

Sygn. akt IV P 145/19

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 lutego 2020 r.

Sąd Rejonowy w Krośnie IV Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

w składzie:

Przewodniczący:	Sędzia Sądu Rejonowego Mariusz Szwałd
Ławnicy:	Andrzej Kozik, Anna Twaróg
Protokolant:	Dorota Korzec

po rozpoznaniu w dniu 4 lutego 2020 r. w Krośnie

na rozprawie

sprawy z powództwa **B. C.**

przeciwko (...) **w (...)**

o zapłatę

I zasądza od pozwanego (...) w (...) na rzecz powódki B. C. kwotę 6 750 zł (słownie: sześć tysięcy siedemset pięćdziesiąt złotych) z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 3 czerwca 2019r. do dnia zapłaty – tytułem odszkodowania w związku z rozwiązaniem umowy o pracę

II zasądza od pozwanego (...) w (...) na rzecz powódki B. C. kwotę 360 zł (słownie: trzysta sześćdziesiąt złotych) – tytułem zwrotu kosztów procesu

III nakazuje Skarbowi Państwa – Kasa Sądu Rejonowego w Krośnie ściągnąć od pozwanego (...) w (...) kwotę 250 zł (słownie: dwieście pięćdziesiąt złotych) – tytułem opłaty od pozwu, której powódka nie miała obowiązku uiścić.

Andrzej Kozik Sędzia Sądu Rejonowego Mariusz Szwałd Anna Twaróg

Sygn. akt IV P 145/19

## UZASADNIENIE

**wyroku z dnia 4 lutego 2020 roku**

Powódka B. C. w pozwie przeciwko pozwanemu (...) w (...) wniosła o zasądzenie od pozwanego kwoty 6750 zł z ustawowymi odsetkami od dnia doręczenia pozwanemu odpisu pozwu do dnia zapłaty tytułem odszkodowania za nieuzasadnione i niezgodne z prawem wypowiedzenie umowy o pracę z powodu pozorności przyczyny.

Powódka wniosła o zasądzenie od pozwanego zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych w dwukrotnej wysokości.

W odpowiedzi na pozew pozwany (...) w (...) wniósł o oddalenie powództwa w całości, albowiem pozwany miał podstawy przyjąć, że praca powódki nie pozwoli na osiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych. Powódka nie wykonywała tylu telefonów do klientów ile deklarowała. W ocenie pozwanego brak realizacji planu sprzedaży wynikał z zawinionego działania powódki.

Pozwany wniósł o zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego zwrotu kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

***Bezspornym jest, że ewentualnie należne odszkodowanie dla powódki stanowi kwotę 6750 zł.***

***Sąd ustalił i zważył, co następuje :***

Na podstawie umowy o pracę z dnia (...) 2010 r. powódka została zatrudniona w (...) w (...) na okres próbny do (...) lutego 2011 r. na stanowisku sprzedawcy produktów ubezpieczeniowych.

Na podstawie umowy o pracę z dnia (...) 2011 r. powódka została zatrudniona w (...) w (...) na czas określony na tych samych warunkach. Umowa o pracę została przedłużona do (...) lutego 2015r.

Na podstawie umowy o pracę z (...) lutego 2015 r. powódka została zatrudniona w (...) w (...) na czas nieokreślony na tych samych warunkach pracy.

Z dniem (...) maja 2015 r. nastąpiło przejście zakładu pracy na (...) w (...).

W piśmie z dnia (...) kwietnia 2019 r. pozwany (...) w (...) zawarł oświadczenie o rozwiązaniu z powódką B. C. umowy o pracę z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, który upłynął (...) lipca 2019 r. z powodu nienależytego wykonywania obowiązków pracowniczych.

W uzasadnieniu pisma pozwany wskazał, że pracownik obowiązany jest wykonywać pracę sumiennie i starannie oraz stosować się do poleceń przełożonych, które dotyczą pracy. B. C. nie realizowała targetów sprzedażowych. Obecny target sprzedażowy wynosi minimum 18 sztuk nowych polis dla (...) i 10 000 zł przypisu miesięcznie. Poziom sprzedaży świadczy o braku dbałości, staranności i uwagi w wykonywaniu obowiązków przez pracownika.

Wyniki B. C. z ostatniego roku:

kwiecień 2018r. 69,57% 16 108,62% (...)

maj 2018r. 52,17% 12 87,01% (...)

czerwiec 2018r. 56,52% 13 90,98% (...)

lipiec 2018r. 56,52% 13 81,04% (...)

sierpień 2018r. 44,44% 8 64,64% (...)

wrzesień 2018r. 72,22% 13 92,27% (...)

październik 2018r. 77,78% 14 91,00% (...)

listopad 2018r. 72,22% 13 83,74% (...)

grudzień 2018r. 94,44% 17 100,01% (...)

styczeń 2019r. 94,44% 17 96,29% (...)

luty 2019r. 105,56% 19 109,40% (...)

marzec 2019r. 72,22% 13 80,40%(...)

Powyżej średnia z ilości polis 14 sztuk, średnia z przypisu 9045 zł.

B. C. nie pozyskiwała również kontaktów w ilości zgodnej z umową. Średnio pozyskiwała na poziomie 14 kontaktów na miesiąc.

Zaniedbania oraz brak poprawy spowodowały utratę zaufania pracodawcy do rzetelności wykonywanych B. C. obowiązków pracowniczych, jak również naraziły firmę na straty finansowe.

**Dowód** : akta osobowe powódki

Kierownik regionalny P. M. (1) wręczył powódce oświadczenie pracodawcy o rozwiązaniu z powódką umowy o pracę. Powódka była zdziwiona tym wypowiedzeniem, bowiem do tej pory służyła poradami i informacjami dla innych osób. Nigdy nie zwracano powódce uwagi, że nie ma dobrych wyników sprzedażowych. Kierownik P. M. jeżeli przyjeżdżał, to mówił: "do B. nie idę, bo wiadomo, że ma wszystko dobrze".

J. B. (1) weryfikował pozyskiwane przez powódkę nowe polisy oraz ich wartość. Weryfikując polisy opierał się na raportach tygodniowych powódki, także i w tym zakresie w jakim powódka określała daną polisę jako nową, a daną polisę jako wznowioną.

Kierownicy regionalni, którzy nadzorowali pracę powódki, nie mieli zastrzeżeń do jej pracy. Powódka była postrzegana bardzo pozytywnie i zawsze była chwalona.

Na P. pozyskiwaniem klientów zajmowały się trzy osoby, przy czym do 2017r. były to cztery osoby. Na ich tle powódka była osobą wyróżniającą się. Na tle pracowników całego regionu (...)powódka była w gronie 50% pracowników, które były lepiej oceniane.

B. Ł. (1) przyjmowała raporty od dwóch osób, tj. z oddziału w R. oraz od powódki z oddziału w K.. Pracownikowi oddziału w R. - tj. M. M., szło zdecydowanie gorzej, aniżeli powódce.

Powódka nie zaniedbywała swoich obowiązków. Pozyskiwała nowych klientów, wznawiała umowy z dotychczasowymi. Rozbijała w zestawieniach liczbę polis na nowe oraz wznowione.

Do zakresu obowiązków powódki nie należało pozyskiwanie kontaktów. Powódka obowiązek pozyskiwania kontaktów miała w ramach umowy zlecenia, podobnie jak i wykonywanie telefonów. Pozyskiwanie kontaktów różniło się od pozyskiwania klientów, bowiem w tym pierwszym wypadku chodziło o zadzwonienie do jakiejś osoby, albo odwiedzenie jej w miejscu pobytu z zapytaniem kiedy np. kończy się polisa ubezpieczeniowa, czy czegoś nie potrzebuje z zakresu ubezpieczeń, a następnie wciągnięcie takiej osoby na specjalną listę. Natomiast pozyskiwanie klientów to zwarcie z klientem umowy.

Powódka wpisywała większą liczbę połączeń telefonicznych do klientów, niż w rzeczywistości wykonywała, jednakże było to za namową kierownika P. M.. Ten tłumaczył to potrzebą matematycznego rozliczenia.

Powódka nie realizowała 100% planu, co było wiadomym jej przełożonym, bowiem mieli oni świadomość na jakim terenie działała powódka oraz to, że jest na nim sama. Dlatego właśnie stawiali powódkę za wzór.

Nigdzie nie było określone kiedy pracownicy mieli do czynienia z nową polisą, a kiedy ze wznowieniem dotychczasowej. Na przykład - jeżeli zmarł właściciel domu, który miał polisę na siebie dotyczącą tego domu, to jeżeli dom ten ubezpieczyła na przykład jego żona czy wnuk, to powódka uważała - podobnie jak inni przedstawiciele, że

mają do czynienia z nową polisą. Problem ten powstał około dwa miesiące przed wypowiedzeniem powódce umowy o pracę. Pani z centrali wytłumaczyła powódce, że jeżeli polisa dotyczy tej samej nieruchomości, to zawsze będzie traktowane ubezpieczenie jako wznowienie choćby ubezpieczył ją nabywca tej nieruchomości.

Od kwietnia 2018 r. do marca 2019 r. :

A. B. realizował 93% sprzedaży polis i 100,75 % wolumenu wartości celu.

K. J. (1) 78,75 % sprzedaży polis i 82,75 % wolumenu wartości celu.

R. S. 87,83 % sprzedaży polis i 96,32% wolumenu wartości celu.

M. C. 99,16 % sprzedaży polis i 99,08 % wolumenu wartości celu.

B. C. 77,66 % sprzedaży polis i 90,91 % wolumenu wartości celu.

O. B. 71,75 % sprzedaży polis i 102,25 % wolumenu wartości celu.

J. K. 74,58 % sprzedaży polis i 126,75 % wolumenu wartości celu.

D. D. 77,25 % sprzedaży polis i 96,83 % wolumenu wartości celu.

D. B. 108,99 % sprzedaży polis i 107,83 % wolumenu wartości celu.

Ł. G. (1) 69 % sprzedaży polis i 92,33 % wolumenu wartości celu.

E. Ś. 98,58 % sprzedaży polis i 122,9% wolumenu wartości celu.

**Dowód** : zeznania świadków : B. Ł. (00:08:18-00:10:00, 00:13:00-00:16:00, 00:17:36-00:19:00), J. B. (00:30:00-00:32:30, 00:34:50-00:40:00), zeznania powódki (00:05:48-00:09:00, 00:16:01-00:18:30, 00:19:23-00:29:00), korespondencja mailowa k. 8-20, zestawienie pracowników regionu k.86-98,

Sąd dał wiarę zeznaniom świadków oraz powódce, bowiem są spójne, jednolite i wzajemnie się uzupełniają.

Sąd dał wiarę dowodom z dokumentów, których wiarygodność nie budzi wątpliwości, a strony im nie zaprzeczyły.

Artykuł 45 § 1 k.p. stanowi, iż w razie ustalenia, że wypowiedzenie umowy o pracę zawartej na czas nie określony jest nieuzasadnione lub narusza przepisy o wypowiedzaniu umów o pracę, sąd pracy - stosownie do żądania pracownika - orzeka o bezskuteczności wypowiedzenia, a jeżeli umowa uległa już rozwiązaniu - o przywróceniu pracownika do pracy na poprzednich warunkach albo o odszkodowaniu.

Pracodawca ma w oświadczeniu o wypowiedzeniu umowy o pracę obowiązek wskazania przyczyny uzasadniającej wypowiedzenie. Niewykonanie tego obowiązku jest naruszeniem przepisów o wypowiedzaniu umów o pracę w rozumieniu art. 45 § 1 k.p. Zasadność wypowiedzenia - w razie odwołania się pracownika - podlega kontroli sądu pracy. Sąd pracy ocenia, czy konkretne wypowiedzenie było uzasadnione. Sąd przy tym bierze pod uwagę słuszny interes pracodawcy i pracownika w powiązaniu z celem i istotą stosunku pracy, a w szczególności z określonymi w kodeksie pracy obowiązkami stron stosunku pracy.

W przedmiotowej sprawie pozwany zarzucił powódce nierealizowanie targetów sprzedażowych oraz tego, że nie pozyskiwała kontaktów w ilości zgodnej z umową. Poziom sprzedaży powódki, według jej pracodawcy, miał świadczyć o braku dbałości, staranności i uwagi w wykonywaniu obowiązków. Zaniedbania oraz brak poprawy spowodowały utratę zaufania pracodawcy do rzetelności wykonywanych B. C. obowiązków pracowniczych, jak również naraziły firmę na straty finansowe.

Taka przyczyna z istoty swojej jest nieprawdziwa. Samo bowiem nierealizowanie targetów nie świadczy o braku dbałości, staranności i uwagi w wykonywaniu obowiązków przez pracownika. Nie zrealizowanie przez pracownika wskazanego mu przez pracodawcę celu sprzedażowego może być efektem wielu czynników.

Taki zarzut jest możliwy, ale w takiej sytuacji pracodawca musi wykazać brak dbałości pracownika w wykonywaniu obowiązków służbowych przez nierealizowanie celów oraz związek przyczynowy pomiędzy brakiem dbałości a niezrealizowaniem celów sprzedażowych.

W sprawie z żadnego dowodu nie wynika jednak brak dbałości, staranności i uwagi w wykonywaniu przez powódkę jej obowiązków służbowych. Dalej idąc, nierealizowanie przez powódkę celów sprzedażowych, nie wynika z braku jej dbałości i staranności. Przeciwnie w procesie ustalono, że powódka była dobrym pracownikiem, chwalonym za dobre wyniki.

Wypowiedzenie złożone powódce ma walor zbyt ogólnie sformułowanego.

W trakcie procesu pozwany próbował wykazać dodatkowo podawanie przez powódkę nieprawdziwych informacji odnośnie liczby sprzedanych polis czy sporządzania nierzetelnych sprawozdań z połączeń telefonicznych do klientów. Okoliczności te nie były zawarte były w piśmie rozwiązującym z powódką umowę o pracę i z tego względu nie mogły one być wzięte pod uwagę przez sąd i poddawane jego ocenie.

Ponadto powódka wyjaśniła te kwestie, wskazując, że jej obowiązek przeprowadzania rozmów telefonicznych wynikał z umowy zlecenia a nie umowy o pracę, natomiast o kwalifikowaniu polisy jako jej przedłużenia np. w przypadku śmierci właściciela, dowiedziała się niedługo przez zwolnieniem z pracy.

Ostatecznie wskazać należy, że podane powódce przez pracodawcę przyczyny wypowiedzenia umowy o pracę były nierzeczywiste.

Sąd porównał wyniki pracy powódki z wynikami pracy pracowników zatrudnionych w regionie (...). Z zestawienia tego wynika, że powódka realizowała 77,66 % ilości sprzedaży polis oraz 90,91 % wolumenu wartości celu, a np. K. J. (1) realizowała 78,75 % sprzedaży polis oraz 82,75 % wartości polis. Zatem K. J. sprzedaż miała porównywalną do powódki, jednakże wartość sprzedanych polis była na poziomie niższym, aniżeli miała powódka. Mimo to K. J. zachowała zatrudnienie. Podobnie przedstawiała się sytuacja Ł. G. (1), który realizował 69 % sprzedaży polis, a więc widocznie mniej aniżeli powódka oraz 92,33 % wartości polis. Zatem porównywalnie do powódki. Ł. G. zachował zatrudnienie.

To wszystko oznacza, że wypowiedzenie powódce umowy o pracę było nieuzasadnione.

Mając powyższe na uwadze sąd zasądził od pozwanego na rzecz powódki kwotę 6 750 zł z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 3 czerwca 2019 r. , tj. od dnia doręczenia pozwanemu odpisu pozwu do dnia zapłaty tytułem odszkodowania w związku z rozwiązaniem umowy o pracę.

O kosztach sąd orzekł na podstawie art. 98 k.p.c. oraz na mocy § 9 ust. 1 pkt 1 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015r. w sprawie opłat za czynności adwokackie /Dz. U. z 2015 r. poz. 1800 ze zm./ i zasądził od pozwanego na rzecz powódki kwotę 360 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, stanowiącą dwukrotną stawkę minimalną.

Zgodnie z art. 96 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 758 z późn. zm.) nie mają obowiązku uiszczenia kosztów sądowych pracownik wnoszący powództwo lub strona wnosząca odwołanie do sądu pracy i ubezpieczeń społecznych, z zastrzeżeniem art. 35 i 36. Natomiast z godnie z art. 113 ust. 1 w/w ustawy kosztami sądowymi, których strona nie miała obowiązku uiścić lub których nie miał obowiązku uiścić kurator albo prokurator, sąd w orzeczeniu kończącym sprawę w instancji obciąża przeciwnika, jeżeli istnieją do tego podstawy, przy odpowiednim zastosowaniu zasad obowiązujących przy zwrocie kosztów procesu. Zgodnie z tym na podstawie ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych Sąd nakazał Skarbowi Państwa –

Kasa Sądu Rejonowego w Krośnie ściągnąć od pozwanego kwotę 250 zł tytułem opłaty od pozwu, której powódka nie miała obowiązku uiścić.

Sędzia Sądu Rejonowego

Mariusz Szwałt