

## Umowy pośrednictwa transakcyjnego

### – o czym warto pamiętać i na co zwrócić uwagę przed ich podpisaniem

Obowiązujące przepisy federacyjne, w tym **uchwała nr III/42 Zarządu PZPN w sprawie współpracy z pośrednikami transakcyjnymi**, nie wprowadzają jednoznacznych wymogów jak powinna brzmieć wzorcowa treść umowy pośrednictwa transakcyjnego. Lata praktyki i doświadczeń Polskiego Związku Piłkarzy dają nam jednak obraz tego, jak najczęściej wygląda współpraca pomiędzy piłkarzem a agentem oraz jakie są na tym tle najczęstsze przypadki narzucenia zawodnikom niekorzystnych dla nich warunków. Poniższe wskazówki zwracają uwagę na podstawowe zagadnienia, nad którymi warto się skupić przed podpisaniem umowy, aby właściwie zadbać o ochronę swojego interesu i uniknąć potencjalnych sytuacji spornych.

#### Jasno określić czas trwania umowy

Każda umowa pośrednictwa powinna być zawarta na czas określony – nie dłuższy niż dwa-trzy lata, a najlepiej na jeden rok (sezon sportowy). Pozwoli to uniknąć impasu, kiedy po sezonie współpracy strony będą z niej niezadowolone, a umowa nie będzie przewidywać możliwości jej wcześniejszego rozwiązania. Dobrze funkcjonującą umowę zawsze można przedłużyć. Pod żadnym pozorem nie wolno godzić się na podpisywanie umowy na czas nieokreślony, szczególnie jeśli przewidywałaby ona długi okres wypowiedzenia.

#### Zadbać o możliwość wcześniejszego rozwiązania umowy w wypadku braku prawidłowej realizacji przez pośrednika transakcyjnego

Zazwyczaj w umowach brak jest zapisów, które doprecyzowują przypadki, w których możliwe jest wcześniejsze rozwiązanie umowy, a jeśli są, to niestety stawiają one w uprzywilejowanej sytuacji pośrednika transakcyjnego.

Jeśli już pojawiają się w umowach postanowienia umożliwiające jej wcześniejsze rozwiązanie, to na skutek winy zawodnika natomiast rzadko gdy rozwiązywana jest ona z winy pośrednika. Jeśli, w ocenie piłkarza, menedżer nie wywiązuje się ze swoich obowiązków lub działa na jego niekorzyść, piłkarz przeważnie nie ma możliwości aby na podstawie postanowień umowy doprowadzić do jej rozwiązania.

Dlatego też warto jasno sprecyzować na piśmie, już przy zawarciu umowy, sytuacje, w których piłkarz i menadżer będą mogli rozwiązać umowę przed upływem terminu, na który została ona zawarta wskazując w szczególności przypadki braku prawidłowego wykonywania zobowiązań umownych przez pośrednika transakcyjnego.

#### Unikać podpisywania umów na wyłączność

W sytuacji gdy umowa przewiduje wyłączność dla danego pośrednika transakcyjnego, piłkarz traci w rezultacie możliwość korzystania z usług innych pośredników. Co więcej nie może także - co do zasady - prowadzić samodzielnie negocjacji kontraktowych. Każda taka sytuacja skutkować będzie bowiem tym, iż zawodnik mimo skorzystania z usług innego pośrednika lub samodzielnego prowadzenia rokowań w sprawie warunków kontraktu zobowiązany będzie do zapłaty prowizji na rzecz pośrednika, z którym zawarł umowę na wyłączność. Zdarzają się w praktyce przypadki, iż w takiej sytuacji zawodnik zmuszany jest do zapłaty na rzecz „pominiętego” pośrednika prowizji z góry za cały okres kontraktu, bez względu na to, czy i kiedy piłkarz faktycznie otrzyma od klubu wynagrodzenie.

Co więcej wyłączenie zastrzeżone dla jednego pośrednika stawia piłkarza dodatkowo w niekorzystnej sytuacji, jeśli jest on niezadowolony z jego usług, a nie ma, co do zasady, możliwości wcześniejszego rozwiązania umowy (o czym pisaliśmy powyżej).

Dodatkowo, co bardzo ważne, pozostawanie w relacjach z więcej niż jednym pośrednikiem lub prowadzenie negocjacji na własną rękę, poza obowiązkiem zapłaty prowizji na rzecz pośrednika, który w praktyce nie uczestniczył w negocjacjach warunków kontraktu, może prowadzić także do konieczności zapłaty kary umownej na rzecz „pominiętego” pośrednika posiadającego zgodnie z umową prawo „wyłączenia”.

### **Unikać zapisów wprowadzających kary umowne dla zawodnika**

Bardzo często umowy pośrednictwa zawierają zapisy dopuszczające nakładanie kar umownych na podstawie absurdalnych „przewinień”, jak choćby zawarcie równoległej umowy z innym menadżerem. Doprowadza to niestety do wysnuwania roszczeń na wysokie kwoty wobec zawodników.

Jeśli już strony godzą się na wprowadzenie zapisów o karach umownych, warto zadbać o to, aby były one przewidziane dla obu stron i w równym zakresie, a co więcej, aby ich wysokość nie była nadmiernie wygórowana.

### **Wyszczególnić obowiązki pośrednika**

Przy zawieraniu umowy warto by wszystkie ustne ustalenia i oczekiwania zostały utrwalone na piśmie, najlepiej w postanowieniach samej umowy zawartej z pośrednikiem, co w rezultacie pozwoli uniknąć wielu nieporozumień i zapewni zawodnikowi należyta „ochronę” w przypadku ewentualnego sporu.

Umowa powinna, w miarę możliwości, zawierać ścisły katalog obowiązków pośrednika transakcyjnego, w tym zarówno na etapie negocjacji warunków kontraktu, jak i jego realizacji.

Do umownych obowiązków pośrednika transakcyjnego powinno należeć także reprezentowanie interesów zawodnika wobec klubu, w szczególności w kwestiach związanych z zapewnieniem zawodnikowi odpowiedniego trybu szkolenia, leczenia, terminowego wypłacania wynagrodzenia, itp.

Precyzyjne określenie w umowie katalogu obowiązków pośrednika transakcyjnego z jednoczesnym zastrzeżeniem w umowie przypadków umożliwiających zawodnikowi jednostronne rozwiązanie umowy w sytuacji, gdy pośrednik nie będzie prawidłowo wykonywał swoich obowiązków, umożliwi piłkarzowi zerwanie współpracy z agentem, który nie zamierza aktywnie działać w interesie zawodnika, a jedynie czerpać korzyści ekonomiczne z jego rozwoju.

### **Szanować swoje finanse**

Co prawda obowiązujące przepisy rekomendują prowizję dla pośrednika na poziomie 3% rocznych zarobków zawodnika, ale to tylko rekomendacja, nie ścisły wymóg prawny skutkujący nieważnością odmiennych postanowień umowy. W praktyce prowizja pośrednika transakcyjnego oscyluje najczęściej w granicach 10% wynagrodzenia kontraktowego zawodnika.

Przyjęte zwyczajowo wynagrodzenie menadżera nie stanowi jednak normy, od której nie można odejść i negocjując warunki finansowe warto pamiętać o zachowaniu granic rozsądku. Wyższa prowizja dla pośrednika może w efekcie rzutować na niższym wynagrodzeniu dla piłkarza i większych wydatkach dla klubu. Poza kwestią wysokości wynagrodzenia ważne jest również to kiedy będzie ono agentowi należne. Jeśli prowizja pośrednika transakcyjnego zostanie ustalona jako procent wynagrodzenia należnego piłkarzowi za dany okres, to agent będzie miał prawo do żądania jej zapłaty bez względu na to, czy piłkarz faktycznie wynagrodzenie to otrzyma. Z tych względów decydując się na współpracę z

agentem rekomendowane jest ustalenie prowizji pośrednika od kwot faktycznie wypłaconych zawodnikowi.

Pamiętać także należy, iż w wypadku umów dotyczących reprezentowania zawodników niepełnoletnich, agentowi nie przysługuje prawo do jakiegokolwiek wynagrodzenia.

### **Spory tylko przed Piłkarskim Sądem Polubownym PZPN**

Ważnym jest, by w umowie zadbać o umieszczenie klauzuli poddającej ewentualne spory wynikające z umowy pod jurysdykcję Piłkarskiego Sądu Polubownego PZPN.

Poza niewątpliwą szybkością rozpoznania ewentualnego sporu w stosunku do tempa rozpoznawania spraw przez sądy powszechne, umożliwi to również rozpoznawanie sprawy przez osoby posiadające praktyczną wiedzę o wzajemnych relacjach, jakie powinny panować pomiędzy zawodnikiem i pośrednikiem transakcyjnym. W rezultacie sprawa trafi do fachowców, a co więcej w składzie orzekającym Piłkarskiego Sądu Polubownego będzie orzekał arbiter wybrany przez zawodnika spośród doświadczonych prawników rekomendowanych przez Polski Związek Piłkarzy.

### **Sprawdzić czy pośrednik figuruje w oficjalnym spisie PZPN**

Jest to o tyle istotne, że skorzystanie z usług nierejestrowanego pośrednika grozi sankcją dyscyplinarną dla zawodnika.

Ponadto, korzystanie z usług pośrednika z wątpliwymi uprawnieniami lub ich brakiem może być samo w sobie szkodliwe dla przyszłości zawodnika poprzez niekompetentne działania menedżera.

Aktualną listę pośredników transakcyjnych piłki nożnej zarejestrowaną na trwający sezon rozgrywkowy można sprawdzić na stronie Polskiego Związku Piłki Nożnej.

### **Zachować dla siebie egzemplarz umowy.**

Podobnie jak w przypadku wszelkiego rodzaju innych umów cywilnoprawnych, niezbędnym jest by każda ze stron posiadała swój egzemplarz umowy. W przypadku jej braku, strona nie będzie miała możliwości sprawdzenia poszczególnych zapisów, a co za tym idzie weryfikacji, kiedy i na jaki okres umowa została zawarta oraz, co niezwykle istotne, czy umowa jest wykonywana zgodnie z jej brzmieniem.

Nie należy się zgadzać na przesyłanie skanów bądź zdjęć umowy, a jedynie przyjmować jej oryginał w formie pisemnej i z podpisaną każdą stroną dokumentu.

Ponadto pamiętać należy, iż egzemplarz podpisanej umowy o pośrednictwo transakcyjne powinien zostać zgłoszony do PZPN.