umówić się, że agent nabywa prawo do prowizji później niż w chwili, w której klient spełnił świadczenie albo powinien był je spełnić, gdyby dający zlecenie spełnił świadczenie

Chwila, z którą dający zlecenie powinien był, zgodnie z umową z klientem, spełnić świadczenie

albo

Chwila, z którą dający zlecenie faktycznie spełnił świadczenie

albo

Chwila, z którą swoje świadczenie spełnił klient

Wymagalność roszczenia o zapłatę prowizji

Z upływem ostatniego dnia miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji

Utrata roszczenia o prowizję / zwrot pobranej prowizji, gdy oczywiste jest, że umowa z klientem nie zostanie wykonana na skutek okoliczności, za które dający zlecenie nie ponosi odpowiedzialności

Postanowienia mniej korzystne dla agenta są nieważne

Zasady rozliczania prowizji

Art. 761³ - 761⁶ kc

Obowiązki agenta

Przepis
bezwzględnie
obowiązujący

- ⇒ Obowiązek wzajemnej lojalności
- ⇒ Przekazywanie wszelkich informacji mających znaczenie dla dającego
- ⇒ Przestrzeganie wskazówek dającego zlecenie uzasadnionych w danych okolicznościach
- ⇒ Podejmowanie, w zakresie prowadzonych spraw, czynności potrzebnych do ochrony praw dającego zlecenia

⇒ Zobowiązanie *del credere*



Agent za odrębnym wynagrodzeniem, w uzgodnionym zakresie, odpowiada za wykonanie zobowiązania przez klienta (że klient spełni świadczenie, chyba że umowa stanowi inaczej)



lub

Tylko
oznaczona
umowa

Tylko umowy
z oznaczonym
klientem



Agent
pośredniczył
w jej zawarciu
albo zawarł

Obowiązki dającego zlecenia

Przepis
bezwzględnie
obowiązujący

Obowiązek wzajemnej lojalności

Przekazywanie agentowi dokumentów i informacji potrzebnych do prawidłowego wykonania umowy

Zawiadomienie agenta w rozsądnym czasie o przyjęciu lub odrzuceniu propozycji zawarcia umowy oraz o niewykonaniu umowy, przy której zawarciu agent pośredniczył lub którą zawarł w imieniu dającego zlecenie

Zawiadomienie agenta w rozsądnym czasie o tym, że liczba umów, których zawarcie przewiduje, lub wartość ich przedmiotu będzie znacznie niższa niż ta, której agent mógłby się normalnie spodziewać

Zawiadomienie agenta w rozsądnym czasie o zawarciu umowy z klientem bez udziału agenta, gdy przysługuje mu prawo wyłączności

Rozliczenie prowizji

Zwrot wydatków tylko o tyle, o ile były uzasadnione i o ile ich wysokość przekracza zwykłą w danych stosunkach miarę, chyba że umowa stanowi inaczej

Ustawowe prawo zastawu na rzeczach i papierach wartościowych dającego zlecenie otrzymanych w związku z umową agencyjną

Zabezpieczenie należności

dopóki

lub

Przedmioty te znajdują się agenta

Przedmioty te znajdują się u osoby, która je dzierży w imieniu agenta

albo

Agent może rozporządzać tymi przedmiotami za pomocą dokumentów

Roszczenie o wynagrodzenie

Wydatki

Zaliczki udzielone dającemu zlecenie

Czas obowiązywania umowy



Umowny zakaz konkurencji

Umowne ograniczenie działalności agenta, mającej charakter konkurencyjny, na okres po rozwiązaniu umowy agencyjnej - w stosunku do grupy klientów lub obszaru geograficznego, objętych działalnością agenta, oraz rodzaju towarów lub usług stanowiących przedmiot umowy



max. 2 lata
od rozwiązania umowy

Odwołanie i
zwolnienie się z
zakazu
konkurencji

Wynagrodzenie

Wysokość

Umowa

Chyba że

Umowa

Chyba że

Rozwiązanie umowy na skutek okoliczności,
za które agent ponosi odpowiedzialność

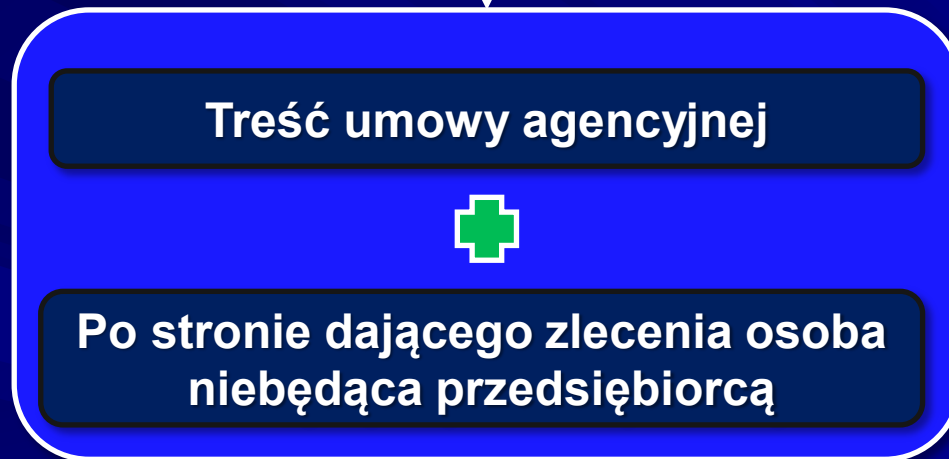
Jeżeli
nie

Odpowiednio do korzyści
osiągniętych przez dającego zlecenie



Utraconych możliwości
zarobkowych agenta

Odpowiednie stosowanie przepisów



Nie stosuje się niektórych przepisów o prowizji, jej rozliczeniu, świadczeniu wyrównawczym i zakazie konkurencji

Dziękuję za uwagę.