

Aneks do umowy agencyjnej Proama

Szanowni Państwo,

w celu uproszczenia oferty produktowej dostępnej w ramach poszczególnych marek Generali Polska od 22 września 2022 roku wprowadzamy zmiany w ofercie produktowej Proama.

Pozostawiamy w ofercie:

- ubezpieczenia komunikacyjne,
- ubezpieczenia domów i mieszkań.

Wycofujemy ze sprzedaży:

- ubezpieczenia podróży,
- ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków,
- ubezpieczenia gospodarstw rolnych,
- ubezpieczenia dla firm.

W związku z powyższymi zmianami przygotowaliśmy dla Państwa stosowny aneks do umowy agencyjnej. Już wkrótce będzie on widoczny w portalu sprzedażowym, w zakładce Obsługa umów. Otrzymają Państwo automatyczną wiadomość e-mail, gdy dokument zostanie opublikowany. Prosimy o zapoznanie się i akceptację aneksu.

Z pozdrowieniami
Zespół Generali

ANEKS**DO UMOWY AGENCYJNEJ NR 9018037763 Z DNIA 2016-12-20 r. (dalej „Umowa”)**

zawarty w dniu 19/09/2022 r. w Warszawie, pomiędzy;

Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Senatorskiej 18, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000010623, kapitał zakładowy 236.509.000 PLN w pełni opłacony, NIP 526-23-49-108, należąca do Grupy Generali, figurująca w Rejestrze Grup Ubezpieczeniowych prowadzonym przez Instytut Nadzoru Ubezpieczeniowego (IVASS) pod numerem 26, w imieniu której działają na podstawie posiadanego pełnomocnictwa:

Pełnomocnik – Łukasz Borys

Pełnomocnik – Michał Bogusz

zwaną dalej **Generali**

a

Kojra Sp. z o.o.

z siedzibą w 05-077 Warszawa ul. Aleja Marszałka J. Piłsudskiego 4B / 2
NIP: 5272773807

zwaną/zwanym dalej **Agentem**

zwanymi dalej łącznie **Stronami**, a każdy z osobna **Stroną**

§1

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

§2

Niniejszym Strony zgodnie postanawiają zaktualizować dotychczasowy Załącznik prowizyjny nr 2A do Umowy – OWU Proama, który otrzymuje brzmienie zgodne z załącznikiem nr 2 do niniejszego Aneksu.

§3

1. Pozostałe postanowienia Umowy nie ulegają zmianie. W zakresie nieuregulowanym w niniejszym Aneksie, zastosowanie znajdują postanowienia Umowy.
2. W sprawach nieuregulowanych w Aneksie oraz Umowie mają zastosowanie przepisy prawa polskiego.
3. Strony zgodnie postanawiają, że zapisy Aneksu obowiązują od 22/09/2022r.

Załączniki:

1. Zaktualizowany Załącznik nr 1 do Umowy (Pełnomocnictwo)
2. Zaktualizowany Załącznik nr 2A do Umowy: Załącznik prowizyjny – OWU Proama

Załącznik nr 1 do Umowy

Warszawa, dnia 22/09/2022r.

PEŁNOMOCNICTWO

Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Senatorskiej 18, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000010623, kapitał zakładowy 236.509.000 PLN w pełni opłacony, NIP 526-23-49-108, należąca do Grupy Generali, figurująca w Rejestrze Grup Ubezpieczeniowych prowadzonym przez Instytut Nadzoru Ubezpieczeniowego (IVASS) pod numerem 26, w imieniu której działają na podstawie posiadanego pełnomocnictwa:

Pełnomocnik – Łukasz Borys

Pełnomocnik – Michał Bogusz

zwana dalej **Generali**,

udziela:

Kojra Sp. z o.o.

z siedzibą w 05-077

Warszawa

ul. Aleja Marszałka J. Piłsudskiego

4B / 2

NIP: 5272773807

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 tariff, 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
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH				
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
UBEZPIECZENIA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW				
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	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
UBEZPIECZENIA ROLNE				
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	
UBEZPIECZENIA NASTĘPSTW NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW				
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 deliktowej w życiu prywatnym oraz w związku z nauką lub odbywaniem praktyk przyuczających do zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
4.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
5.	Ubezpieczenie chorobowe	2	100 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE				
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 podróżnego	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 rezygnacji z podróży	18	30 000 PLN/osoba	30 000 PLN/osoba
7.	Assistance	18	1 200 000 PLN/osoba	1 500 000 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	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
UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE				
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
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH				
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
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	300 000 PLN	2 000 000 PLN
3.	Ubezpieczenie NNW	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
9.	Ubezpieczenie rzeczy osobistych w pojeździe	9	10 000 PLN	Zastrzeżenia zgodnie z OWU
UBEZPIECZENIA ZDROWOTNE				
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
UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH				
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
UBEZPIECZENIA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW				
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
UBEZPIECZENIA ROLNE				
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
UBEZPIECZENIA NASTĘPSTW NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW				
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
UBEZPIECZENIA TURYSTYCZNE				
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 podróżnego	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 Agenta 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 2A do Umowy**ZAŁĄCZNIK PROWIZYJNY
OWU PROAMA****§ 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. Wpłata należnej Prowizji nastąpi w terminie do 5. dni roboczych od dnia wystawienia i przekazania Generali dokumentu księgowego, przekazanego w formie elektronicznej, na numer rachunku bankowego prowadzonego dla Agentu w ramach jego działalności gospodarczej, z zastrzeżeniem ust. 12. Agent może udzielić upoważnienia Generali (jako nabywcy usług Agentu) 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 Agentu zgodnie z ust. 5 pkt.4) poniżej. Wpłata należnej Prowizji nastąpi w terminie do 5. dni roboczych od dnia zatwierdzenia przez Agentu dokumentu księgowego zgodnie z ust. 5 pkt. 3) poniżej, na numer rachunku bankowego prowadzonego dla Agentu w ramach jego działalności gospodarczej, z zastrzeżeniem ust. 12.
5. Upoważnienie, o którym mowa w ust. 4, może nastąpić w formie stosownego oświadczenia Agentu 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 Agentu;
 - 2) upoważnienie to wygasa najpóźniej z dniem rozwiązania Umowy;
 - 3) Generali będzie przedstawiać Agentowi dokumenty księgowe do zatwierdzenia poprzez udostępnianie ich w Portalu, w terminie do 7. dnia roboczego kolejnego miesiąca. W przypadku, gdy Agent w terminie do 3. dni roboczych od udostępnienia dokumentu księgowego w Portalu nie prześle na adres poczty elektronicznej info@generali.pl informacji o odmowie zatwierdzenia dokumentu księgowego, dokument księgowy uważa się za zatwierdzony przez Agentu;
 - 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 Agentu nie wymaga sporządzania aneksu do Umowy, lecz doręczenia Generali pisemnego oświadczenia. Pomimo wyrażenia przez Agentu 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 Agentu lub na adres poczty elektronicznej wskazany przez Agentu;
 - 5) Za ostatni miesiąc obowiązywania Umowy, Generali wystawi dokument księgowy (rachunek) w imieniu Agentu w terminie do 14 dnia następnego miesiąca. Wpłata należnego Wynagrodzenia nastąpi najpóźniej w terminie 14 dni od dnia wystawienia dokumentu księgowego (rachunku), na numer rachunku bankowego prowadzonej przez Agentu działalności gospodarczej. Za ostatni miesiąc obowiązywania Umowy, dokument księgowy (fakturę) wystawi Agent, w terminie do 14 dnia następnego miesiąca. Wpłata należnego Wynagrodzenia nastąpi najpóźniej w terminie 14 dni od dnia doręczenia dokumentu księgowego (faktury), na numer rachunku bankowego prowadzonej przez Agentu działalności gospodarczej.
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, w tym w szczególności ustawy o podatku od towarów i usług.
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 dostęp oraz 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 Agenta przewyższa wartość należnego jemu 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 Agenta 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. **Kategoria prowizyjna** – umowne oznaczenie poziomu prowizyjnego, wg którego zostaną przyporządkowane konkretne stawki prowizyjne dla Produktów majątkowych.
4. **Półroczny przypis kwalifikujący majątkowy** – suma składek należnych za cały okres odpowiedzialności, niezależnie od jego długości, z tytułu zawartych w danym okresie półrocznym umów ubezpieczenia, produktów określonych w ust. 8, niezależnie od tego, czy kwoty te opłacono – w przypadku grup działu II, o ile długość okresu odpowiedzialności jest określona. Przez okresy półroczne należy rozumieć następujące przedziały czasowe: (styczeń – czerwiec) i (lipiec – grudzień).
5. **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.
6. **Produkty komunikacyjne flotowe** – umowy ubezpieczenia majątkowego - komunikacyjnego, w ramach których objęty jest ochroną więcej niż jeden pojazd mechaniczny, w obszarze odpowiedzialności Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych i Komunikacyjnych, w stosunku do których czynności agencyjne wykonują podmioty współpracujące z DZSS.
7. **Produkty majątkowe** – umowy ubezpieczenia majątkowego, majątkowego-komunikacyjnego (z wyłączeniem Produktów komunikacyjnych flotowych), umowy ubezpieczenia osobowego zawierane na podstawie OWU Proama 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 DZSS. Do tej grupy produktów zaliczane są ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe klientów indywidualnych, tj.:
 - 1) **OC** – umowy ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych zawierane samodzielnie, bez umów dobrowolnych,
 - 2) **NNW, ASS** – dobrowolne umowy ubezpieczeń komunikacyjnych obejmujące ryzyka inne niż Autocasco (NNW - ubezpieczenie NNW, ubezpieczenie chorobowe, ASS - Assistance),
 - 3) **AC** – umowy ubezpieczenia Autocasco,
 - 4) **HOME** – umowy ubezpieczenia majątkowego klientów indywidualnych.
8. **Wynagrodzenie prowizyjne (Prowizja)** – miesięczne wynagrodzenie z tytułu wykonywania Umowy, uzależnione od liczby lub wartości umów ubezpieczenia, zawartych za pośrednictwem Agenta zgodnie z Pełnomocnictwem, udzielonym wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do Umowy.
9. **Składka należna** – suma składki należnej z tytułu umowy ubezpieczenia, płatna jednorazowo lub w ratach.
10. **Suwak** – narzędzie pozwalające na nadanie Klientowi zniżki procentowej od naliczonej kwoty Składki należnej w zdefiniowanym przedziale procentowym. Użycie tego narzędzia ma wpływ na należną Agentowi Prowizję.

§ 3

1. Agent nabywa prawo do Prowizji zgodnie z harmonogramem płatności składek dla danej umowy ubezpieczenia, przy równoczesnym spełnieniu następujących warunków i z zastrzeżeniem ust. 3:
 - 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 Agenta;
 - 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.
3. Składki wpłacone i zaksięgowane w systemie informatycznym Generali przed dniem ich wymagalności stają się podstawą obliczenia Prowizji w dniu ich wymagalności.

§ 4

1. Z tytułu wykonywania czynności agencyjnych określonych w Umowie, Agent otrzymuje wynagrodzenie w formie Prowizji wg szczegółowych zasad określonych poniżej.
2. Wysokość Prowizji ustalana jest na podstawie Kategorii prowizyjnej, na którą Agent zostanie zakwalifikowany. Podane poniżej stawki procentowe Prowizji odnoszą się do składek spełniających warunki z §3.
3. Wysokość Prowizji z tytułu umów ubezpieczenia, z uwzględnieniem Kategorii prowizyjnych, z zastrzeżeniem ust. 4 – 12, wynosi:

Kategoria Prowizyjna	Półroczny przypis kwalifikujący majątkowy		Produkty majątkowe - Prowizja				
	od (w zł)	do (w zł)	OC	AC	NNW	ASS	HOME
Segment 1	0	29 999	8%	10%	15%	15%	20%
Segment 2	30 000	119 999	10%	12%	25%	25%	30%
Segment 3	120 000	299 999	12%	14%	25%	25%	32%
Segment 4	300 000	499 999	14%	16%	25%	25%	33%
Segment 5	Powyżej 1 000 000	ROCZNIE	15%	17%	25%	30%	35%
Segment 6	Powyżej 10 000 000	ROCZNIE	STAWKI INDYWIDUALNE – uwzględnione w § 4 Ust.3 pkt. 1)				

1) Stawki indywidualne wynoszą: OC 16 %, AC 18 %, NNW 25 %, ASS 30 %, HOME 35 %

4. Kategoria prowizyjna jest ustalana na podstawie wysokości Półrocznego przypisu kwalifikującego majątkowego. Kategoria prowizyjna obowiązuje w okresie 6 kolejnych miesięcy i uzależniona jest od wartości uzyskanego Półrocznego przypisu kwalifikującego majątkowego, z zastrzeżeniem ust. 9, zgodnie z poniższymi przedziałami czasowymi:
 - 1) Kategoria prowizyjna obowiązująca w okresie od 1 lutego do 31 lipca ustalana jest na podstawie Półrocznego przypisu kwalifikującego majątkowego z poprzedzającego okresu tj. od 1 lipca do 31 grudnia.
 - 2) Kategoria prowizyjna obowiązująca w okresie od 1 sierpnia do 31 stycznia ustalana jest na podstawie Półrocznego przypisu kwalifikującego majątkowego z okresu poprzedzającego tj. od 1 stycznia do 30 czerwca.
5. Dla Agentów rozpoczynających współpracę z Generali przez pierwsze półrocze od dnia podpisania Umowy minimalna Kategoria prowizyjna to „Segment 4” dla Produktów majątkowych. Przez pierwsze półrocze należy rozumieć okres od dnia aktywowania statusu sprzedażowego w Systemie Obsługi Sprzedaży Generali (po podpisaniu Umowy) do końca pełnego półrocznego okresu rozliczeniowego (6 kolejnych miesięcy), o którym mowa w ust. 4 powyżej, kończącego się odpowiednio 31 stycznia lub 31 lipca.
6. W przypadku, gdy nastąpi wzrost Kategorii prowizyjnej Agent w stosunku do poprzedniego półrocza, Agentowi przysługuje zmiana Kategorii prowizyjnej na wyższą, tylko od nowo zawartych umów ubezpieczenia.
7. W przypadku, gdy nastąpi obniżenie Kategorii prowizyjnej Agent w stosunku do poprzedniego półrocza, Agentowi przysługuje zmiana Kategorii prowizyjnej na niższą, tylko od nowo zawartych umów ubezpieczenia.
8. W indywidualnych przypadkach, po dokonaniu oceny Agent pod kątem dynamiki wzrostu składki, poziomu wznowień umów i umów wypowiedzianych przez Klientów, poziomu szkodowości oraz satysfakcji Klienta, Generali zastrzega sobie prawo do zakwalifikowania Agent do innej Kategorii prowizyjnej niż określonej w ust. 3-7 powyżej. Informacja o przyznaniu indywidualnego poziomu Prowizji zostanie potwierdzona w formie mailowej do 3 dni roboczych przed datą obowiązywania uzgodnienia.
9. W przypadku uzgodnienia indywidualnego poziomu Prowizji postanowienia ust. 2-7 nie mają zastosowania.

10. Informacja o zakwalifikowaniu się Agent do danej Kategorii prowizyjnej będzie przesyłane na adres e-mail przekazany Generali przez Agentą.
11. W przypadku Produktów komunikacyjnych flotowych wysokość Prowizji ustalana jest indywidualnie w formie pisemnej przy ofercie składanej przez Departament Ubezpieczeń Majątkowych i Komunikacyjnych, z zastrzeżeniem § 3.
12. Prowizja określona w ust.3 powyżej zostanie proporcjonalnie zmniejszona, jeżeli Agent przy użyciu Suwaka obniży Klientowi Składkę należną, z zastrzeżeniem, że kwota Prowizji musi być większa od 1 zł. Szczegóły dotyczące zasad funkcjonowania Suwaka zostały opisane w przepisach wewnętrznych Generali, których wykaz stanowi Załącznik nr 4A do Umowy.

§ 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 Agentą.
2. Postanowienia niniejszego Załącznika obowiązują wyłącznie w stosunku do umów ubezpieczenia, w ramach których Agent jest uprawniony do wykonywania czynności agencji zgodnie z udzielonym pełnomocnictwem, którego wzór stanowi Załącznik nr 1 do Umowy.
3. Generali przysługuje prawo do kompensowania należności Agentą 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 pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia w ramach Produktów majątkowych.
2. Szczegółowe kryteria przyznania oraz zasady rozliczeń będą każdorazowo przesyłane na adres e-mail przekazany przez Agentą 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 Agentą 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 Agentą 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 Agentą z tytułu zawierania umów ubezpieczenia w imieniu Agentą 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 Agentą lub w przypadku których została przedłużona lub zawarta kolejna umowa z Klientem, pozyskanym przez Agentą dla umów tego samego rodzaju. Prowizja nie jest należna po rozwiązaniu Umowy. Prowizja naliczana jest od składki zainkasowanej w trakcie trwania Umowy.

§ 9

Agent oświadcza, że spośród alternatywnych uprawnień określonych w art. 761⁵ § 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.