



Załącznik nr 1 do Umowy

Warszawa, dnia 07/06/2021 r.

## PEŁNOMOCNICTWO

Generali Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Postępu 15B, zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000010623, kapitał zakładowy 191.000.000 PLN w pełni opłacony, NIP 526-23-49-108, należące do Grupy Generali, figurującej w Rejestrze Grup Ubezpieczeniowych prowadzonym przez IVASS, w imieniu którego działają na podstawie posiadanego pełnomocnictwa:

Pełnomocnik – Łukasz Borys  
Pełnomocnik – Michał Bogusz

zwane dalej **Generali**,  
udziela:

**Bank Spółdzielczy w Szadku** z siedzibą w 98-240 Szadek przy ul. Sieradzka 14a, zarejestrowany pod numerem KRS 0000131266, NIP 8291054216, REGON 000503178

zwany 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 Generali Agro lub OWU Proama lub Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, 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:

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
<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

Borys, Michał

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	
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	80 000 PLN osoba/ryzyko	1 000 000 PLN osoba/ryzyko
3.	Ubezpieczenie NNW dla Szkół	1	15 000 PLN osoba/ryzyko	50 000 PLN osoba/ryzyko
4.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania zawodu	13	100 000 PLN/osoba	200 000 PLN/osoba
5.	Assistance	18	20 000 PLN	30 000 PLN
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 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
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

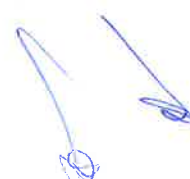
### § 2

W zakresie umów ubezpieczeń korporacyjnych, 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

Agent nie ma prawa do inkasowania, bez względu na formę wpłaty, składek ubezpieczeniowych, w tym ich poszczególnych rat.

*Bożo pom.*

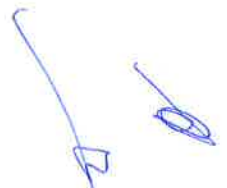


Załącznik nr 2 do Umowy

ZAŁĄCZNIK PROWIZYJNY  
OWU GENERALI  
§ 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 w terminie do 5. dni roboczych od dnia wystawienia i przekazania 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. Wypłata należnej Prowizji nastąpi w terminie do 5. dni roboczych od dnia zatwierdzenia przez Agenta dokumentu księgowego zgodnie z ust. 5 pkt 3) poniżej, 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 poprzez udostępnianie ich na 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](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.  
Dokumenty księgowe będą przesyłane i przechowywane w formie elektronicznej gwarantującej autentyczność ich pochodzenia, integralność ich treści i ich czytelność, stosownie do obowiązujących przepisów prawa.
6. 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.
7. 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.
8. W przypadku wypłaty innego rodzaju Wynagrodzenia prowizyjnego, postanowienia ust. 4-8 stosuje się odpowiednio.
9. 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.
10. Za dzień wypłaty Wynagrodzenia prowizyjnego uważa się dzień obciążenia rachunku bankowego Generali.
11. W uzasadnionych przypadkach określonych w przepisach wewnętrznych Generali (wymienionych w Załączniku nr 4 do Umowy), 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.
12. 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 mu Wynagrodzenia prowizyjnego, Agent jest zobowiązany nienależne Wynagrodzenie prowizyjne zwrócić w ciągu 14. dni od daty otrzymania pisemnego wezwania.

Boż. pom.



§ 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 (wymienionymi w Załączniku nr 4).
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 (wymienionymi w Załączniku nr 4).

§ 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 w terminie 7 dni.
5. Pełnomocnictwo nie uprawnia do udzielania dalszych pełnomocnictw w jego przedmiotowym zakresie, z zastrzeżeniem § 4 ust. 2.
6. Niniejsze Pełnomocnictwo wchodzi w życie z dniem wystawienia.

Zespół Administracji Umów Sił Sprzedaży

*M*  
Michał Bogusz

Generali

Dział Obsługi Sił Sprzedaży

*L*  
Lukasz Borys

Generali

*Borys, p.o.M.*

*[Signature]*

*[Signature]*