

**ANEKS**  
**DO UMOWY AGENCYPNEJ NR 9003548184 Z DNIA 2004-10-18 dalej „Umowa”**

zawarty w dniu 14/09/2021 w Warszawie, pomiędzy;

**Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Postępu 15B, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 000010623, kapitał zakładowy 236.509.000 PLN w pełni opłacony, NIP 526-23-49-108, posiadającą status dużego przedsiębiorcy w rozumieniu art. 4 pkt 6) ustawy z dnia 8 marca 2013 roku o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (Dz. U. z 2019 r. poz. 118 z późn. zm.), należąca do Grupy Generali, figurująca w Rejestrze Grup Ubezpieczeniowych prowadzonym przez IVASS, w imieniu której działają na podstawie posiadanego pełnomocnictwa:

Pełnomocnik- Łukasz Borys  
Pełnomocnik- Michał Bogusz

zwaną dalej **Generali** lub **Generali T.U. S.A.** lub **Towarzystwo**

a **EWA FREJUS CENTRUM UBEZPIECZEŃ**

z siedzibą w 64-980 Trzcianka ul. Prosta 4 /

NIP: 7631015090

zwaną/zwanym dalej **Agentem**  
zwanymi dalej łącznie **Stronami**, a każdy z osobna **Stroną**

***W związku z połączeniem spółek: Generali T.U. S.A. (spółka przejmująca) z Concordia Polska T.U. S.A. (spółka przejmowana), które nastąpiło w dniu 30 lipca 2021 r. na podstawie art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych (dalej: Połączenie), w wyniku czego z chwilą Połączenia Generali T.U. S.A. wstąpiło we wszystkie prawa i obowiązki Concordia Polska T.U. S.A., Strony postanawiają zawrzeć niniejszy aneks (dalej: Aneks), który ma na celu włączenie do Umowy produktów ubezpieczeniowych oferowanych dotychczas przez Concordia Polska T.U. S.A., które od dnia Połączenia są produktami Generali występującymi pod marką „Generali Agro”. W związku z powyższym Strony zawierają niniejszy Aneks do łączącej ich Umowy o poniższej treści. Wraz z zawarciem niniejszego Aneksu Umowa Generali staje się jedyną obowiązującą umową agencyjną dla połączonych spółek z uwzględnieniem postanowień §5 niniejszego Aneksu.***

#### **§1**

Niniejszym Strony zgodnie postanawiają zaktualizować dotychczasowy Załącznik 1 (Pełnomocnictwo), który przyjmuje brzmienie zgodne z Załącznikiem nr 1 do niniejszego Aneksu.

#### **§2**

Niniejszym Strony zgodnie postanawiają, wprowadzić Załącznik prowizyjny nr 2B do Umowy – OWU Generali Agro, który otrzymuje brzmienie zgodne z Załącznikiem nr 2 do niniejszego Aneksu.

#### **§3**

Niniejszym Strony postanawiają wprowadzić do Umowy wykaz przepisów wewnętrznych dla ubezpieczeń OWU Generali Agro: Załącznik nr 4B – OWU Generali Agro, który otrzymuje brzmienie zgodne z Załącznikiem nr 3 do niniejszego Aneksu.

#### **§4**

**1. Strony dokonują aktualizacji §1 Umowy nadając mu następujące brzmienie:**

#### **„Definicje**

##### **§ 1**

**API** – interfejs programistyczny aplikacji, umożliwiający łączenie się i komunikację pomiędzy kanałami udostępniania Agenta i Generali, w celu udostępnienia informacji o produkcie ubezpieczeniowym, składce a także w celu zawarcia umowy ubezpieczenia Generali.

**Dokument księgowy** – dokument, który zgodnie z właściwymi przepisami podatkowymi powinien być wystawiony w celu udokumentowania usług wykonywanych przez Agenta.

**Inkaso** – wpływ składki lub jej raty z tytułu zawartej umowy ubezpieczenia, płatnej na początku umowy ubezpieczenia lub z góry w ustalonych okresach (np. miesięcznie, kwartalnie, półrocznie, rocznie).

**Klient** – ubezpieczający, ubezpieczony lub poszukujący ochrony ubezpieczeniowej, zleceniodawca gwarancji ubezpieczeniowej.

**OWU Generali** – obowiązujące ogólne lub szczególne warunki ubezpieczeń, zatwierdzone przez Zarząd Generali opatrzone znakiem towarowym Generali.

**OWU Proama** – obowiązujące ogólne lub szczególne warunki ubezpieczeń, zatwierdzone przez Zarząd Generali, opatrzone znakiem towarowym Proama.

**OWU Generali Agro** – obowiązujące ogólne lub szczególne warunki ubezpieczeń, zatwierdzone przez Zarząd Generali, opatrzone znakiem towarowym Generali Agro.

**Portal** – system informatyczny Generali udostępniony Agentowi, zgodnie z Załącznikiem nr 3 do Umowy, służący zawieraniu umów ubezpieczenia wskazanych w Załączniku prowizyjnym: nr 2 – OWU Generali /nr 2A – OWU Proama / nr 2B – OWU Generali Agro (w zależności od tego, co do których ubezpieczeń Strony zawrą załącznik prowizyjny i co do których Agentowi przez Generali zostanie udzielone pełnomocnictwo do dystrybucji ubezpieczeń), uwzględniający również część informacyjną, w której publikowane będą dokumenty księgowe, przepisy wewnętrzne, obowiązujące Agenta lub zmiany Umowy, dokonywane zgodnie z postanowieniami § 13 Umowy lub aplikacja „Mikado” umożliwiająca m.in. szkolenia zawodowe; przez system informatyczny rozumie się także system zewnętrzny, który łączy się z systemem Generali na zasadzie usług sieciowych (web service).

**Współpracownik** – osoba fizyczna wykonująca czynności agencyjne, spełniająca wymogi określone w art. 19 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (dalej Ustawa), działająca na podstawie pisemnego upoważnienia w imieniu Agenta, wpisana do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych jako osoba, przy pomocy, której Agent wykonuje czynności agencyjne na rzecz Generali.

**Wynagrodzenie prowizyjne** – wynagrodzenie Agenta należne mu zgodnie z: Załącznikiem prowizyjnym nr 2 do Umowy – OWU Generali/Załącznikiem prowizyjnym 2A do Umowy – OWU Proama/Załącznikiem prowizyjnym 2B do Umowy – OWU Generali Agro (w zależności od tego, co do których ubezpieczeń Strony zawrą załącznik prowizyjny), obejmujące w szczególności Prowizję lub Premię. Wynagrodzenie prowizyjne jest zawsze kwotą brutto, tj. uwzględnia już ewentualną kwotę należnego podatku od towarów i usług (VAT).”

## **2. Strony dokonują aktualizacji §3 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:**

### **„Przedmiot Umowy**

#### **§ 3**

1. Generali powierza, a Agent zobowiązuje się do wykonywania, w ramach prowadzonej działalności agencyjnej, czynności dystrybucji ubezpieczeń w imieniu i na rzecz Generali (dalej „czynności agencyjne”), na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, w granicach pełnomocnictwa udzielonego wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do Umowy i wyłącznie w odniesieniu do umów ubezpieczenia, co do których Strony zawarły Załącznik prowizyjny do Umowy (odpowiednio: Załącznik prowizyjny nr 2 do Umowy – OWU Generali/Załącznik prowizyjny 2A do Umowy – OWU Proama/Załącznik prowizyjny 2B do Umowy – OWU Generali Agro).
2. Agent może wykonywać Umowę samodzielnie lub przy pomocy Współpracowników.
3. Za działania lub zaniechania Współpracowników Agent odpowiada jak za swoje własne.”

## **3. Strony dokonują aktualizacji §4 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:**

### **„Obowiązki Agenta**

#### **§ 4**

1. Agent wykonując dystrybucję ubezpieczeń, postępuje uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem Klientów.
2. Agent zobowiązany jest do wykonywania czynności agencyjnych w zakresie czynności faktycznych lub prawnych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia z Generali oraz zawierania umów ubezpieczenia, w tym do zapewnienia prawidłowego wykonywania tych umów, w ramach czego zobowiązuje się w szczególności do:
  - 1) doradzania, proponowania lub wykonywania innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych;
  - 2) zawierania umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń;
  - 3) informowania Klientów o rodzajach umów ubezpieczenia, proponowanych przez Generali (dalej również „**produkt**”), przy zawarciu których Agent może pośredniczyć, zgodnie z treścią Umowy;
  - 4) rzetelnego udzielania Klientom zrozumiałych wyjaśnień na temat oferowanych produktów, w szczególności o charakterze i konstrukcji danego produktu, w tym opłat o ile takie występują;
  - 5) oferowania Klientom produktów adekwatnych do ich wymagań i potrzeb, w szczególności do indywidualnej sytuacji danego Klienta poprzez określenie przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, na podstawie uzyskanych od Klienta informacji, wymagań i potrzeb tego klienta oraz podania mu w zrozumiałej formie obiektywnych informacji o umowie ubezpieczenia lub umowie gwarancji ubezpieczeniowej, w celu umożliwienia mu podjęcia świadomej decyzji;
  - 6) doręczania Klientom obowiązujących warunków ubezpieczenia – odpowiednio: OWU Generali/OWU Proama/OWU Generali Agro przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub innych dokumentów wymaganych przepisami wewnętrznymi Generali;

- 7) doręczania ubezpieczającym dokumentów potwierdzających zawarcie umowy ubezpieczenia;
  - 8) wykonywania obowiązków informacyjnych określonych w art. 22 Ustawy, w szczególności okazywania Klientom pełnomocnictwa udzielonego przez Generali przy dokonywaniu pierwszych czynności agencyjnych oraz na każde żądanie Klientów oraz informowania o charakterze wynagrodzenia otrzymywanego w związku z proponowanym zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej;
  - 9) w przypadku: zawiadomień i oświadczeń ubezpieczających lub ubezpieczonych, jak również innych osób uprawnionych w ramach umowy ubezpieczenia, składanych zgodnie z przepisami ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej lub aktów prawnych zastępujących przedmiotową ustawę w związku z zawartą umową ubezpieczenia, w tym stanowiących reklamację w rozumieniu ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym, do przekazywania oświadczeń, w szczególności reklamacji lub oświadczeń w zakresie przetwarzania danych osobowych, zgodnie z przepisami wewnętrznymi Generali;
  - 10) Niezależnie od postanowień pkt 9), w przypadku, gdy w odniesieniu do danego rodzaju zawiadomień i oświadczeń wprowadzono postanowienia szczególne w drodze przepisów wewnętrznych Generali, w takim przypadku zastosowanie znajdują postanowienia tych przepisów;
  - 11) w przypadku korzystania przez Agenta z chmury obliczeniowej publicznej lub hybrydowej w rozumieniu Komunikatu Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącego przetwarzania przez podmioty nadzorowane informacji w chmurze obliczeniowej publicznej lub hybrydowej („chmura obliczeniowa”) z dnia 23 stycznia 2020 r. („Komunikat”) - Agent jest zobowiązany działać zgodnie z Komunikatem oraz powiadomić o tym fakcie Generali nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem korzystania z chmury obliczeniowej.
3. Agent jest zobowiązany do wykonywania innych czynności przygotowawczych niezbędnych do zawarcia umowy ubezpieczenia, w tym do posługiwania się wyłącznie formularzami lub dokumentami, przekazanymi przez Generali i przesyłania ich do Generali niezwłocznie po podpisaniu przez Klienta, zgodnie z przepisami wewnętrznymi Generali, w tym z uwzględnieniem następujących zasad:
- 1) Przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, Agent przeprowadza analizę potrzeb Klienta (APK), w celu zaproponowania umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej zgodnej z wymaganiami i potrzebami Klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej lub ochrony gwarancyjnej, którą zobowiązany jest udokumentować;
  - 2) Niezależnie od obowiązku określonego w § 4 ust. 2 pkt 6) Umowy, Agent przekazuje Klientowi informacje o proponowanym produkcie ubezpieczeniowym przed zawarciem umowy ubezpieczenia w postaci ustandaryzowanego dokumentu – Karty produktu (KP) przekazanej przez Generali, z wyłączeniem umowy ubezpieczenia dużych ryzyk lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej;
  - 3) Przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, Agent zobowiązany jest do wpisania do systemu prawidłowych danych teleadresowych Klienta, w szczególności adresu poczty elektronicznej i numeru telefonu kontaktowego, jak również poinformowania o administratorze danych osobowych oraz zebrania oświadczeń Klienta w zakresie przetwarzania jego danych osobowych;
  - 4) Agent zobowiązany jest do wystawienia polisy, potwierdzającej jej zawarcie oraz umieszczenia w Portalu skanu polisy podpisanej przez Klienta. Szczegółowe kwestie w tym zakresie mogą być regulowane przez właściwe przepisy wewnętrzne Generali mające zastosowanie do danego rodzaju ubezpieczenia.
4. Agent wykonuje czynności związane z przygotowaniem i przekazywaniem dokumentacji w zakresie umów gwarancji ubezpieczeniowych, zgodnie z przepisami wewnętrznymi Generali.
5. W przypadku umów ubezpieczenia zawieranych przez Agenta z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość, Strony ustalą odrębne procesy zawierania umów ubezpieczenia i Wynagrodzenia prowizyjnego z tego tytułu. Umowa nie obejmuje obowiązków związanych z zawieraniem przez Agenta umów ubezpieczenia z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość.
6. W przypadku uzyskania od Generali zgody na uruchomienie API, Agent ponosi odpowiedzialność za szkody powstałe w związku z wykonywaniem czynności, prac lub usług informatycznych przez swojego podwykonawcę jak za swoje czynności, w zakresie funkcjonowania systemu informatycznego przeznaczonego do zawierania umów ubezpieczenia, także na odległość. Przez podwykonawcę, na potrzeby interpretacji Umowy, należy rozumieć osobę fizyczną niebędącą pracownikiem lub Współpracownikiem Agenta, osobę prawną, bądź jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, a prowadzącą działalność gospodarczą, której Agent powierzył wykonanie określonych czynności, prac lub usług na swoją rzecz i w swoim imieniu jako profesjonalistę.”

#### 4. Strony dokonują aktualizacji §6 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:

##### „§6

1. Agent zobowiązuje się do wykonywania Umowy zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, jak również z przepisami wewnętrznymi Generali.
2. Agent wykonywać będzie powierzone mu czynności z należytą starannością, wymaganą do ochrony i zabezpieczenia interesów Generali (w tym zobowiązuje się informować Generali o podejrzanych przypadkach nieprawidłowości związanych z zawieraniem umów ubezpieczenia).
3. Agent oświadcza, iż w celu właściwego wykonywania przedmiotu Umowy:

- 1) zapewni udział swoich kandydatów na Współpracowników w egzaminie prowadzonym przez Generali;
  - 2) zapewni Współpracownikom możliwość odbycia szkoleń produktowych organizowanych przez Generali, w tym organizowanych na wniosek Agenta oraz możliwość stałego doskonalenia umiejętności zawodowych, w szczególności poprzez odbywanie szkoleń zawodowych, określonych w art. 12 Ustawy;
  - 3) przekaże listy osób fizycznych, przy pomocy których zamierza wykonywać czynności agencyjne oraz wszystkie informacje oraz dokumenty niezbędne do zgłoszenia Agenta do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych, zgodnie ze stosownym Rozporządzeniem Ministra Finansów, które reguluje sposób składania wniosków o wpis do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych oraz zmian danych objętych tym wpisem;
  - 4) w przypadku jakichkolwiek zmian danych objętych wpisem do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych niezwłocznie poinformuje o zakresie tych zmian Generali tak, aby mogło dokonać stosownych zmian w Rejestrze Agentów Ubezpieczeniowych;
  - 5) stosować będzie elementy identyfikacji wizualnej Generali zgodnie z przepisami wewnętrznymi Generali;
  - 6) przekazywać będzie Generali wszelkie informacje, które mogą mieć wpływ na zawarcie bądź trwanie umowy ubezpieczenia, a także informować będzie o wszelkich faktach zatajenia informacji lub podania nieprawdy przez ubezpieczających przy wypełnianiu wniosków o zawarcie umowy ubezpieczenia lub też przy składaniu innych oświadczeń w związku z zawieraniem lub wykonywaniem umowy ubezpieczenia;
  - 7) zapewni udział swoich Współpracowników w innych szkoleniach niż określone w pkt. 2), spotkaniach lub konkursach prowadzonych przez Generali lub Agenta;
  - 8) zabezpieczy właściwie dokumentację, w tym formularze, związaną z realizacją Umowy przed dostępem osób trzecich.
4. Jeżeli Współpracownicy Agenta w danym okresie nie realizują progów określających liczbę lub wartość umów ubezpieczenia, zawieranych na podstawie OWU Generali/OWU Proama/OWU Generali Agro, wskazanych w przepisach wewnętrznych Generali, Generali może zażądać od Agenta cofnięcia upoważnienia danemu Współpracownikowi do działania na rzecz Generali, zgodnie z zasadami określonymi w przepisach wewnętrznych Generali. Agent jest zobowiązany spełnić żądanie w terminie 3 dni od jego otrzymania i w terminie kolejnych 3 dni powiadomić o tym Generali. W razie braku powiadomienia przyjmuje się, że Agent spełnił żądanie Generali i Generali jest uprawnione do zgłoszenia zmiany w Rejestrze Agentów Ubezpieczeniowych zmierzającej do wykreślenia Współpracownika z grona osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne w imieniu Agenta i na rzecz Generali. Na obowiązek spełnienia przez Agenta żądania cofnięcia upoważnienia nie ma wpływu fakt pośredniczenia przez danego Współpracownika przy zawarciu umowy ubezpieczenia na rachunek Generali, jeżeli do zawarcia tej umowy doszło po otrzymaniu przez Agenta żądania, o którym mowa powyżej.
5. W przypadku, gdy Agent cofnął Współpracownikowi upoważnienie do wykonywania czynności agencyjnych na rzecz Generali, Agent zobowiązany jest zawiadomić o tym fakcie Generali w terminie 3 dni od daty cofnięcia upoważnienia, celem złożenia przez Generali wniosku o zmianę w Rejestrze Agentów Ubezpieczeniowych. W przypadku, gdy Generali powzięto z innych źródeł wiadomość o zaprzestaniu przez Współpracownika wykonywania czynności agencyjnych w imieniu Agenta na skutek rozwiązania umowy łączącej Agenta i Współpracownika lub cofnięcia Współpracownikowi upoważnienia, celem zapewnienia zgodności danych dotyczących agentów ze stanem faktycznym, Generali ma prawo zgłosić odpowiednią zmianę do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych. Generali nie ponosi odpowiedzialności względem Agenta za skutki zgłoszenia zmiany, jeżeli zostało ono dokonane na podstawie:
- 1) oświadczenia Współpracownika o tym, że umowa z Agentem została rozwiązana lub cofnięte mu zostało upoważnienie do wykonywania czynności agencyjnych na rzecz Generali lub
  - 2) dokumentu albo jego kopii potwierdzającego rozwiązanie umowy Współpracownika z Agentem lub cofnięcie upoważnienia.
6. W przypadku, gdy Współpracownik działa z naruszeniem postanowień określonych w §4 ust. 1, Agent zobowiązany jest niezwłocznie po stwierdzeniu tych nieprawidłowości rozwiązać zawartą ze Współpracownikiem umowę o wykonywanie czynności agencyjnych na rzecz Generali oraz cofnąć upoważnienie i zawiadomić o tym fakcie Generali w terminie 3 dni od daty cofnięcia upoważnienia."

## 5. Strony dokonują aktualizacji §7 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:

### „Ograniczenia i działalność konkurencyjna

#### § 7

1. Agent nie jest uprawniony do:
  - 1) składania oświadczeń woli w kwestii zawierania umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz Generali w zakresie przekraczającym granice udzielonego mu pełnomocnictwa;
  - 2) wprowadzania zmian do ogólnych warunków ubezpieczenia, stanowiących podstawę zawarcia danej umowy ubezpieczenia lub do innych dokumentów niezbędnych w procesie zawierania umów, chyba że uzyska zgodę Generali (w formie pisemnej lub dokumentowej, w tym elektronicznej) na wprowadzenie postanowień odrębnych;
  - 3) zawierania umów w imieniu Klienta;
  - 4) składania oświadczeń woli w kwestii zwrotu części składki czy też jakichkolwiek zniżek nie wynikających z taryf składek przygotowanych przez Generali, jak również zmiany wysokości lub terminu płatności składki albo raty składki, określonych w umowie ubezpieczenia lub też opłacania składki na rzecz Klienta;
  - 5) wystawiania zaświadczeń o przebiegu tzw. szkodowości Klientów;

- 6) pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia lub zawierania umów ubezpieczenia na własny rachunek, w których jest ubezpieczającym lub ubezpieczonym;
  - 7) ujawniania osobom trzecim informacji dotyczących zasad Wynagrodzenia prowizyjnego z wyjątkiem sytuacji przewidzianych prawem;
  - 8) reklamowania produktów Generali w sposób wykraczający poza zakres czynności określonych w Umowie i niezgodniony z Generali, jak również opracowywania i wykorzystywania materiałów promocyjnych bez uprzedniej pisemnej zgody Generali. Agent zobowiązuje się, że nie będzie bez pisemnej zgody Generali reklamował swojej działalności w Internecie, w szczególności w serwisach internetowych i wyszukiwarkach, używając do tego celu tzw. słów kluczowych: „Proama”, „Generali”, „Generali Agro” w każdej formie gramatycznej oraz w każdym zestawieniu wyrazów w ramach słów kluczowych, a także zestawieniu słów kluczowych lub składających się na nie wyrazów z innymi wyrazami lub znakami niezależnie czy pisanymi razem czy oddzielnie. Użycie wszelkich modyfikacji słów kluczowych (w tym pisanie ich z błędami, omyłkami lub odstępami jak np. pro Ama, p’roama, G-nerali itp.), zmierzające do reklamowania własnej działalności w Internecie kosztem Generali, będzie uznane za naruszenie powyższego zobowiązania;
  - 9) doradzania Klientom w zakresie przekraczającym upoważnienie w zakresie czynności przygotowawczych związanych z zawieraniem umów ubezpieczenia;
  - 10) podejmowania działań niezgodnych z przepisami wewnętrznymi i Kodeksem postępowania Grupy Generali, obowiązującymi w Generali, przekazanymi Agentowi;
  - 11) potrącania jakichkolwiek swoich należności z Generali z wierzytelności wobec Generali.
2. Agent oświadcza, iż w przypadku, gdy wykonuje czynności agencyjne na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w zakresie tego samego działu ubezpieczeń, zgodnie z załącznikiem do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, posiada obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej lub umowę gwarancji ubezpieczeniowej w zakresie szkód powstałych z tytułu wykonywania czynności agencyjnych (OC zawodowe) i zobowiązuje się do przekazywania Generali potwierdzonej przez każdorazowego ubezpieczyciela: kopii polisy potwierdzającej zawarcie przedmiotowej umowy ubezpieczenia lub kopii umowy gwarancji, w dniu zawarcia Umowy oraz w trakcie jej trwania w zależności od okresu ubezpieczenia w ramach przedmiotowej umowy ubezpieczenia lub okresu obowiązywania umowy gwarancji, jak również do niezwłocznego poinformowania Generali o fakcie zaprzestania wykonywania czynności agencyjnych na rzecz innego zakładu ubezpieczeń w ramach tego samego działu ubezpieczeń.
  3. W przypadku zaistnienia w okresie obowiązywania Umowy po stronie Agenta obowiązku posiadania OC zawodowego, o którym mowa w ust. 2, Agent zobowiązuje się zawrzeć umowę OC zawodowego i utrzymywać ją w ciągu całego okresu, w którym obowiązek taki będzie istniał oraz przedłożyć ją Generali w terminie 7 dni od daty zawarcia umowy OC zawodowego.
  4. Agent nie może wykonywać czynności agencyjnych przed zawarciem umowy OC zawodowego, w przypadku, gdy taki ustawowy obowiązek po jego stronie istnieje.
  5. Agent zobowiązuje się do niepodejmowania w trakcie trwania Umowy i w okresie dwóch lat po jej rozwiązaniu, pośrednio lub bezpośrednio działań na rzecz rozwiązania umów ubezpieczenia zawartych z Klientami za pośrednictwem Agenta w trakcie trwania Umowy. Z tytułu powstrzymania się od działań określonych w zdaniu pierwszym, Agentowi nie przysługuje wynagrodzenie.
  6. Nie stanowi naruszenia Umowy, ani zasad uczciwej konkurencji, jeżeli Generali zawrze umowę agencyjną ze Współpracownikiem, któremu Agent cofnął upoważnienie do działania w jego imieniu i na rzecz Generali jak również, gdy Współpracownik ten będzie wykonywał czynności agencyjne w imieniu innego agenta ubezpieczeniowego na rzecz Generali.
  7. Nie stanowi naruszenia Umowy, ani zasady lojalności, jeżeli Generali wykreśli, po uprzednim wezwaniu Agenta do złożenia wniosku o wykreślenie, osobę fizyczną wykonującą czynności agencyjne, w przypadku, gdy Generali powzięło z innych źródeł informację o działaniach lub zaniechaniach osoby fizycznej, skutkujących w szczególności brakiem rękopisów, wskazanej w art. 19 ust. 1 pkt 3 Ustawy lub jeżeli odmówi wpisania do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych takiej osoby jako osoby fizycznej wykonującej czynności agencyjne w imieniu Agenta na rzecz Generali.
  8. Agent oświadcza, że przekazane mu przez Generali drobne upominki, gadżety lub graty o małej wartości zostaną wykorzystane tylko i wyłącznie w celu nawiązania i pogłębienia relacji z Klientem, promowania marki Generali/ Proama/Generali Agro.”

## 6. Strony dokonują aktualizacji §8 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:

### „Obowiązki i uprawnienia Generali

#### § 8

1. W celu realizacji Umowy Generali jest zobowiązane do:
  - 1) wypłaty w okresie obowiązywania Umowy Wynagrodzenia prowizyjnego z tytułu zawarcia umów ubezpieczenia zgodnie z warunkami określonymi we właściwym Załączniku Prowizyjnym do Umowy mającym zastosowanie do danego rodzaju umów ubezpieczenia (OWU Generali/OWU Proama/OWU Generali Agro), do dystrybucji których Agent jest upoważniony;



- 2) zapoznania Agenta z przepisami wewnętrznymi obowiązującymi w Generali mającymi zastosowanie do danego rodzaju umów ubezpieczenia (OWU Generali/ OWU Proama/OWU Generali Agro), do dystrybucji których Agent jest upoważniony, w zakresie czynności agencyjnych;
  - 3) bieżącego instruktażu w zakresie prawidłowego prowadzenia dokumentacji i ewidencji związanej z zawieraniem umów ubezpieczenia lub organizowania szkoleń w zakresie oferty Generali;
  - 4) przekazywania Agentowi niezbędnych ogólnych warunków ubezpieczeń, taryf składek, formularzy, dokumentów ubezpieczeniowych oraz innych dokumentów niezbędnych do wykonywania czynności agencyjnych;
  - 5) przekazywania Agentowi na warunkach uzgodnionych przez Strony materiałów reklamowych;
  - 6) zgłoszenia Agenta do Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych;
  - 7) umożliwienia Agentowi i jego Współpracownikom stałego doskonalenia umiejętności zawodowych, w szczególności poprzez odbywanie szkoleń zawodowych, określonych w art. 12 Ustawy.
2. Generali jest uprawnione do kontroli działalności Agenta w zakresie prawidłowego wykonywania postanowień Umowy, w szczególności w zakresie przestrzegania przepisów wewnętrznych, w tym Kodeksu postępowania Grupy Generali, obowiązujących w Generali, zweryfikowania wywiązania się Agenta lub Współpracowników z obowiązku odbywania szkoleń zawodowych, określonych w art. 12 Ustawy, jak również badania poziomu obsługi Klienta polegająca na ocenie jakości świadczonych usług przez osoby wykonujące czynności agencyjne (badanie Mystery Shopper), a Agent zobowiązany jest do niezwłocznego udostępnienia upoważnionym pracownikom Generali całej dokumentacji, związanej z realizacją Umowy.
3. Niewykonanie przez Agenta lub jego Współpracowników obowiązku odbycia szkolenia zawodowego, określonego w art. 12 Ustawy, może skutkować zablokowaniem przez Generali możliwości wykonywania czynności dystrybucyjnych związanych z pośrednictwem lub zawieraniem nowych umów ubezpieczenia. W przypadku uporczywego niewykonywania tego obowiązku przez Agenta lub jego Współpracowników, Generali jest uprawnione do rozwiązania Umowy z Agentem bez zachowania terminu wypowiedzenia lub wykreślenia Współpracownika z Rejestru Agentów Ubezpieczeniowych.
4. Generali może powierzyć Agentowi, w celu zawierania nowych umów ubezpieczenia z Klientami Generali lub wykonywania innych czynności agencyjnych, dane Klientów Generali.”

#### **7. Strony dokonują aktualizacji §9 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:**

##### **„Zasady udzielania Pełnomocnictwa oraz inkasowania i przekazywania składek § 9**

1. Generali udziela Agentowi pisemnego imiennego Pełnomocnictwa do wykonywania czynności agencyjnych, w tym pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz Generali lub ich zawierania oraz udzielania pomocy w ich administrowaniu i wykonywaniu, w zakresie w jakim jest to niezbędne do pośredniczenia w zawarciu nowej umowy ubezpieczenia na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, jak również do samodzielnego potwierdzania przyjęcia oświadczeń o dokonanych przez ubezpieczających przelewie wierzytelności (cesja), wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do Umowy. Niezależnie od powyższego Agent jest upoważniony do wykonywania czynności agencyjnych wyłącznie w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych (odpowiednio: OWU Generali/ OWU Proama/ OWU Generali Agro), co do których zawarł z Towarzystwem Załącznik prowizyjny. Zawarcie Załącznika prowizyjnego dot. danego rodzaju produktów ubezpieczeniowych (występujących pod daną marką) upoważnia Agenta do wykonywania czynności agencyjnych w odniesieniu do tych produktów.
2. Agent nie jest uprawniony do udzielania dalszych Pełnomocnictw w zakresie udzielonego mu Pełnomocnictwa.
3. Generali może odwołać udzielone Agentowi Pełnomocnictwo w każdym czasie.
4. Rozwiązanie lub wygaśnięcie Umowy powoduje wygaśnięcie udzielonego Agentowi Pełnomocnictwa i zobowiązuje Agenta do zwrotu dokumentu Pełnomocnictwa i na zasadach określonych w § 16 Umowy.
5. Agent ma prawo do inkasowania składki lub raty składki o ile wynika to z pełnomocnictwa lub Załącznika prowizyjnego lub aneksu do Umowy - w wysokości nie przekraczającej kwoty określonej w tych dokumentach z tytułu jednej umowy ubezpieczenia.
6. Agent jest zobowiązany do rozliczania się z zainkasowanej składki na zasadach i w terminach wynikających z przepisów wewnętrznych Generali mających zastosowanie do danego rodzaju ubezpieczeń (występujących pod określoną marką) lub innych dokumentów np. aneksów do Umowy – o ile takie mają zastosowanie pomiędzy Stronami.”

#### **8. Strony dokonują aktualizacji § 11 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:**

##### **„Zasady wynagradzania § 11**

Z tytułu wykonywania Umowy, Agent otrzymuje Wynagrodzenie prowizyjne, zgodnie z warunkami określonymi w Załączniku/-ach prowizyjnym/-ych do Umowy (które to Załączniki Strony w ramach niniejszej Umowy zawarły), mającymi zastosowanie do danych umów ubezpieczenia (występujących pod daną marką).”

**9. Strony dokonują aktualizacji § 17 Umowy, który otrzymuje następujące brzmienie:**

**„Postanowienia końcowe**

**§ 17**

1. Strony zobowiązane są informować się wzajemnie o każdej zmianie adresu korespondencyjnego. W razie braku takiej informacji wszelkie pisma będą kierowane na ostatni, znany adres korespondencyjny i będą uważane za doręczone skutecznie.
2. W sprawach nieuregulowanych Umową mają zastosowanie przepisy prawa polskiego, a w szczególności przepisy Kodeksu Cywilnego i Ustawy lub aktów prawnych zastępujących powyższe.
3. Strony jednocześnie zastrzegają, że w ramach niniejszej Umowy możliwe jest zawarcie załączników prowizyjnych dot. ubezpieczeń występujących pod nazwą i znakiem: Generali (Załącznik Prowizyjny 2) lub/oraz Proama (Załącznik 2A) lub/oraz Generali Agro (Załącznik 2B). Agent jest upoważniony do wykonywania czynności agencyjnych na podstawie Umowy wyłącznie w odniesieniu do umów ubezpieczenia, co do których Strony zawarły właściwy dla tych ubezpieczeń Załącznik prowizyjny. Agent obowiązuje te przepisy wewnętrzne Generali, które zgodnie z właściwym wykazem tych przepisów wewnętrznych (stanowiącym Załącznik do Umowy), mają zastosowanie do ubezpieczeń występujących pod daną nazwą i znakiem.
4. Sędem właściwym dla rozstrzygnięcia ewentualnych sporów mogących powstać między Stronami niniejszej Umowy jest Sąd właściwy dla siedziby Generali.”

**10. Strony dokonują aktualizacji wykazu Załączników do Umowy zgodnie następującym brzmieniem:**

„Załączniki:

- 1) Załącznik nr 1: Pełnomocnictwo
- 2) Załącznik nr 2: Załącznik prowizyjny – OWU Generali
- 3) Załącznik nr 2A: Załącznik prowizyjny – OWU Proama
- 4) Załącznik nr 2B: Załącznik prowizyjny – OWU Generali Agro
- 5) Załącznik nr 3: Zasady udostępnienia Portalu
- 6) Załącznik nr 4: Wykaz przepisów wewnętrznych – OWU Generali
- 7) Załącznik nr 4A: Wykaz przepisów wewnętrznych – OWU Proama
- 8) Załącznik nr 4B: Wykaz przepisów wewnętrznych – OWU Generali Agro
- 9) Załącznik nr 5A: Umowa powierzenia przetwarzania danych osobowych”

**§5**

1. Agent zobowiązany jest do zaprzestania wykorzystywania/posługiwania się w jakikolwiek sposób, bez względu na postać i formę, w tym jako samodzielne słowo/wyrażenie lub jako element jakiegokolwiek wyrażenia, znaku towarowego, logo, logotypu, nazwy: Concordia. W szczególności zobowiązanie to obejmuje zakaz posługiwania się przez Agentą znakami towarowymi: Concordia ubezpieczenia, Concordia Polska, Concordia Capital.
2. Powyższe zakazy i zobowiązania obowiązują bez względu na istniejące ewentualne porozumienia lub umowy zawarte przez Agentą. Jeżeli powyższe zakazy i zobowiązania stoją w sprzeczności z treścią tych porozumień lub umów, Agent zobowiązany jest niezwłocznie, powiadomić o tym Generali i podjąć wszelkie działania w celu wywiązania się z powyższych zakazów i zobowiązań.
3. W związku z Połączeniem spółek Generali T.U. S.A. i Concordia Polska T.U. S.A., Strony zgodnie oświadczają, że Umowa z Generali T.U. S.A. staje się obowiązującą dla połączonych spółek ze skutkiem od dnia Połączenia. Strony zgodnie oświadczają, że umowa agencyjna zawarta przez Agentą z Concordia Polska T.U. S.A. ulega rozwiązaniu z zastrzeżeniem ust. 4 -5.
4. W związku z Połączeniem spółek Generali T.U. S.A. i Concordia Polska T.U. S.A., Generali zobowiązuje się do wypłaty wynagrodzenia prowizyjnego za zawarte umowy ubezpieczenia na podstawie stawek prowizyjnych ustalonych w umowie agencyjnej zawartej między Agentem a Concordia Polska T.U. S.A., które zostały zawarte przez Agentą do dnia Połączenia. Przy czym, w przypadku rozwiązania umowy ubezpieczenia albo odstąpienia przez Klienta od umowy ubezpieczenia przed upływem okresu, przez jaki zgodnie z umową ubezpieczenia Towarzystwo zobowiązane jest do ponoszenia ochrony ubezpieczeniowej, czego następstwem jest zwrot w całości albo części składki ubezpieczeniowej Klientowi, Agent zobowiązany jest do zwrotu w całości albo części prowizji otrzymanej od takiej umowy - proporcjonalnie do wysokości składki zwracanej Klientowi przez Towarzystwo. Po Połączeniu Agent zobowiązany jest dokonać zwrotu, o którym mowa w zdaniu poprzednim na rzecz Generali.
5. W odniesieniu do przypisu osiągniętego przez Agentą z dystrybucji produktów ubezpieczeniowych Concordia Polska T.U. S.A. przed Połączeniem, a wskazanych w załączniku nr 3 do umowy agencyjnej z Concordia Polska T.U. S.A. , przypis ten będzie po Połączeniu uwzględniany na potrzeby ustalenia składników prowizji zmiennej tj. prowizji za Kategorię i Dynamikę oraz jej wysokości w odniesieniu do produktów Generali występujących pod nazwą i znakiem „Generali Agro” wskazanych w Załączniku prowizyjnym nr 2B do Umowy (zachowanie ciągłości).
6. W przypadku gdy Agentą oraz Concordia Polska T.U. S.A. w dniu Połączenia łączyły aneksy/porozumienia/kontrakty do umowy agencyjnej etc. regulujące w sposób szczególny warunki dot. prowizji Agentą, a także aneks dot. pobierania gotówki (aneks przyznający agentowi prawo do pobierania składki od klienta oraz określający zasady rozliczania) to

warunki te z chwilą Połączenia obowiązują nadal i stają się aneksami/porozumieniami/kontraktami etc. do Umowy z Generali T.U. S.A. i mają zastosowanie do umów ubezpieczenia występujących pod nazwą i znakiem „Generali Agro”.

7. Strony jednocześnie potwierdzają, że w przypadku, gdy Agent a i Concordia Polska T.U. S.A. przed dniem Połączenia z Generali T.U. S.A. łączyła umowa o wystawianie faktur, to umowa ta z dniem Połączenia z Generali TU S.A. ulega automatycznemu rozwiązaniu. Kwestie objęte regulacją tej umowy zostają zastąpione regulacjami obowiązującymi w Generali T.U. S.A. – w szczególności postanowień Umowy oraz Załącznika prowizyjnego.
8. Strony jednocześnie ustalają, że w przypadku korzystania przez Agent a z chmury obliczeniowej publicznej lub hybrydowej w rozumieniu Komunikatu Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącego przetwarzania przez podmioty nadzorowane informacji w chmurze obliczeniowej publicznej lub hybrydowej („chmura obliczeniowa”) z dnia 23 stycznia 2020 r. („Komunikat”) - Agent jest zobowiązany działać zgodnie z Komunikatem oraz powiadomić o tym fakcie Generali nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem korzystania z chmury obliczeniowej.
9. Pozostałe postanowienia Umowy nie ulegają zmianie.
10. Aneks został sporządzony w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze Stron.
11. W sprawach nieuregulowanych w Aneksie oraz Umowie mają zastosowanie przepisy prawa polskiego.
12. Jeżeli w chwili zawarcia przez Strony niniejszego Aneksu w ramach łączącej Agent a oraz Generali Umowy obowiązują załączniki do Umowy, które nie zostały wymienione w wykazie w §4 ust. 10 Aneksu – dotyczące innych obszarów współpracy, to z chwilą zawarcia Aneksu załączniki te obowiązują nadal.

Załączniki:

1. Zaktualizowany Załącznik nr 1 do Umowy (Pełnomocnictwo)
2. Załącznik nr 2B do Umowy: Załącznik prowizyjny – OWU Generali Agro
3. Załącznik nr 4B do Umowy: Wykaz przepisów wewnętrznych – OWU Generali Agro



Załącznik nr 1 do Umowy

Warszawa, dnia 14/09/2021 r.

### PEŁNOMOCNICTWO

**Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.** z siedzibą w Warszawie, przy ul. Postępu 15B, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000010623, kapitał zakładowy 236.509.000 PLN w pełni opłacony, NIP 526-23-49-108, posiadająca status dużego przedsiębiorcy w rozumieniu art. 4 pkt 6) ustawy z dnia 8 marca 2013 roku o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (Dz. U. z 2019 r. poz. 118 z późn. zm.), należąca do Grupy Generali, figurująca w Rejestrze Grup Ubezpieczeniowych prowadzonym przez IVASS, w imieniu której działają na podstawie posiadanego pełnomocnictwa:

Pełnomocnik- Łukasz Borys  
Pełnomocnik- Michał Bogusz

zwana dalej **Generali**,

udziela:

EWA FREJUS CENTRUM UBEZPIECZEŃ

z siedzibą w 64-980 Trzcianka ul. Prosta 4 /

NIP: 7631015090

zwanemu dalej **Agentem**

### § 1

Pełnomocnictwa do:

pośredniczenia w zawieraniu i zawierania w imieniu Generali umów ubezpieczenia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w dziale II w następujących grupach ubezpieczeń: 1, 2, 3, 7, 8, 9, 10, 13, 16, 17, 18, wymienionych w załączniku do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, w zakresie wymienionych niżej ubezpieczeń, oferowanych przez Generali na **podstawie OWU Generali** lub **OWU Proama** lub **OWU Generali Agro** lub Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz taryf, przepisów wewnętrznych obowiązujących w Generali w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia, jak również do udzielania pomocy w ich administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia w zakresie w jakim jest to niezbędne do pośredniczenia w zawarciu nowej umowy ubezpieczenia, w których sumy ubezpieczenia i sumy gwarancyjne nie przekraczają następujących kwot określonych w poniższych Tabelach:

Tabela 1 – OWU Generali

Lp.	Rodzaj ubezpieczenia	Zakres / Grupa KNF	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy samodzielnie	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy, łącznie ze specjalnie umocowanym pracownikiem mocodawcy
<b>UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH</b>				
1.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
2.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunku	9	1 000 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Odpowiedzialność cywilna	13	2 000 000 PLN	5 000 000 PLN
4.	Assistance	18	10 000 PLN	10 000 PLN
5.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
6.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW</b>				
1.	Ubezpieczenie mienia od pożaru i innych zdarzeń	8, 9	15 000 000 PLN	30 000 000 PLN

	losowych			
2.	Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz dewastacji	9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie stałych elementów od stłuczenia	9	500 000 PLN	1 000 000 PLN
4.	Ubezpieczenie mienia w transporcie	7	500 000 PLN	1 000 000 PLN
5.	Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk	8, 9	5 000 000 PLN	15 000 000 PLN
6.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	13	2 000 000 PLN	10 000 000 PLN
7.	Ubezpieczenie straty finansowej	16	300 000 PLN	1 000 000 PLN
8.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	30 000 PLN	100 000 PLN
9.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	60 000 PLN	60 000 PLN
10.	Assistance	18	10 000 PLN	10 000 PLN
11.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA ROLNE</b>				
1.	Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)	10 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)
2.	Dobrowolne ubezpieczenia budynków, pozostałego mienia, upraw i inwentarza wchodzących w skład gospodarstwa rolnego	8, 9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego	13	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
4.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	
<b>UBEZPIECZENIA NASTĘPSTW NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW</b>				
1.	NNW indywidualne	1, 2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
2.	Grupowe ubezpieczenie NNW	1, 2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
3.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
4.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej deliktowej w życiu prywatnym oraz w związku z nauką lub odbywaniem praktyk przyuczających do zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
5.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
6.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE</b>				
1.	Koszty leczenia	2	1 200 000 PLN/osoba	1 500 000 PLN/osoba
2.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	60 000 PLN/osoba	100 000 PLN/osoba
3.	Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej	13	1 000 000 PLN/osoba	1 000 000 PLN/osoba
4.	Ubezpieczenie utraty lub uszkodzenia bagażu podróznego	9	6 000 PLN/osoba	10 000 PLN/osoba
5.	Ubezpieczenie Sprzętu Sportowego	9	20 000 PLN/osoba	30 000 PLN/osoba
6.	Ubezpieczenie kosztów odwołania uczestnictwa w zagranicznej imprezie turystycznej lub też wcześniejszego z niej powrotu	18	15 000 PLN/osoba	20 000 PLN/osoba
7.	Ubezpieczenie kosztów odwołania noclegu	18	7 000 PLN/osoba	10 000 PLN/osoba
8.	Ubezpieczenie kosztów odwołania biletu	18	5 000 PLN/osoba	7 000 PLN/osoba
9.	Assistance	18	1 200 000 PLN/osoba	1 500 000 PLN/osoba
<b>UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE</b>				

1.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	10	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
2.	Ubezpieczenie casco	3	300 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie NNW kierowcy i pasażerów pojazdu mechanicznego powstałych w związku z jego ruchem	1	100 000 PLN	200 000 PLN
4.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
5.	Ubezpieczenie szyb samochodowych	3	6 000 PLN	15 000 PLN
6.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	50 000 PLN	100 000 PLN
7.	Odpowiedzialność cywilna	13	100 000 PLN	1 000 000 PLN
8.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE</b>				
1.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN	1 000 000 PLN

Tabela 2 – OWU Proama

Lp.	Rodzaj ubezpieczenia	Zakres / Grupa KNF	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy samodzielnie	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy, łącznie ze specjalnie umocowanym pracownikiem mocodawcy
<b>UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH</b>				
1.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
2.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunku	9	1 000 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Odpowiedzialność cywilna	13	2 000 000 PLN	5 000 000 PLN
4.	Assistance	18	10 000 PLN	10 000 PLN
5.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
6.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW</b>				
1.	Ubezpieczenie mienia od pożaru i innych zdarzeń losowych	8, 9	15 000 000 PLN	30 000 000 PLN
2.	Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz dewastacji	9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie stałych elementów od stłuczenia	9	500 000 PLN	1 000 000 PLN
4.	Ubezpieczenie mienia w transporcie	7	500 000 PLN	1 000 000 PLN
5.	Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk	8, 9	5 000 000 PLN	15 000 000 PLN
6.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	13	2 000 000 PLN	10 000 000 PLN
7.	Ubezpieczenie straty finansowej	16	300 000 PLN	500 000 PLN
8.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	30 000 PLN	100 000 PLN
9.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	60 000 PLN	60 000 PLN
10.	Assistance	18	10 000 PLN	10 000 PLN
11.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA ROLNE</b>				
1.	Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)	10 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)

2.	Dobrowolne ubezpieczenia budynków, pozostałego mienia, upraw i inwentarza wchodzących w skład gospodarstwa rolnego	8, 9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego	13	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
4.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	
<b>UBEZPIECZENIA NASTĘPSTW NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW</b>				
1.	NNW indywidualne	1, 2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
2.	Grupowe ubezpieczenie NNW	1, 2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
3.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
4.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej deliktowej w życiu prywatnym oraz w związku z nauką lub odbywaniem praktyk przyuczających do zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
5.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
6.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE</b>				
1.	Koszty leczenia	2	1 200 000 PLN/osoba	1 500 000 PLN/osoba
2.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	60 000 PLN/osoba	100 000 PLN/osoba
3.	Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej	13	1 000 000 PLN/osoba	1 000 000 PLN/osoba
4.	Ubezpieczenie utraty lub uszkodzenia bagażu podróznego	9	6 000 PLN/osoba	10 000 PLN/osoba
5.	Ubezpieczenie Sprzętu Sportowego	9	20 000 PLN/osoba	30 000 PLN/osoba
6.	Ubezpieczenie kosztów odwołania uczestnictwa w zagranicznej imprezie turystycznej lub też wcześniejszego z niej powrotu	18	15 000 PLN/osoba	20 000 PLN/osoba
7.	Ubezpieczenie kosztów odwołania noclegu	18	7 000 PLN/osoba	10 000 PLN/osoba
8.	Ubezpieczenie kosztów odwołania biletu	18	5 000 PLN/osoba	7 000 PLN/osoba
9.	Assistance	18	1 200 000 PLN/osoba	1 500 000 PLN/osoba
<b>UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE</b>				
1.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	10	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
2.	Ubezpieczenie casco	3	300 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie NNW kierowcy i pasażerów pojazdu mechanicznego powstałych w związku z jego ruchem	1	100 000 PLN	200 000 PLN
4.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
5.	Ubezpieczenie szyb samochodowych	3	6 000 PLN	15 000 PLN
6.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	50 000 PLN	100 000 PLN
7.	Odpowiedzialność cywilna	13	100 000 PLN	1 000 000 PLN
8.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE</b>				
1.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN	1 000 000 PLN

Tabela 3 – OWU Generali Agro

Lp.	Rodzaj ubezpieczenia	Zakres / Grupa KNF	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy samodzielnie	Limit sumy ubezpieczenia / sumy gwarancyjnej, przy których agent jest upoważniony do reprezentowania mocodawcy, łącznie ze specjalnie umocowanym pracownikiem mocodawcy
<b>UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH</b>				
1.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	2 000 000 PLN	10 000 000 PLN
2.	Mienie w miejscu ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunku	9	100 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Odpowiedzialność cywilna	13	500 000 PLN	5 000 000 PLN
4.	Szyby od stłuczenia lub pęknięcia	9	50 000 PLN	50 000 PLN
5.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	40 000 PLN	40 000 PLN
<b>UBEZPIECZENIA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW</b>				
1.	Ubezpieczenie mienia od pożaru i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN	30 000 000 PLN
2.	Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz dewastacji	9	1 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie stałych elementów od stłuczenia	9	20 000 PLN	1 000 000 PLN
4.	Ubezpieczenie mienia w transporcie	7	200 000 PLN	1 000 000 PLN
5.	Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk	8, 9	1 000 000 PLN	15 000 000 PLN
6.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	13	500 000 PLN	10 000 000 PLN
<b>UBEZPIECZENIA ROLNE</b>				
1.	Obowiązkowe ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych	8, 9	5 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)	10 000 000 PLN (na jedno miejsce ubezpieczenia)
2.	Dobrowolne ubezpieczenia budynków, pozostałego mienia, upraw i inwentarza wchodzących w skład gospodarstwa rolnego	8, 9	5 000 000 PLN	10 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie mienia od kradzieży z włamaniem oraz dewastacja	9	700 000 PLN	2 000 000 PLN
4.	Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego	13	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
5.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilna w życiu prywatnym	13	500 000 PLN	2 000 000 PLN
6.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1,2	20 000 PLN osoba/ryzyko	100 000 PLN osoba/ryzyko
7.	Ubezpieczenie upraw rolnych z dopłatami z budżetu państwa lub bez dopłat	8,9	15 000 000 PLN	30 000 000 PLN
8.	Ubezpieczenie zwierząt gospodarskich z dopłatami z budżetu państwa lub bez dopłat	8,9	2 000 000 PLN	3 000 000 PLN
9.	Ubezpieczenie koni	8,9	50 000 PLN/na konia	2 000 000 PLN/na konia
<b>UBEZPIECZENIA NASTĘPSTW NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW</b>				
1.	NNW indywidualne	1, 2	60 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
2.	Grupowe ubezpieczenie NNW	1, 2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
<b>UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE</b>				
1.	Koszty leczenia	2	300 000 PLN/osoba	1 500 000 PLN/osoba
2.	Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków	1	50 000 PLN/osoba	100 000 PLN/osoba
3.	Ubezpieczenie Odpowiedzialności Cywilnej	13	300 000 PLN/osoba	1 000 000 PLN/osoba
4.	Ubezpieczenie utraty lub uszkodzenia bagażu podróznego	9	4 000 PLN/osoba	10 000 PLN/osoba



UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE				
1.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	10	Do wysokości minimalnej sumy gwarancyjnej określonej w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych	
2.	Ubezpieczenie casco	3	200 000 PLN	1 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie NNW kierowcy i pasażerów pojazdu mechanicznego powstałych w związku z jego ruchem.	1	50 000 PLN	300 000 PLN
4.	Assistance	18	30 000 PLN	30 000 PLN
5.	Ubezpieczenie szyb samochodowych	3	6 000 PLN	15 000 PLN
6.	Ubezpieczenie ochrony prawnej	17	100 000 PLN	100 000 PLN
7.	Ubezpieczenie agrocasco (ubezpieczenie na 12 m-cy i wieloletnie)	3	800 000 PLN/maszyna	2 000 000 PLN/maszyna
8.	Ubezpieczenie agrocasco (ubezpieczenie na okres poniżej 12 m-cy)	3	600 000 PLN/maszyna	2 000 000 PLN/maszyna
9.	Ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych maszyn, urządzeń i wyposażenia	3	2 000 000 PLN (limit na lokalizację)	2 000 000 PLN (limit na lokalizację)
10	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu usług sąsiedzkich	13	50 000 PLN	50 000 PLN
UBEZPIECZENIA OCHRONY PRAWNEJ				
1.	Ochrona Prawna	17	100 000 PLN	100 000 PLN

## § 2

W zakresie umów ubezpieczeń, które nie zostały wymienione w § 1, Agent jest uprawniony wyłącznie do pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, jak również do udzielania pomocy w ich administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia w zakresie w jakim jest to niezbędne do pośredniczenia w zawarciu nowej umowy ubezpieczenia, bez prawa do ich zawierania.

## § 3

1. Agent w odniesieniu do ubezpieczeń zawieranych na podstawie OWU Generali oraz/lub OWU Proama ma prawo do inkasowania składki lub jej raty do kwoty nieprzekraczającej 20.000 PLN (słownie: dwadzieścia tysięcy złotych) z tytułu jednej umowy ubezpieczenia.
2. W odniesieniu do ubezpieczeń zawieranych na podstawie OWU Generali Agro, Agent ma prawo do inkasowania składki lub jej raty wyłącznie, gdy Generali udzieli mu takiego upoważnienia w drodze odrębnego dokumentu/aneksu do Umowy i wyłącznie na zasadach wskazanych w tym dokumencie. Niezależnie od postanowienia zdania pierwszego niniejszego ustępu, Agent nie jest uprawniony do inkasowania składki lub jej raty w związku z zawieraniem ubezpieczeń upraw. Składki/raty składek z tytułu ubezpieczeń upraw są opłacane bezpośrednio przez Ubezpieczających na rachunek bankowy Generali wskazany w umowie ubezpieczenia.

## § 4

1. Agent jest uprawniony do samodzielnego potwierdzania przyjęcia oświadczeń o dokonanych przez ubezpieczających przelewach wierzytelności (cesja), w zakresie umów ubezpieczenia przy zawarciu których Agent pośredniczył lub w przypadku których udziela pomocy w ich administrowaniu i wykonywaniu, jak również przyjmowania i przekazywania Generali dokumentów związanych z cesją, zgodnie z przepisami wewnętrznymi Generali.
2. Agent jest uprawniony do udzielania dalszych upoważnień Współpracownikom w zakresie określonym w ust. 1.

## § 5

Umowy ubezpieczenia mogą być zawierane przez Agentą wyłącznie na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia obowiązujących w chwili ich zawarcia oraz zgodnie z obowiązującą w danym czasie taryfą stawek i składek. Wykonując czynności agencyjne, w szczególności zawierając w imieniu Generali umowy ubezpieczenia, Agent zobowiązany jest w każdym przypadku postępować zgodnie z postanowieniami zawartej z Generali Umowy, jak również przepisami wewnętrznymi Generali.

## § 6

1. Pełnomocnictwo odwołuje wszystkie poprzednie udzielone w związku z Umową.
2. Pełnomocnictwo może być odwołane w każdym czasie.
3. Pełnomocnictwo wygasa w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy z Agentem.
4. Po odwołaniu lub wygaśnięciu pełnomocnictwa Agent jest zobowiązany do jego zwrotu.
5. Pełnomocnictwo nie uprawnia do udzielania dalszych pełnomocnictw w jego przedmiotowym zakresie, z zastrzeżeniem § 4 ust. 2.
6. Pełnomocnictwo wchodzi w życie z dniem wystawienia.

Załącznik nr 2B do Umowy

**ZAŁĄCZNIK PROWIZYJNY  
OWU GENERALI AGRO**

**POSTANOWIENIA OGÓLNE**

*Niniejszy Załącznik określa zasady naliczania prowizji oraz ustalania jej wysokości wyłącznie w odniesieniu do umów ubezpieczenia wskazanych w niniejszym Załączniku tj. ubezpieczeń oferowanych pod nazwą i znakiem „Generali Agro”. Niniejszy Załącznik reguluje w sposób wyczerpujący uprawnienia Agenta wskazane w zdaniu poprzednim, co oznacza, że zapisy pozostałych załączników prowizyjnych do Umowy Agencyjnej nie mają zastosowania w zakresie ustalania prowizji i jej wysokości w odniesieniu do ubezpieczeń objętych niniejszym Załącznikiem. Na potrzeby ustalenia składników prowizji zmiennej tj. Prowizji za Kategorię oraz Prowizji za Dynamikę uwzględniany jest przypis Agenta osiągnięty wyłącznie z dystrybucji ubezpieczeń wskazanych w niniejszym Załączniku. Szczegółowe zasady regulują poniższe zapisy niniejszego Załącznika. W przypadku kolizji postanowień niniejszego Załącznika z postanowieniami Umowy, zastosowanie znajdują postanowienia niniejszego Załącznika.*

**ZAŁĄCZNIK 2B DO UMOWY  
OWU GENERALI AGRO  
CZĘŚĆ A  
ZASADY NALICZANIA PROWIZJI**

**§ 1**

1. Z tytułu wykonywania Umowy Agentowi, przysługuje Wynagrodzenie prowizyjne (dalej również „Prowizja”) na zasadach określonych poniżej.
2. Poza należnym Wynagrodzeniem prowizyjnym, Agent nie może domagać się zwrotu jakichkolwiek wydatków związanych z wykonywaniem Umowy.
3. Zestawienie należnej Prowizji za miesiąc poprzedni (zestawienie prowizyjne) przekazywane jest Agentowi najpóźniej do 7 dnia roboczego każdego kolejnego Miesiąca.
4. Wypłata należnej Prowizji nastąpi po przekazaniu Generali dokumentu księgowego, przekazanego w formie elektronicznej, na numer rachunku bankowego prowadzonego dla Agenta w ramach jego działalności gospodarczej, z zastrzeżeniem ust. 12. Agent może udzielić upoważnienia Generali (jako nabywcy usług Agenta) do wystawienia w jego imieniu i na jego rzecz dokumentów księgowych w związku z wykonywaniem czynności objętych przedmiotem Umowy. W przypadku udzielenia Generali takiego upoważnienia, Generali wystawi dokument księgowy w imieniu i na rzecz Agenta zgodnie z ust. 5 pkt.4) poniżej do 15 dnia miesiąca. Wypłata należnej Prowizji nastąpi na numer rachunku bankowego prowadzonego dla Agenta w ramach jego działalności gospodarczej, z zastrzeżeniem ust. 12.
5. Upoważnienie, o którym mowa w ust. 4 może nastąpić w formie stosownego oświadczenia Agenta przekazanego do Generali na piśmie lub za pomocą poczty elektronicznej. Strony zgodnie oświadczają, że złożenie oświadczenia w tym zakresie nie wymaga zmiany do Umowy w formie aneksu. W takim wypadku obowiązują następujące zasady:
  - 1) Agent, jako podatnik VAT, upoważnia Generali jako nabywcę usług do wystawiania przez Generali dokumentów księgowych w imieniu i na rzecz Agenta;
  - 2) upoważnienie to wygasa najpóźniej z dniem rozwiązania Umowy;
  - 3) Generali będzie przedstawiać Agentowi dokumenty księgowe do zatwierdzenia po ich udostępnieniu, w terminie do 15. dnia kolejnego miesiąca. W przypadku, gdy Agent w terminie do 3. dni roboczych od udostępnienia dokumentu księgowego nie prześle na adres poczty elektronicznej [info@generali.pl](mailto:info@generali.pl) informacji o odmowie zatwierdzenia dokumentu księgowego, dokument księgowy uważa się za zatwierdzony przez Agenta;
  - 4) Agent i Generali zgadzają się, żeby Generali wystawiało dokumenty księgowe w formie elektronicznej w rozumieniu przepisów o podatku od towarów i usług. Dokumenty księgowe w formie elektronicznej będą wystawiane w formacie pdf oraz udostępniane w Portalu. Cofnięcie niniejszej zgody przez Agenta nie wymaga sporządzania aneksu do Umowy, lecz doręczenia Generali pisemnego oświadczenia. Pomimo wyrażenia przez Agenta zgody na otrzymywanie dokumentów księgowych w formie elektronicznej, Generali może wystawiać dokumenty księgowe w formie papierowej, w szczególności w razie pojawienia się przejściowych problemów technicznych i doręczać je na adres siedziby Agenta lub na adres poczty elektronicznej wskazany przez Agenta.
6. Dokumenty księgowe będą przesyłane i przechowywane w formie elektronicznej gwarantującej autentyczność ich pochodzenia, integralność ich treści i ich czytelność, stosownie do obowiązujących przepisów prawa.
7. Strony zobowiązują się do realizacji procesu wystawiania, przesyłania i przechowywania dokumentów księgowych w formie elektronicznej z użyciem narzędzi i technik informatycznych zapewniających spełnienie prawnych wymagań co do formy tych dokumentów, ich ochrony, a także zapewniających organowi podatkowemu bezzwłoczny ich pobór i przetwarzanie danych w nich zawartych.
8. Agent niezwłocznie poinformuje Generali, za pośrednictwem poczty elektronicznej na adresy e-mail wskazane przez Strony Umowy, o wykreśleniu go z rejestru jako podatnika podatku od towarów i usług, o dokonaniu wyboru metody kasowej dla celów rozliczeń z tytułu podatku od towarów i usług, rezygnacji z tej metody, o utracie prawa do korzystania

- z tej metody, o zwolnieniu podmiotowym z VAT lub utracie takiego statusu, a także o zawieszeniu lub zakończeniu prowadzenia działalności gospodarczej, wskazując dzień w którym nastąpiło odpowiednie zdarzenie.
9. W przypadku wypłaty innego rodzaju Wynagrodzenia prowizyjnego, postanowienia ust. 4-8 stosuje się odpowiednio.
  10. Generali zastrzega sobie prawo do zmiany zasad, procedur, stawek Wynagrodzenia prowizyjnego i warunków jego naliczania określonych w niniejszym Załączniku. Zmiany te będą dokonywane w formie aneksu do Umowy, zgodnie z postanowieniami §13 Umowy.
  11. Za dzień wypłaty Wynagrodzenia prowizyjnego uważa się dzień obciążenia rachunku bankowego Generali.
  12. W uzasadnionych przypadkach określonych w przepisach wewnętrznych Generali, które Generali przekaże Agentowi do stosowania, w tym również w przypadku niewypełnienia obowiązków określonych w Umowie, Generali zastrzega sobie prawo do wstrzymania wypłaty Wynagrodzenia prowizyjnego do czasu spełnienia warunków wymaganych przywołanymi przepisami wewnętrznymi lub postanowieniami Umowy.
  13. W przypadku wypłacenia przez Generali nienależnego Agentowi Wynagrodzenia prowizyjnego, Generali przysługuje prawo do potrącenia tej kwoty z Wynagrodzenia prowizyjnego należnego Agentowi. Jeżeli roszczenie Generali względem Agentu przewyższa wartość należnego mu Wynagrodzenia prowizyjnego, Agent jest zobowiązany nienależne Wynagrodzenie prowizyjne zwrócić w ciągu 14. dni od daty otrzymania pisemnego wezwania.
  14. W przypadku rozwiązania umowy ubezpieczenia albo wygaśnięcia umowy ubezpieczenia albo odstąpienia od umowy ubezpieczenia albo zmiany umowy ubezpieczenia, skutkujących zwrotem całości lub części składki ubezpieczającemu, Agent jest zobowiązany do zwrotu Prowizji proporcjonalnie do wysokości zwróconej składki. Generali przysługuje prawo do dokonania potrącenia tej kwoty z następnego Wynagrodzenia prowizyjnego należnego Agentowi. Jeżeli roszczenie Generali względem Agentu przewyższa wartość należnego mu Wynagrodzenia prowizyjnego, Agent jest zobowiązany zwrócić Prowizję podlegającą zwrotowi w ciągu 14 dni od daty otrzymania pisemnego wezwania.
  15. Wynagrodzenie prowizyjne zawsze stanowi kwotę brutto tj. uwzględnia ewentualną kwotę należnego podatku od towarów i usług (VAT).

## § 2

### Definicje

1. **Data wymagalności składki** - termin określony w umowie ubezpieczenia, w którym składka jest należna.
2. **DZSS** – Departament Zarządzania Siecią Sprzedaży.
3. **Miesiąc** - okres pełnego miesiąca kalendarzowego, w którym dokonywane są naliczenia Prowizji. Rozpoczyna się 1-go dnia każdego miesiąca kalendarzowego, a kończy ostatniego dnia danego miesiąca kalendarzowego.
4. **Produkty korporacyjne** – umowy ubezpieczenia majątkowego, umowy o wystawienie gwarancji ubezpieczeniowych, gwarancje ubezpieczeniowe, w obszarze odpowiedzialności Departamentu Underwritingu Ubezpieczeń Korporacyjnych, w stosunku do których czynności agencyjne wykonują podmioty współpracujące z DZSS.
5. **Produkty majątkowe** – umowy ubezpieczenia majątkowego, majątkowego–komunikacyjnego (z wyłączeniem Produktów komunikacyjnych flotowych), umowy ubezpieczenia osobowego zawierane na podstawie OWU Generali Agro oraz Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, w obszarze odpowiedzialności Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych i Komunikacyjnych, w stosunku do których czynności agencyjne wykonują podmioty współpracujące z DBA. Do tej grupy produktów zaliczane są ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe klientów indywidualnych, ubezpieczenia dla małych i średnich przedsiębiorstw, ubezpieczenia rolne, ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW), ubezpieczenia turystyczne, tj.:
  - 1) AUTO – umowy ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, autocasco, NNW kierowcy i pasażerów,
  - 2) NNWK, ASS – dobrowolne umowy ubezpieczeń komunikacyjnych obejmujące ryzyka inne niż Autocasco (ubezpieczenie NNW kierowcy lub pasażerów albo odpłatny wariant ubezpieczenia Assistance),
  - 3) TRAVEL – ubezpieczenia turystyczne,
  - 4) HOME – umowy ubezpieczenia majątkowego klientów indywidualnych,
  - 5) AGRO – ubezpieczenia rolne, gospodarstw domowych,
  - 6) FIRMA – umowy ubezpieczenia majątkowego dla małych i średnich przedsiębiorstw,
  - 7) NNW – umowy ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków, w ramach których objęta jest zdefiniowana grupa osób oraz umowy ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków dla klientów indywidualnych,
  - 8) AGROEKSPERT – ubezpieczenie maszyn rolniczych,
  - 9) UPRAWY – ubezpieczenie upraw,
  - 10) ZWIERZĘTA – ubezpieczenia produkcji zwierzęcej,
  - 11) KONIE – ubezpieczenie koni,
  - 12) OZE – ubezpieczenie odnawialnych źródeł energii,
  - 13) FLOTA AGRO – ubezpieczenie floty pojazdów oraz maszyn klienta z sektora rolnego,
  - 14) FLOTA – ubezpieczenie floty pojazdów klienta z sektora poza rolnego,
  - 15) OP – ubezpieczenie ochrony prawnej,
  - 16) NNW SZKOLNE – grupowe ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków w placówkach oświatowych,
  - 17) MAJĄTEK BANKU – kompleksowe ubezpieczenie majątku banku, w tym: ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk, od ognia i kradzieży, sprzętu elektronicznego, utraty zysku, maszyn od uszkodzeń, cargo, budowlano-montażowe,

- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczenia grupowego i indywidualnego następstw nieszczęśliwych wypadków: Oferta NNW Pracowników Banku,
- 18) OC ZAWODOWE – ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej certyfikatorów energetycznych, pośredników nieruchomości, zarządców nieruchomości, biur usług płatniczych oraz inne OC zawodowe regulowane przez OWU lub rozporządzenie właściwego ministra regulujące OC z tytułu wykonywania danego zawodu,
  - 19) UBEZPIECZENIE BUDOWLANO – MONTAŻOWE – ubezpieczenie ryzyk związanych z prowadzeniem robót budowlanych i montażowych,
  - 20) DIRECT – umowy ubezpieczenia NNW, ASS, TRAVEL zawierane za pośrednictwem platformy sprzedaży na odległość z uwzględnieniem kodu agenta.
6. **Wynagrodzenie prowizyjne (Prowizja)** – miesięczne wynagrodzenie z tytułu wykonywania Umowy, uzależnione od liczby lub wartości umów ubezpieczenia, zawartych zgodnie z Pełnomocnictwem, udzielonym wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do Umowy i niniejszego Załącznika.
  7. **Składka należna** – suma składki należnej z tytułu umowy ubezpieczenia, płatna jednorazowo lub w ratach.
  8. **Wskaźnik reklamacji** – przez dany wskaźnik reklamacji należy rozumieć liczbę złożonych i uwzględnionych reklamacji dotyczących Agentów i związanych z dystrybucją ubezpieczenia (niedotyczące ochrony ubezpieczeniowej) do liczby zawartych umów ubezpieczenia w zakresie produktów zawartych przez Agentów w analizowanym okresie.
  9. **Wskaźnik pozytywnej APK (Analiza Potrzeb Klienta)** – należy przez to rozumieć stosunek umów ubezpieczenia w zakresie produktów zgodnie z potrzebami Klienta, które zostaną udokumentowane pozytywnym wynikiem analizy jego potrzeb w stosunku do wszystkich umów ubezpieczenia w zakresie produktów zawartych przez Agentów w analizowanym okresie.

### § 3

1. Agent nabywa prawo do Prowizji od umów ubezpieczenia wskazanych w niniejszym Załączniku po spełnieniu przesłanek wymaganych do uznania usługi pośrednictwa za wykonaną zgodnie z zapisami Zasady dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro, przy równoczesnym spełnieniu następujących warunków:
  - 1) przed zawarciem umowy ubezpieczenia Agent przeprowadził i udokumentował analizę potrzeb i wymagań Klienta;
  - 2) umowa ubezpieczenia została zawarta za jego pośrednictwem lub została zawarta z Klientem pozyskanym przez Agentów;
  - 3) składka została poprawnie naliczona;
  - 4) polisa została wystawiona;
  - 5) wpłata składki została dokonana na rachunek Generali, a następnie zaewidencjonowana w systemie informatycznym Generali.
2. Prowizja jest naliczana od zainkasowanej przez Generali składki z uwzględnieniem zwyczajki z tytułu częstotliwości wpłat.

### § 4

Z tytułu wykonywania czynności agencyjnych określonych w Umowie, Agent otrzymuje wynagrodzenie w formie Prowizji obliczane wg szczegółowych zasad określonych w Części B-E niniejszego Załącznika.

### § 5

1. Z uwzględnieniem §7 ust. 1 pkt 6) Umowy, Agentowi nie przysługuje Prowizja z tytułu umowy ubezpieczenia w następujących przypadkach:
  - 1) z tytułu umów ubezpieczenia, w których ubezpieczającym jest pracownik Generali;
  - 2) z tytułu umów ubezpieczenia, w których zastosowano zniżkę pracowniczą;
  - 3) z tytułu umów ubezpieczenia, jeżeli nie zostały spełnione wszystkie warunki, o których mowa w §3 ust. 1, do czasu spełnienia tych warunków;
  - 4) z tytułu umów ubezpieczenia, w których Agent jest ubezpieczającym lub ubezpieczonym;
  - 5) z tytułu umów ubezpieczenia, za które wpłata składki lub jej części została dokonana, a następnie zaewidencjonowana w systemie informatycznym Generali w wyniku działań windykacyjnych;
  - 6) z tytułu umów ubezpieczenia zawartych przy udziale innego agenta z ubezpieczającymi, którzy uprzednio zawarli umowę za pośrednictwem Agentów.
2. Postanowienia niniejszego Załącznika obowiązują wyłącznie w stosunku do umów ubezpieczenia, w ramach których Agent jest uprawniony do wykonywania czynności agencyjnych zgodnie z udzielonym pełnomocnictwem, którego wzór stanowi Załącznik nr 1 do Umowy.
3. Generali przysługuje prawo do kompensowania należności Agentów z jego wierzytelnościami, natomiast prawo takie nie przysługuje Agentowi.

### § 6

1. Niezależnie od Prowizji, o której mowa w §4, Agent może otrzymać dodatkowe Wynagrodzenie prowizyjne z tytułu wykonywania czynności agencyjnych w ramach Produktów majątkowych.
2. Szczegółowe kryteria przyznania oraz zasady rozliczeń będą przesyłane na adres e-mail przekazany przez Agentów lub potwierdzane przez Strony w formie pisemnej.

#### § 7

Nie stanowi naruszenia Umowy, ani zasad uczciwej konkurencji, jeżeli Generali skieruje bezpośrednio do Współpracowników akcję promocyjną, w szczególności konkurs, mającą na celu podniesienie interesujących Generali wskaźników związanych z zawieraniem umów ubezpieczenia na jej rzecz, których dotyczy niniejsza Umowa. Generali zobowiązuje się uprzedzić Agentu o planowanym przeprowadzeniu akcji promocyjnej kierowanej do Współpracowników, przysyłając mu, co najmniej na 7 dni przed rozpoczęciem akcji, jej regulamin lub inaczej sformułowane zasady. Generali ma prawo bezpośrednio wydawać lub wypłacać Współpracownikom korzyści opisane w tych akcjach promocyjnych, o ile nie będzie to miało wpływu na wynagrodzenie Agentu ustalone w niniejszej Umowie. Jednocześnie Agent zobowiązuje się, iż wydanie lub wypłacenie korzyści Współpracownikowi w wyniku przeprowadzonej akcji promocyjnej, nie wpłynie negatywnie na wynagrodzenie Współpracownika należne mu od Agentu z tytułu zawierania umów ubezpieczenia w imieniu Agentu i na rzecz Generali.

#### § 8

Strony oświadczają, iż otrzymana w ramach Umowy Prowizja obejmuje również wynagrodzenie z tytułu umów ubezpieczenia, do zawarcia których doszło w wyniku działalności Agentu lub w przypadku których została przedłużona lub zawarta kolejna umowa z Klientem, pozyskanym przez Agentu dla umów tego samego rodzaju.

#### § 9

Agent oświadcza, że spośród alternatywnych uprawnień określonych w art. 761<sup>5</sup> § 2 Kodeksu cywilnego nieodwołalnie wybiera prawo zapewnienia wglądu do ksiąg i wyciągów biegłemu rewidentowi. Strony wybierają w tym celu biegłego rewidenta w osobie każdorazowego biegłego rewidenta Generali. Koszt wynagrodzenia biegłego rewidenta ponosi Agent, chyba, że biegły rewident stwierdzi, iż należne Agentowi Wynagrodzenie prowizyjne nie zostało naliczone lub zostało naliczone w wysokości zaniżonej.

### ZAŁĄCZNIK 2B DO UMOWY

#### OWU GENERALI AGRO

#### CZEŚĆ B

### POSTANOWIENIA DOTYCZĄCE USTALANIA STAWEK PROWIZYJNYCH ORAZ SKŁADNIKÓW PROWIZJI

#### § 1

#### ZASADY OGÓLNE

1. Z zastrzeżeniem pozostałych postanowień niniejszego Załącznika, wysokość prowizji od umów ubezpieczenia wskazanych w niniejszym Załączniku zawieranych za pośrednictwem Agentu ustalana jest na podstawie następujących składników prowizji:
  - 1) Prowizji bazowej – o charakterze stałym, zależnej od rodzaju umowy ubezpieczenia i stosowanej taryfy;
  - 2) następujących składników prowizji o charakterze zmiennym:
    - a) Prowizji za Kategorię,
    - b) Prowizji za Dynamikę.
2. Prawo do Prowizji bazowej przysługuje Agentowi, w odniesieniu do każdego rodzaju umowy ubezpieczenia, wskazanej w niniejszym Załączniku w zawarciu której Agent pośredniczył. Prawo Agentu do prowizji za Kategorię oraz do Prowizji za Dynamikę zależy od tego czy Agent spełnił kryteria uprawniające do takiego rodzaju Prowizji a także od tego czy w odniesieniu do danego rodzaju ubezpieczenia taki rodzaj Prowizji jest przewidziany. Szczegółowe zasady dotyczące Prawa do Prowizji za Kategorię oraz Prowizji za Dynamikę zostały opisane w dalszych postanowieniach niniejszego Załącznika.
3. Każdy ze składników prowizji, o których mowa w ust. 1 powyżej wyrażony jest w prowizyjnej stawce procentowej.
4. W odniesieniu do Prowizji bazowej oraz Prowizji za Kategorię, do wyliczenia wysokości tych składników prowizji ma zastosowanie stawka prowizyjna obowiązująca w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia. Stawka ta ma zastosowanie do prowizji liczonej od składki zainkasowanej przez Towarzystwo z danej umowy ubezpieczenia (inkaso), niezależnie od daty inkasa. W odniesieniu do umów, które zgodnie z OWU lub przepisami prawa podlegają automatycznemu wznowieniu lub przedłużeniu do inkasa za okres ubezpieczenia przypadający po takim automatycznym przedłużeniu lub wznowieniu ma zastosowanie stawka obowiązująca w dniu automatycznego wznowienia lub przedłużenia. W odniesieniu do Prowizji za Dynamikę obowiązują odmiennie zasady, wskazane w § 5 poniżej.
5. Dla celów związanych z ustaleniem prawa Agentu do Prowizji za Kategorię oraz do Prowizji za Dynamikę Towarzystwo dokonuje ustalenia wysokości osiągniętego przez Agentu w danym okresie przypisu z umów ubezpieczenia zawartych za jego pośrednictwem, zgodnie z postanowieniami § 4 oraz § 5 poniżej. Szczegółowe zasady dotyczące ustalania wysokości przypisu zostały określone w § 2 poniżej.
6. Na użytek ustalenia prawa Agentu do Prowizji za Kategorię oraz do Prowizji za Dynamikę, ustala się następujące grupy produktów ubezpieczeniowych (**grupy produktowe**) Towarzystwa oferowanych pod marką Generali Agro:



- 1) **Produkty rolne**, obejmujące następujące umowy ubezpieczenia: UPRAWY, KONIE, ZWIERZĘTA, AGRO, AGRO EKSPERT, OZE, FLOTA AGRO zawarte na podstawie OWU mających zastosowanie do tych ubezpieczeń;
  - 2) **Produkty pozostałe**, obejmujące wszystkie produkty ubezpieczeniowe wskazane w niniejszym Załączniku - inne niż wymienione w pkt 1) powyżej zawarte na podstawie OWU mających zastosowanie do tych ubezpieczeń.
7. Uzyskanie przez Agenta prowizji od inkasa z danej umowy ubezpieczenia (zarówno Prowizji bazowej, jak i Prowizji za Kategorię oraz Prowizji za Dynamikę) następuje z uwzględnieniem przesłanek określonych w Części B i C niniejszego Załącznika oraz przepisów wewnętrznych Generali – w szczególności: Zasad dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro.

## § 2

### ZASADY USTALANIA WYSOKOŚCI PRZYPISU

1. Ilekroć w niniejszym Załączniku jest mowa o przypisie uzyskanym przez Agenta w danym okresie, należy przez to rozumieć składkę przypisaną, o której mowa w § 2 ust. 1 pkt 15 ppkt b) i c) Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 kwietnia 2016 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji. Do ustalania momentu powstania oraz wysokości przypisu uzyskanego przez Agenta w danym okresie, stosuje się przepisy w/w Rozporządzenia, z tym zastrzeżeniem, że ilekroć w Rozporządzeniu mowa jest o „okresie sprawozdawczym” należy przez to rozumieć ten okres, za który ustala się wysokość przypisu Agenta (czyli okres wskazany w § 4 oraz § 5 poniżej).
2. Jeżeli umowa ubezpieczenia, której stroną jest Towarzystwo jest zawierana w ramach koasekuracji pomiędzy Towarzystwem a innym zakładem / innymi zakładami ubezpieczeń, do przypisu uzyskanego przez Agenta zalicza się cały przypis z umowy ubezpieczenia, bez względu na udziały procentowe poszczególnych zakładów ubezpieczeń w koasekuracji.
3. Warunkiem zaliczenia przypisu do przypisu uzyskanego w danym okresie jest terminowe przekazanie przez Agenta do Towarzystwa dokumentacji związanej z umową ubezpieczenia, zgodnie z postanowieniami przepisów wewnętrznych Generali – w szczególności: Zasad dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro. W przypadku uchybienia tym terminom, Towarzystwo ma prawo potraktować przypis z danej umowy ubezpieczenia jako przypis uzyskany w okresie późniejszym lub w ogóle nie uwzględniać tego przypisu w przypisie uzyskanym przez Agenta.
4. Przy wyliczaniu wysokości przypisu osiągniętego przez Agenta w danym okresie uwzględnia się również storna przypisu. Storno jest uwzględniane w miesiącu jego powstania. Uwzględnieniu podlegają również te storna powstałe w okresie, za który ustalany jest przypis, które dotyczą umów ubezpieczenia zawartych za pośrednictwem Agenta przed rozpoczęciem okresu, za który ustalany jest przypis.
5. W przypadku, w którym Agent współpracuje z Towarzystwem (dystrybuuje ubezpieczenia wskazane w niniejszym Załączniku) przez okres krótszy niż 24 miesiące i współpraca ta jest kontynuacją działalności agencji prowadzonej na rzecz Towarzystwa przez innego agenta ubezpieczeniowego, z którym Agent był kapitałowo lub personalnie powiązany bądź który był poprzednikiem prawnym Agenta, dla celów obliczania przypisu uzyskanego przez Agenta Towarzystwo może wziąć pod uwagę również przypis uzyskany przez tego innego agenta ubezpieczeniowego do dnia, w którym współpracę z Towarzystwem rozpoczął Agent. Analogiczne zasady mają zastosowanie w przypadku, w którym Agent wstąpi w prawa i obowiązki wynikające z umowy agencji zawartej przez Towarzystwo z innym agentem ubezpieczeniowym („cesja portfela”).

## § 3

### PROWIZJA BAZOWA

1. Prawo do Prowizji bazowej przysługuje każdemu Agentowi, w odniesieniu do każdego rodzaju umowy ubezpieczenia wskazanego w niniejszym Załączniku, w zawarciu której Agent pośredniczył. Wysokość Prowizji bazowej jest zależna jedynie od rodzaju umowy ubezpieczenia i nie jest zależna od Kategorii Agenta ani od jego uprawnienia do Prowizji za Dynamikę.
2. Wysokość stawki Prowizji Bazowej w odniesieniu do poszczególnych rodzajów umów ubezpieczenia została określona w Tabeli zawartej w Części C niniejszego Załącznika.

## § 4

### KATEGORYZACJA AGENTA I PROWIZJA ZA KATEGORIĘ

1. Na użytek ustalenia prawa Agenta do Prowizji za Kategorię każdy Agent zostaje przyporządkowany do określonej Kategorii w danej grupie produktowej, o której mowa w § 1 ust. 6 powyżej. Przyporządkowanie to następuje w oparciu o uzyskany przez Agenta przypis w danej grupie produktowej, zgodnie z zasadami określonymi w Tabeli zawartej w ust. 3 poniżej. Przyporządkowanie Agenta do określonej Kategorii określane jest dalej w niniejszym Załączniku również jako „Kategoryzacja Agenta.”
2. Kategoryzacja Agenta odbywa się dwa razy w roku, na podstawie przypisu osiągniętego przez Agenta we wskazanych poniżej okresach poprzedzających Kategoryzację:
  - 1) Kategoryzacja marcowa – na podstawie przypisu uzyskanego przez Agenta w danej grupie produktowej w 12-miesięcznym okresie trwającym od 1 marca poprzedniego roku do dnia 28/29 lutego następnego roku;
  - 2) Kategoryzacja wrześniowa - na podstawie przypisu uzyskanego przez Agenta w danej grupie produktowej w 12-miesięcznym okresie trwającym od 1 września poprzedniego roku do dnia 31 sierpnia następnego roku.
3. Poniższa Tabela wskazuje progi wysokości przypisu decydujące o przyporządkowaniu Agenta do określonej Kategorii w danej grupie produktowej.

KATEGORIA W DANEJ GRUPIE PRODUKTOWEJ	Przypis PRODUKTY ROLNE	Przypis PRODUKTY POZOSTAŁE
<b>Brązowa</b>	< 50 000 zł	< 20 000 zł
<b>Srebrna</b>	>= 50 000 zł <200 000 zł	>= 20 000 zł <50 000 zł
<b>Złota</b>	>= 200 000 zł < 500 000 zł	>= 50 000 zł < 100 000 zł
<b>Platynowa</b>	>= 500 000 zł	>= 100 000 zł

4. W oparciu o wynik Kategoryzacji, Agent zostaje przyporządkowany do określonej Kategorii, przy czym przyporządkowanie to odbywa się odrębnie w odniesieniu do każdej z grup produktowych, o których mowa w ust. § 1 ust. 6 powyżej. Tak ustalone przyporządkowanie do Kategorii obowiązuje na okres półroczny, zgodnie z następującymi zasadami:
  - 1) Kategoryzacja marcowa – prowadzi do ustalenia Kategorii Agent w danej grupie produktowej na okres od 1 marca (miesiąca, w którym następuje kategoryzacja) do 31 sierpnia tego roku;
  - 2) Kategoryzacja wrześniowa – prowadzi do ustalenia Kategorii Agent w danej grupie produktowej na okres od 1 września (miesiąca, w którym następuje kategoryzacja) do 28/29 lutego następnego roku.
5. Z zastrzeżeniem ust. 6 i 7 poniżej, na podstawie Kategorii, do której Agent został przyporządkowany w danej grupie produktowej ustala się czy Agentowi przysługuje Prawo do Prowizji za Kategorię od umów ubezpieczenia należących do danej grupy produktowej oraz wysokość tej Prowizji. Wysokość Prowizji za Kategorię w danej grupie produktowej i jej zależność od Kategorii, do której został przyporządkowany Agent została wskazana w Tabeli zawartej w Części D niniejszego Załącznika.
6. Stawka Prowizji za Kategorię ustalona zgodnie z zasadami wskazanymi w ust. 5 powyżej obowiązuje przez cały okres, na który Agent został przyporządkowany do określonej Kategorii, wskazany w ust. 4 pkt 1) lub 2) powyżej. Stawka ta ma zastosowanie do wszystkich umów ubezpieczenia w obrębie danej grupy produktowej zawartych za pośrednictwem Agent w tym okresie (o ile zgodnie z Kategorią, do której Agent został przyporządkowany w tej grupie produktowej, Agentowi przysługuje prawo do Prowizji za Kategorię).
7. Bez względu na wynik Kategoryzacji Agent, przy wyliczeniu łącznej prowizji za umowę ubezpieczenia danego rodzaju nie uwzględnia się Prowizji za Kategorię, jeżeli zgodnie z Tabelą zawartą w Części C niniejszego Załącznika, Prowizja za Kategorię w ogóle nie ma zastosowania do danego rodzaju ubezpieczenia.
8. Prowizja za Kategorię naliczana jest w ten sposób, że stawka Prowizji za Kategorię dla danej grupy produktowej dodawana jest do stawki Prowizji bazowej obowiązującej dla danego rodzaju umowy ubezpieczenia. Tak ustalona wysokość łącznej stawki prowizyjnej obowiązującej w dniu zawarcia umowy ubezpieczenia ma zastosowanie do wyliczenia prowizji od każdej składki zainkasowanej z tej umowy ubezpieczenia, niezależnie od daty inkasa.
9. Towarzystwo przekaze Agentowi informację o wynikach Kategoryzacji oraz obowiązującej stawce Prowizji za Kategorię do dnia:
  - 1) 14 marca (dla Kategoryzacji marcowej, obowiązującej na okres od 1 marca do 31 sierpnia);
  - 2) 14 września (dla Kategoryzacji wrześniowej, obowiązującej na okres od 1 września do 28/29 lutego roku następnego).

## § 5

### PROWIZJA ZA DYNAMIKĘ

1. Agent, który w danej grupie produktowej został przyporządkowany do Kategorii Srebrnej lub wyższej podlega weryfikacji pod kątem prawa do Prowizji za Dynamikę, z uwzględnieniem zasad określonych poniżej.
2. Ustalenie prawa Agent do Prowizji za Dynamikę odbywa się odrębnie w odniesieniu do każdej z grup produktowych, o których mowa w § 1 ust. 6 powyżej.
3. Na użytek ustalenia prawa Agent do prowizji za Dynamikę wprowadza się następujące okresy rozliczeniowe, odpowiadające następującym kwartom:
  - 1) I kwarta: od 1 marca do 31 maja;
  - 2) II kwarta: od 1 czerwca do 31 sierpnia;
  - 3) III kwarta: od 1 września do 30 listopada;
  - 4) IV kwarta: od 1 grudnia do 28/29 lutego następnego roku.
4. Prawo Agent do Prowizji za Dynamikę ustala się 4 razy w ciągu roku, po zakończeniu każdej z kwart rozliczeniowych, o których mowa w ust. 3 powyżej.
5. Prawo Agent do Prowizji za Dynamikę uzależnione jest od dynamiki przypisu osiągniętego przez Agent w kwarcie rozliczeniowej, po zakończeniu której ustalane jest to prawo - w porównaniu z odpowiednią kwartą poprzedniego roku. Dynamika jest badana jako stosunek przypisu księgowego brutto w danej grupie produktowej z bieżącej badanej kwarty w stosunku do odpowiedniej kwarty roku poprzedniego. I tak, po zakończeniu danej kwarty dynamika przypisu jest badana wg wzoru:

$$\text{dynamika} = \frac{\text{GWP kwarta } X \text{ roku } N}{\text{GWP kwarta } X \text{ roku } N - 1} * 100\%$$

6. Warunkiem wypłaty Prowizji za DYNAMIKĘ jest realizacja łącznie Wskaźników jakościowych: Wskaźnika pozytywnej APK i Wskaźnika reklamacji. Wskaźniki ustala się na poziomie:
  - a) Wskaźnik pozytywnej APK na poziomie nie niższym niż 80%.
  - b) Wskaźnik reklamacji nie wyższy niż 5%.
7. Prawo Agentu do Prowizji za Dynamikę przysługuje Agentowi pod warunkiem, że przypis osiągnięty w danej grupie produktowej w kwarcie, do której porównywana jest badana kwarta rozliczeniowa wynosił przynajmniej 1.000 zł.
8. Wysokość Prowizji za Dynamikę od umów ubezpieczenia należących do danej grupy produktowej zależy jest od wartości osiągniętej przez Agentu dynamiki przypisu, zgodnie z postanowieniami ust. 4 powyżej oraz od Kategorii, do której został przyporządkowany Agent w danej grupie produktowej zgodnie z postanowieniami § 4 powyżej. Wysokość Prowizji za Dynamikę w danej grupie produktowej i jej zależność od stopnia osiągniętej dynamiki przypisu a także od Kategorii, do której został przyporządkowany Agent została wskazana w Tabeli zawartej w Części E niniejszego Załącznika.
9. Uprawnienie Agentu do Prowizji za Dynamikę ustalane jest na podstawie Kategorii w danej grupie produktowej, do której to Kategorii Agent był przypisany na ostatni dzień kwarty podlegającej weryfikacji pod kątem dynamiki osiągniętego przypisu. Jeśli na skutek weryfikacji dynamiki przypisu po zakończeniu danej kwarty rozliczeniowej zostało ustalone prawo Agentu do Prowizji za dynamikę od umów ubezpieczenia w danej grupie produktowej, to ustalona w ten sposób stawka Prowizji za Dynamikę ma zastosowanie do całości inkasa z umów ubezpieczenia z danej grupy produktowej zawartych za pośrednictwem Agentu, które to inkaso wpłynęło do Towarzystwa w takiej zakończonej kwarcie rozliczeniowej, pod warunkiem przekazania do końca tej kwarty przez Agentu do Towarzystwa dokumentacji związanej z umową ubezpieczenia, zgodnie z postanowieniami przepisów wewnętrznych Generali – w szczególności Zasad dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro z zastrzeżeniem ust. 10 oraz ust. 11 poniżej). Jeżeli dokumentacja do umowy ubezpieczenia, do której w tej kwarcie wpłynęło inkaso wpłynie po zakończeniu tej kwarty to naliczenie Prowizji za Dynamikę od tego inkasa będzie uzależnione od warunków obowiązujących w kwarcie, w której wpłynie ta dokumentacja.
10. Dla celów ustalenia wysokości Prowizji za Dynamikę, inkaso, o którym mowa w ust. 8 powyżej umniejsza się o ewentualne zwroty składek z umów ubezpieczenia zawartych za pośrednictwem Agentu, które to zwroty zostały dokonane przez Towarzystwo w danej kwarcie rozliczeniowej.
11. Bez względu na ustalenia prawa Agentu do Prowizji za Dynamikę, przy wyliczeniu Prowizji za Dynamikę, nie uwzględnia się tych umów ubezpieczenia, w odniesieniu do których zgodnie z Tabelą zawartą w Części C niniejszego Załącznika, Prowizja za Dynamikę w ogóle nie ma zastosowania.
12. Towarzystwo wypłaci Agentowi jednorazowo Prowizję za Dynamikę wyliczoną według zasad określonych w ust. 8 powyżej w terminie właściwym dla rozliczenia prowizji za ostatni miesiąc takiej kwarty rozliczeniowej.
13. Postanowienia niniejszego Załącznika dotyczące zasad naliczania i wypłaty Prowizji za Dynamikę mają charakter szczególny w stosunku do postanowień przepisów wewnętrznych Generali – w szczególności Zasad dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro.

## § 6

### POZOSTAŁE POSTANOWIENIA

1. Towarzystwo zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian do niniejszego Załącznika – w tym również jedynie w odniesieniu do wybranych Części tego Załącznika - w trybie opisanym w §13 ust. 2 Umowy.
2. W odrębnym Porozumieniu Agent i Towarzystwo mogą przyjąć zasady odmienne od zasad wynikających z niniejszego Załącznika.

### ZAŁĄCZNIK 2B DO UMOWY

#### OWU GENERALI AGRO

#### CZĘŚĆ C

#### TABELA PROWIZJI O CHARAKTERZE STAŁYM

Poniższa Tabela określa:

- 1) Wysokość stawki prowizyjnej dla Prowizji Bazowej dla poszczególnych rodzajów umów ubezpieczenia;
- 2) To czy w odniesieniu do danego rodzaju ubezpieczenia może mieć zastosowanie Prowizja za Kategorię oraz Prowizja za Dynamikę. W odniesieniu do tej kwestii zastosowanie mają następujące zasady:
  - a) Jeśli w kolumnie „PROWIZJA ZA KATEGORIĘ” / „PROWIZJA ZA DYNAMIKĘ” wskazano „TAK”, to oznacza to, że Prowizja za Kategorię / za Dynamikę będzie miała zastosowanie do naliczenia prowizji pod warunkiem, że Agent spełnił inne określone w niniejszym Załączniku warunki do uzyskania Prowizji za Kategorię / Prowizji za Dynamikę;
  - b) Jeśli w kolumnie „PROWIZJA ZA KATEGORIĘ” / „PROWIZJA ZA DYNAMIKĘ” wskazano „NIE”, to oznacza to, że Prowizja za Kategorię / za Dynamikę nie będzie miała zastosowania do naliczenia prowizji, nawet gdy Agent spełnił inne określone w niniejszym Załączniku warunki do uzyskania Prowizji za Kategorię / Prowizji za Dynamikę.

PRODUKT MAJĄTKOWY	PROWIZJA BAZOWA w %	PROWIZJA ZA KATEGORIĘ	PROWIZJA ZA DYNAMIKĘ
AUTO	10	TAK	TAK
FLOTA	10	NIE	NIE
FLOTA AGRO - AUTO	10	TAK	TAK
FLOTA AGRO – Agrocasco	24	TAK	TAK
NNWK	28	TAK	TAK
ASS (Standard, Premium)	18	TAK	TAK
DIRECT - ASS	15	TAK	TAK
HOME	24	TAK	TAK
FIRMA	23	TAK	TAK
TRAVEL	23	TAK	TAK
DIRECT - TRAVEL	18	TAK	TAK
AGRO	25	TAK	TAK
OZE	25	TAK	TAK
UPRAWY – rośliny oleiste	4	TAK	TAK
UPRAWY – pozostałe uprawy (poza oleistymi i ryzykiem suszy)	7	TAK	TAK
UPRAWY – NNW, OP, zwierzęta	23	TAK	TAK
UPRAWY – ziemiopłody	25	TAK	TAK
UPRAWY - ryzyko suszy	7	NIE	NIE
AGRO EKSPERT – OC komunikacyjne bez względu na wariant	10	TAK	TAK
AGRO EKSPERT – wariant KOMFORT bez OC komunikacyjnego	14	TAK	TAK
AGRO EKSPERT – wariant PREMIUM i PRESTIŻ bez OC komunikacyjnego	24	TAK	TAK
ZWIERZĘTA (nie dotyczy produktu uprawy)	10	TAK	TAK
NNW	24	TAK	TAK
DIRECT - NNW	19	TAK	TAK
NNW SZKOLNE	30	TAK	TAK
KONIE	20	NIE	NIE
OP	24	TAK	TAK
MAJĄTEK BANKU	23	TAK	TAK
MAJĄTEK BANKU – NNW	24	TAK	TAK
OC ZAWODOWE	23	TAK	TAK
OC ZAWODOWE – zarządca nieruchomości, pośrednik nieruchomości	21	TAK	TAK
OC ZAWODOWE – biura usług płatniczych	17	TAK	TAK
UBEZPIECZENIE BUDOWLANO-MONTAŻOWE	19	TAK	TAK
Inne oferty specjalistyczne i dedykowane	Ustalane indywidualnie pomiędzy stronami	NIE	NIE

**ZAŁĄCZNIK 2B DO UMOWY**  
**OWU GENERALI AGRO**  
**CZEŚĆ D**  
**WYSOKOŚĆ PROWIZJI ZA KATEGORIE**

Poniższe Tabele określają wysokość stawek prowizyjnych dla Prowizji za Kategorię z podziałem na grupy produktowe, o których mowa w § 1 ust. 6 Części B niniejszego Załącznika.

**1. Prowizja za Kategorię w PRODUKTACH ROLNYCH:**

Kategoria, do której został przyporządkowany Agent w grupie PRODUKTÓW ROLNYCH	Stawka prowizyjna od umów ubezpieczenia należących do grupy PRODUKTÓW ROLNYCH	
	ubezpieczenie Upraw Rolnych	Inne ubezpieczenia w PRODUKTACH ROLNYCH z wyłączeniem ubezpieczenia Upraw Rolnych
PLATYNOWA	+6%	+3%
ZŁOTA	+5%	+2%
SREBRNA	+2%	+1%
BRĄZOWA	0%	0%

**2. Prowizja za Kategorię w PRODUKTACH POZOSTAŁYCH:**

Kategoria, do której został przyporządkowany Agent w grupie PRODUKTÓW POZOSTAŁYCH	Stawka prowizyjna od umów ubezpieczenia należących do grupy PRODUKTÓW POZOSTAŁYCH
PLATYNOWA	+3%
ZŁOTA	+2%
SREBRNA	+1%
BRĄZOWA	0%

**ZAŁĄCZNIK 2B DO UMOWY**  
**OWU GENERALI AGRO**  
**CZĘŚĆ E**  
**PROWIZJA ZA DYNAMIKĘ**

Poniższe Tabele określają wysokość stawek prowizyjnych dla Prowizji za Dynamikę z podziałem na grupy produktowe, o których mowa w § 1 ust. 6 Części B niniejszego Załącznika.

**1. Prowizja za Dynamikę w PRODUKTACH ROLNYCH:**

Kategoria, do której został przyporządkowany Agent w grupie PRODUKTÓW ROLNYCH	Stawka prowizyjna od umów ubezpieczenia należących do grupy PRODUKTÓW ROLNYCH w zależności od osiągniętej Dynamiki w tej grupie produktów			
	SREBRNA	Dynamika	>=130% <160%	>=160%
Stawka		1%	2%	
ZŁOTA	Dynamika	>=110% <130%	>=130%	
	Stawka	1%	2%	
PLATYNOWA	Dynamika	>=103% <107%	>=107% <110%	>=110%
	Stawka	1%	2%	3%

**2. Prowizja za Dynamikę w PRODUKTACH POZOSTAŁYCH:**

Kategoria, do której został przyporządkowany Agent w grupie PRODUKTÓW POZOSTAŁYCH	Stawka prowizyjna od umów ubezpieczenia należących do grupy PRODUKTÓW POZOSTAŁYCH w zależności od osiągniętej Dynamiki w tej grupie produktów			
	SREBRNA	Dynamika	>=130% <160%	>=160%
Stawka		2%	4%	
ZŁOTA	Dynamika	>=110% <130%	>=130%	
	Stawka	2%	4%	
PLATYNOWA	Dynamika	>=103% <107%	>=107% <110%	>=110%
	Stawka	2%	4%	6%



Załącznik nr 4B do Umowy

**Wykaz przepisów wewnętrznych – Generali Agro**

Agent jest zobowiązany do przestrzegania poniższych przepisów wewnętrznych Grupy Generali, udostępnionych Agentowi. Pełna treść przepisów wewnętrznych dostępna jest na Portalu -- > Biblioteka – majątek, link: <https://portal.generali.pl/mikado/knowledgebase>:

- 1) Kodeks postępowania Grupy Generali;
- 2) Zasady Grupy;
- 3) Zasady dystrybucji i rozliczania umów Generali Agro;
- 4) Regulamin Kompetencyjny Generali Agro;
- 5) Instrukcja postępowania w przypadku złożenia reklamacji przez klienta;
- 6) Instrukcja wykonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego poprzez platformę online;
- 7) Instrukcja zawierania umów na odległość (mobilne zawarcie ubezpieczenia).

Wytyczne i instrukcje produktowe znajdują się w Portalu Rubinet w ścieżce sprzedaży – belka Dokumenty.