

Warszawa, dnia 9 września 2016 roku

Posłowie Klubu Parlamentarnego Prawa i Sprawiedliwości:

**Petycja
w sprawie sytuacji agentów sektora bankowego**

Szanowne Panie i Panowie Posłowie,

Na zasadzie art. 63 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, w imieniu grupy 23 byłych agentów Banku BGŻ BNP Paribas, zwracam się do Państwa jako przedstawicieli opcji politycznej, na której z racji posiadania większości w Sejmie i Senacie spoczywa szczególna odpowiedzialność za los Państwa w sprawie dramatycznej sytuacji agentów sektora bankowego (zwłaszcza BGŻ BNP Paribas) pozbawianych praw, które wynikają z dyrektywy Rady EWG 86/653 z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek („dyrektywa”), Kodeksu cywilnego oraz innych regulacji prawnych.

Outsourcing, czyli zlecenie przez banki małym i średnim polskim przedsiębiorcom wykonywania czynności bankowych na zasadzie art. 6 a – 6 d ustawy Prawo bankowe umożliwił wielu bankom wejście na polski rynek i pozyskanie jeśli nie większości, to znacznej części polskiej klienteli, która generuje rok do roku miliardowe zyski. Niestety od początku zjawisku outsourcingu towarzyszą liczne patologie, których źródłem jest samowola banków i instytucji finansowych przy biernej, a nawet wrogiej wobec pośredników postawie organów nadzoru oraz niewydolnym i nieudolnym wymiarze sprawiedliwości, który nie jest w stanie szybko i sprawnie rozstrzygać spraw z udziałem agentów i pośredników.

Nie chcielibyśmy w jakikolwiek sposób problemów wielotysięcznej rzeszy pośredników „upartyjnić”, ale nie ukrywamy, że głównym powodem, dla którego

kierujemy naszą petycję właśnie do Państwa (poza tym, że należycie Państwo do opcji rządzącej i decyzyjnej) jest deklarowana przez Państwa „dobra zmiana”, a taka zmiana jest pilnie konieczna w sektorze pośrednictwa.

Dobrą zmianę odczytujemy, mam nadzieję słusznie, jako chęć zerwania z patologiami, które nestor polskich nauk o zarządzaniu trafnie określa mianem postkolonializmu¹.

Tymczasem, stosunki pomiędzy sektorem bankowym. a pośrednikami cechują się właśnie patologiami charakterystycznymi dla systemu postkolonialnego.

Przykładowo, cechą postkolonializmu jest znacząco gorsze traktowanie przez zagraniczne banki polskich agentów niż agentów zatrudnianych przez te banki w kraju pochodzenia. Nie chodzi przy tym o różnice w poziomie zarobków, które można by wytłumaczyć różnym poziomem rozwoju gospodarczego, lecz o nierespektowanie praw agentów, które muszą być identyczne w całej Europie, gdyż wynikają z dyrektywy 86/653 EWG.

Zgodnie z art. 6 a prawa bankowego outsourcing powinien następować na podstawie umów agencyjnych, których treść, teoretycznie, podlega kontroli organów nadzoru (KNF). Wynikający z dyrektywy oraz przepisów Kodeksu cywilnego model agencji oparty jest na założeniu, że agent jest słabszą stroną stosunku prawnego. Z tego powodu agentom przysługują liczne uprawnienia, np. prawo do prowizji, do kontroli rozliczeń prowizyjnych, wypłaty świadczenia karencyjnego i wyrównawczego. W praktyce zawierane przez banki umowy agencyjne niewiele mają wspólnego z opisanym modelem. Więcej, trudno o większy rozróżnienie pomiędzy literą prawa a praktyką niż w przypadku umów zawieranych przez banki z pośrednikami.

Tworzone przez banki i z zasady nienegocjowalne umowy outsourcingowe są tak jednostronne jak tylko to możliwe a z reguły dużo bardziej. Przykładowo, w umowach zawieranych przez sektor finansowy regularnie pozbawia się agentów prawa do wynagrodzenia za zakaz działalności konkurencyjnej po zakończeniu współpracy (dotyczy to także agentów BGŻ BNP Paribas), co w Europie jest standardem. Brak wypłaty świadczenia za zakaz działalności konkurencyjnej zmusza agentów po rozwiązaniu umowy do zaprzestania jakiejkolwiek działalności, likwidacji przedsiębiorstw stanowiących dorobek życia itd. Dodać wypada, że banki regularnie też nadużywają prawa do rozwiązania umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia, pomimo, że wypowiedzenie w tym trybie jest instytucją wyjątkową i nadzwyczajną.

¹ W. Kieżun „Patologie transformacji” Warszawa 2012.

W świetle obowiązującego prawa agent ma prawo do wynagrodzenia za pozyskanie stałej klienteli, która generuje przychody po rozwiązaniu umowy agencyjnej (tzw. świadczenie wyrównawcze). Chodzi o niemałe kwoty, skoro świadczenie wyrównawcze może zgodnie z prawem sięgać jednego średniorocznego przychodu agenta. Pomimo, że w świetle przepisów pozbawienie agenta tego prawa nie jest dopuszczalne, to w praktyce firmy sektora finansowego nie wypłacają agentom świadczeń wyrównawczych i nie planują ich wypłaty, o czym świadczy notoryczne nie tworzenie rezerw na ten cel, co prowadzi do zawyżenia wyniku finansowego i w konsekwencji zysków, zagranicznych z reguły, właścicieli. Dla kontrastu we Francji, w której obowiązuje zbliżony system odszkodowań w związku z rozwiązaniem długoletniej współpracy agencyjnej kwoty wypłacanych odszkodowań z tego tytułu sięgają dwukrotnej prowizji rocznej. Powtórzmy: we Francji dwukrotna roczna prowizja – w Polsce zero².

Piszę tu o Francji, gdyż moi Mocodawcy, najlepsi z najlepszych agentów francuskiego obecnie BGŻ BNP S.A. świadczyli usługi na rzecz francuskiego (w rozumieniu: kontrolowanego przez kapitał francuski) banku a bank ten odmawia obecnie polskim agentom choćby części praw, które posiadają ich francuscy koledzy.

Podkreślam, dzieje się tak w sytuacji, gdy nominalnie – w świetle prawa europejskiego i polskiego – agent będący strukturalnie słabszą stroną stosunku agencyjnego jest szczególnie chroniony, zaś ochronie praw agenta służą liczne przepisy bezwzględnie wiążące, które ponadto powinny być interpretowane tak, aby zapewnić ochronę praw słabszej strony stosunku agencyjnego (wykładania prounijna).

Zachowanie banków kontrolowanych przez zagraniczny kapitał³ w dziedzinie outsourcingu usług nie ma wiele wspólnego z standardami europejskimi, co teoretycznie powinno dziwić, gdyż banki pochodzące z Zachodu powinny być rozsądnikami „wyższej kultury bankowości”.

Jednak klasyczną cechą postkolonializmu jest właśnie fasadowość regulacji prawnych, zwłaszcza służących ochronie słabszych, które w wielu przypadkach istnieją tylko „na papierze”.

Dzieje się tak szczególnie w sytuacjach, gdy, używając wyświechtanych, ale w tym przypadku trafnych określeń autora Kapitału, postkolonialna baza społeczno – ekonomiczna nie „zgadza się” z prawną nadbudową.

² Sprawozdanie Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 17 Dyrektywy Rady 86/653/EWG w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (wersja polska, str. 9)

³ Pozostałe banki dostosowują się do złych standardów na zasadzie „zły pieniądz wypiera dobry”.

Spostrzeżenie to potwierdza historia implementacji (a raczej jej braku) wspomnianej dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek przez firmy sektora finansowego w relacjach z agentami.

Przykro to powiedzieć, ale praktyka dowodzi ponad wszelką wątpliwość, że przynależność Polski do Wspólnoty Europejskiej oznacza często jedynie formalną implementację zachodnich standardów, a nie ich realne wprowadzenie w życie. Sporo mówi się i pisze o zagrożeniu perspektywą Unii dwóch prędkości. Osoby, które głoszą takie hasła chciałbym powiadomić, że Unia dwóch prędkości już istnieje i to od samego początku, zaś Polska nie wyrażając standardów ochrony pośredników, które obowiązują w Unii, to jest także w Polsce, strzela sobie, to jest swoim obywatelom, w stopę.

Już nestor kapitalizmu w Polsce, Stefan Kisielewski zastanawiał się jak zbudować kapitalizm w kraju bez kapitału. Toteż osoby, które są odpowiedzialne za praktyczny (a nie „na papierze”) brak implementacji dyrektywy, która umożliwiłaby wyróżniającym się agentom akumulację kapitału dzięki wynikom ich pracy, zasługują na miano szkodników gospodarczych. I to niezależnie od motywów, którymi się kierują.

Niestety, nie można liczyć na to, że Europa za nas to „załatwi”. Przeciwnie, jak wynika z mojej korespondencji z przedstawicielstwem Komisji Europejskiej w Polsce (w załączeniu), Komisja Europejska wykazuje, dyplomatycznie to określając, umiarkowaną aktywność w monitorowaniu praktycznej implementacji dyrektywy w Polsce. Można się temu dziwić, gdyż tematyka implementacji prawa unijnego – w przeciwieństwie do innych medialnych tematów – ma mocne zakotwiczenie w kompetencjach KE. Tymczasem Komisji nie przeszkadza, że jedynie kilka procent agentów decyduje się na zgłoszenie żądania wypłaty świadczenia wyrównawczego. Jakoś nie słychać o sponsorowanych przez KE akcjach społecznych uświadamiających unijnym zleceniodawcom w Polsce konieczność wypłaty świadczeń wyrównawczych, które odzwierciedlają utracony przez agenta w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej udział w przychodach z pozyskanej przez agenta klienteli.

Cechą charakterystyczną państwa postkolonialnego jest również bezradność tego państwa wobec zjawisk patologicznych wynikająca z dramatycznie nieefektywnego systemu wymiaru sprawiedliwości, jak i całkowicie pod tym względem nieużytecznego systemu nadzoru finansowego, który z niewiadomych powodów przez palce przygląda się patologiom w dziedzinie tzw. outsourcingu usług bankowych. Historia agentów Dominet Bank, Fortis Bank, BNP Paribas Polska, BGŻ

BNP Paribas S.A. (to nazwy jednego i tego samego banku) jest dobitnym tego przykładem.

Problemu patologii w dziedzinie outsourcingu bankowego nie da się sprowadzić do zwykłego sporu cywilnego, jakie zdarzają się także w sądach niemieckich lub francuskich.

Chodzi raczej o gospodarczo i społecznie ogromnie szkodliwy proceder nierespektowania praw agentów na wielką skalę, który wynika ze słabości Państwa, które nie chroni swoich obywateli oraz toleruje transfer dodatkowych zysków do spółek „matek” (pozostawiam tu na boku inne formy transferu kapitału, które nie zostały dotychczas dostatecznie rozpoznane).

Likwidacja opisanego skrótowo procederu wymagać musi mobilizacji nie tylko sądów, które w sprawach agencyjnych są niewydolne pod każdym względem, czego ilustracją jest moje pismo do Prezesa Sądu Okręgowego w Warszawie (w załączeniu, wraz z odpowiedzią wyrażającą w najlepszym razie dramatyczną bezradność wobec napływu spraw) ale także innych organów państwa, np. organów nadzoru bankowego, które, i tu kolejny paradoks (trudny do wyjaśnienia bez odwołania się do paradygmatu postkolonialnego) programowo nie interesują się treścią zawieranych przez banki umów z pośrednikami, nawet, jeżeli umowy te z uwagi na naruszenie bezwzględnie wiążących przepisów prawa mogą być co najmniej w części nieważne. Jak wynika z załączonej korespondencji z KNF, kierownictwo tej „niezależnej” instytucji wzbija się na wyżyny ekwilibrystyki prawniczej, żeby udowodnić, że pomimo wyraźnego brzmienia art. 6 a prawa bankowego, z którego wynikają uprawnienia i obowiązki KNF w związku z outsourcingiem czynności bankowych banki mają w praktyce całkowitą dowolność w kształtowaniu wzorców umów (vide załączona korespondencja z KNF).

Skala problemu wyzysku pośredników jest ogromna. Jak wynika z pisma byłych agentów BGŻ BNP Paribas S.A. z bankiem i jego poprzednikami współpracowało w ostatnich latach ok 250 agentów, jak na ironię zwanych „partnerami” banku. Spośród tej masy po kilku latach, na ostatnim etapie, w 2015 roku na „placu boju” pozostało jedynie 30 – tu aktualnie byłych już agentów (likwidacja sieci, ale nie placówek, które prowadzone są dalej jako „własne”), ogromną większość których mam zaszczyt reprezentować. Moi mocodawcy, dzięki swoim ponadprzeciętnym umiejętnościom i sporej dozie szczęścia, przetrwali wszystkie zakręty historii banku, żeby tylko wymienić drastyczne cięcie stawek prowizyjnych w 2006 roku, wstrzymanie sprzedaży produktów w 2009, nowy system rozliczeń w latach 2010 – 2016, a ich umowy, w przeciwieństwie do umów poprzedników rozwiązały się na skutek upływu czasu, a nie na skutek wypowiedzenia, często pod nieprawdziwym pretekstem – przez bank. Na każdym z wspomnianych (i niewspomnianych)

zakrętów historii banku w dramatycznych okolicznościach pracę, majątek a często zdrowie straciło pozostałych 220 przedsiębiorców, którzy uwierzyli (i zapłacili słono) za bankową „receptę na sukces”⁴. Grono poszkodowanych należy poszerzyć kilkakrotnie, o członków rodzin i pracowników, którzy wraz z zorganizowaną przez agenta placówką nie zostali przejęci przez bank, dla którego możliwość przejęcia cudzego dorobku nieodpłatnie była dodatkowym bonusem. W stwierdzeniach tych nie ma odrobiny przesady. Z ogromnej masy przedsiębiorców jak dotychczas jedynie bardzo nieliczni zdecydowali się na wystąpienie na drogę sądową, które wiąże się ogromnymi kosztami (mimo faktycznie zbliżonego statusu, agent to nie pracownik i nie korzysta z przysługujących mu przywilejów np. w zakresie zwolnienia od kosztów) jak i perspektywą wieloletniego procesu bez żadnej gwarancji, że polski sąd zastosuje właściwą, to jest prounijną wykładnię prawa. Oficjalnie podawane dane na temat długotrwałości trwania procesów cywilnych w Polsce, zwłaszcza w sądach warszawskich, które są właściwe ze względu na siedzibę banków i ubezpieczycieli nie mają absolutnie nic wspólnego z rzeczywistością. Jednocześnie niektóre sądy, składy orzekające świadomie lub podświadomie trzymając się paradygmatu postkolonialnego, w którym „tubylec” jest dostawcą taniej pracy i dokonują niejednokrotnie nieprawdopodobnej wręcz ekwilibrystyki myślowej, aby wbrew stanowisku instytucji europejskich, tak chętnie przywoływanych w ideologicznych wystąpieniach, zasądzić agentowi jak najmniej o ile w ogóle cokolwiek. W razie potrzeby służę przykładami takich rozstrzygnięć.

Zapewne jest jedynie dziełem przypadku, gdyż podobno kapitał „nie ma narodowości”, że opisane wyżej problemy tysięcy małych i średnich polskich przedsiębiorców pracujących dla sektora finansowego, których, przykładowo, bezpodstawnie pozbawiono prawa do świadczenia wyrównawczego (podstawowe prawo agenta w Unii) bardzo rzadko przebijają się na czołówki gazet, również zdominowanych - w stopniu niespotykanym w żadnym z krajów zachodnich - przez zagranicznych właścicieli. Tymczasem w każdym „normalnym” kraju brutalne potraktowanie obywateli przez „obcych” i ich pomocników byłby to medialny hit. Tak byłoby np. we Francji w przypadku np. amerykańskiego banku (o polskim banku we Francji nie wspominam, bo takie sytuacje na razie „w przyrodzie” nie występują).

Ponieważ odwoływanie się do opinii publicznej, słabiutkiej skądinąd w naszym Kraju, za pośrednictwem mediów jest częściowo z opisanych wyżej powodów mało efektywne, tym większa powinna być rola parlamentarzystów, zwłaszcza tych, którzy zwyciężyli w wyborach pod hasłem „dobrej zmiany”.

⁴ Koszt zakupu tzw. know how w istocie nie mającego nic wspólnego z rzeczywistą receptą na sukces wynosił 150 tys. netto za placówkę.

Podjęcie problemu wyzysku pośredników, „na plecach których” korporacje weszły na polski rynek i zdobyły polskich klientów stanowiących najważniejszy składnik ich aktualnej wartości, jest zadaniem ambitnym, gdyż wymaga zgłębienia szeregu detali i przebicia się przez bałamutną narrację sektora bankowego. Jednak bez wysiłku włożonego w rozpoznanie i likwidację topornych lub wyrafinowanych form wyzysku postkolonialnego Polska nie wydobędzie się z pułapki „średniego rozwoju”. Przy czym określenie „średni rozwój” jest mocno na wyrost – w odniesieniu do stosunków w outsourcingu bankowym.

Jednak krytyka obecnego stanu rzeczy bez wskazania propozycji rozwiązań byłaby nieproduktywna. Toteż w imieniu moich Mocodawców, a zapewne rzeszy innych agentów sektora bankowego, chciałbym sformułować kilka postulatów.

W pierwszej kolejności uważamy, że proces repolonizacji banków należałoby rozpocząć nie tyle, a przynajmniej nie tylko od wydawania wielkich pieniędzy na odkupienie tego, co kiedyś często za bezcen wyprzedano, lecz od uzdrowienia, uporządkowania w oparciu o obowiązujące prawo relacji pomiędzy bankami, a ich otoczeniem, czyli polskimi małymi średnimi przedsiębiorstwami.

Należy jasno określić cel. Celem wszystkich działań powinno być zapewnienie, aby relacje pomiędzy bankami a polskimi pośrednikami były co najmniej tak dobre jak w krajach pochodzenia właścicieli kapitału. Banki, także te zagraniczne, tym bardziej będą polskie, im bardziej będą szanowały polskich klientów i podwykonawców.

Podkreślam, nie chodzi o żadne przywileje dla pośredników, ale o przestrzeganie elementarnych standardów. To już byłby ogromny postęp.

Jednocześnie konieczny jest reset mentalny i kadrowy w instytucjach. Chodzi między innymi o to, aby właściwie zorganizowany, niezależny w dobrym tego słowa znaczeniu, nadzór bankowy nie miał żadnych wątpliwości, że do jego zadań należy:

- a) ocena umów agencyjnych na podstawie, których banki zlecają przedsiębiorcom wykonywanie czynności bankowych pod kątem oceny, czy umowy te zgodne są z obowiązującym prawem i zasadami współżycia społecznego (uczciwości kupieckiej). Jak wynika z treści mojej korespondencji z KNF treść obecnie obowiązujących przepisów nie jest dla organów nadzoru dostatecznie jasna w tym zakresie, co może dziwić, ale niestety jest faktem. W tym kontekście można by również rozważyć upoważnienie KNF (lub innego nadzorcy) do wydawania ogólnych warunków umów agencyjnych w outsourcingu bankowym. Ogólne warunki umów zapewniałyby respektowanie minimum przestrzegania praw agenta, np. prawa do świadczenia karencyjnego w przypadku obowiązywania zakazu działalności konkurencyjnej po wygaśnięciu umowy oraz prawa do wynagrodzenia.

Prawo do wynagrodzenia jest bardzo często naruszane poprzez zapisy umów agencyjnych, które upoważniają silniejszą stronę, czyli bank, do jednostronnej i dowolnej zmiany zasad wynagradzania w trakcie wykonywania umowy.

(b) Czuwanie nad tworzeniem rezerw na wypłatę świadczeń wyrównawczych. W praktyce brak rezerw powoduje, że wypłata świadczenia w nawet najbardziej oczywistej sytuacji jest dla banku lub innej instytucji finansowej problemem z tego prostego powodu, że wydatki na ten cel powinny być zaplanowane. Obecna patologiczna praktyka tolerowania braku tworzenia rezerw na wypłatę świadczeń wyrównawczych powoduje, że menadżerowie nie są w stanie wytłumaczyć swoim zagranicznym zwierzchnikom potrzeby wypłaty świadczeń. Dodatkowym argumentem przeciwko wypłacie świadczeń jest, o czym była już mowa, praktyka wieloletnich, drogich procesów, na które agentów nie stać. Powszechne jest rozumowanie: „agent nas nie pozwie, bo nie ma na opłatę, a sądy niechętnie zwalniają od konieczności wniesienia opłaty. Nawet jeżeli jakimś cudem uda mu się złożyć i opłacić pozew, to proces będzie trwał lata. W najgorszym wypadku jednemu na dziesięciu agentów zapłacimy po kilku latach połowę, bez odsetek. Tak to działa. A wystarczyłoby, żeby KNF uważniej przyjrzał się poziomowi rezerw i już bank miałby odpowiednią motywację, aby sprawę załatwić w bardziej cywilizowany sposób.

c) Czuwanie nad tym, aby KNF lub jego następca nie wydawał zgody na akwizycję kolejnych banków lub pakietów akcji tym bankom, które nie przestrzegają cywilizowanych standardów współpracy z krajowymi podwykonawcami. Przykład z ostatniej chwili. Bank BGŻ BNP Paribas S.A. stara się o przejęcie Raiffeisen Bank Polska S.A. Niezależnie od tego instytucje państwowe powinny zadbać o to, aby kwestia przestrzegania cywilizowanych relacji banku z jego agentami była brana pod uwagę przy wszelkiego rodzaju przetargach organizowanych przez instytucje państwowe.

Wojna
Jednocześnie należałoby się zastanowić nad uregulowaniem w przyszłości w Kodeksie cywilnym lub innej ustawie całościowo lub przynajmniej częściowo problematyki umów sieciowych funkcjonujących pod różnymi mylącymi nazwami, np. umów o współpracę, czy umów franczyzowych.

Dobłą zmianą byłoby wprowadzenie (wzorem Francji czy USA) zasady ujawniania przez organizatora sieci szczegółowych założeń jej funkcjonowania (tzw. disclosure) wraz z surową odpowiedzialnością cywilną i karną za podawanie fałszywych informacji lub zapewnień dotyczących rozwoju sieci (w USA jest to przestępstwo federalne). Dzięki temu bezkosztowemu zabiegowi skłonność do nadużyć w tego rodzaju przedsięwzięciach, a jest to plaga, znacząco zmniejszyłaby

się. Pomysłów jest wiele, ale warunkiem ich realizacji jest, jak zwykle, właściwa diagnoza oraz wola polityczna dokonania dobrych zmian.

Agenci banku, w imieniu których występuję (w nawiasie ilość lat pracy dla banku):

