

Tak kredytobiorcy dają się oszukać swoim obrońcom. To sprawa dla UOKiK [OPINIA PRAWNA]

W Polsce rośnie patologiczny rynek masowego skupu praw konsumentów przez profesjonalne spółki. Tak uważa Wojciech Wandzel, adwokat w kancelarii Kubas Kos Gałkowski. Zwraca uwagę, że spółki w umowach z konsumentami zawierają zapisy, które dadzą im duży zysk kosztem konsumenta, a tym samym naruszają unijne przepisy. Mogą otrzymać nawet 90 proc. wartości roszczenia i 100 proc. odsetek. Adwokat punktuje siedem pułapek, jakie spółki zastawiają na konsumentów.

W ostatnim czasie, obok spraw kredytów walutowych, powstało nowe pole sporów kredytobiorców z bankami i firmami pożyczkowymi. To spory związane z tak zwaną sankcją kredytu darmowego (SKD). Chodzi o to, że na skutek rzekomo niepełnej informacji udzielonej konsumentowi przed zawarciem umowy, miałyby mu przysługiwać możliwości złożenia wobec kredytodawcy oświadczenia, na skutek którego kredytobiorca zwracałby jedynie otrzymany kapitał kredytu, bez odsetek i prowizji. W sprawach SKD wytaczanych przeciwko bankom sądy w zdecydowanej większości przypadków orzekają na korzyść banków. W sprawach tych wykształciła się jednak pewna patologia, którą warto naświetlić. Z mojego doświadczenia wynika bowiem, że na rynku sporów konsumentów z kredytobiorcami pojawiły się spółki, które z chęci zysku same rażąco naruszają prawa tychże konsumentów.

RYNEK PASOŻYTUJĄCY NA SANKCJI KREDYTU DARMOWEGO

W Polsce **wykształcił się niemały**, a co ważniejsze systematycznie zwiększający się, **rynek masowego skupu praw konsumentów przez powołane do tego celu, profesjonalne spółki prawa handlowego wyspecjalizowane w dochodzeniu tego rodzaju roszczeń**. W zamian za przelanie wierzytelności na rzecz takiego podmiotu, **konsumenci otrzymują jedynie niewielką część jej wartości**. Prowadzi to do zupełnego oderwania się praw przyznanych konsumentowi będących przedmiotem takiego obrotu od ochronnego celu dyrektyw unijnych, a także osoby konsumenta, któremu ta ochrona jest przyznana.

Na "nowym rynku" standardem jest zawieranie z konsumentami umów, na podstawie których konsumenci zbywają swoje wierzytelności wobec kredytodawców na rzecz takich spółek. **Postanowienia umów cesji wierzytelności roją się jednak od rozwiązań niedozwolonych i nieuczciwych wobec konsumenta**.

Spółki skupujące wierzytelności, które ostatnio wyrastają jak grzyby po deszczu, nie są kancelariami adwokackimi lub kancelariami radców prawnych. Kancelarie nie mogą prowadzić takiej działalności, stałoby to bowiem w sprzeczności z wiążącymi je zasadami etyki zawodowej. Ostatecznie to jednak kancelarie adwokatów i radców prawnych angażowane są do prowadzenia sprawy przed sądem. Oczywiście więc spółka skupująca wierzytelności musi zarobić na konsumencie znacznie więcej, niż wynoszą koszty prowadzenia jego sprawy przed sądem. Tylko na takim pasożytniczym pośrednictwie może bowiem wypracować swój zysk. **Spółki te formułują umowy cesji tak, aby zapewnić sobie, jak największy zarobek kosztem konsumenta**.

UMOWY NASTAWIONE NA ZYSK

Umowy cesji przewidują zbycie przez konsumenta całej jego wierzytelności bez otrzymania żadnego wynagrodzenia (ceny sprzedaży wierzytelności) w momencie zawarcia umowy. Dopiero w przypadku, gdy skupującej spółce uda się prawomocnie wygrać sprawę i uzyskać zapłatę od kredytodawcy (a więc często po latach od zawarcia umowy cesji), spółka ma zapłacić na rzecz konsumenta określony ułamek, często 50 proc. lub nawet mniej (zdarzały się przypadki, w których było

to 10, a nawet jedynie 6,5 proc.) z tego, co odzyska od kredytodawcy. Nabywca nie bierze więc na siebie żadnego ryzyka, że nabywa sporną wierzytelność, która może się okazać nieistniejąca, co uzasadniałoby wysokie dyskonto ceny jako ekwiwalent tego ryzyka. Ryzyko to pozostaje w całości przy konsumentcie.

Przedsiębiorca nabywający wierzytelność nie tylko otrzymuje – kosztem konsumenta — 50 proc. a czasem nawet 90 proc. jej wartości, ale to jemu przysługuje 100 proc. odsetek należnych od kredytodawcy za opóźnienie w zapłacie wierzytelności. **Im dłużej więc nabywca czeka ze złożeniem pozwu przeciwko bankowi, tym więcej zarabia. Konsument**, któremu umowa cesji nie przyznaje przy tym żadnego instrumentu wymuszenia czy przyspieszenia złożenia pozwu, **na takim czekaniu zaś nic nie zyskuje**. Przeciwnie – traci w wyniku inflacji i może czekać nieraz kilka lat na otrzymanie jakiegokolwiek ekwiwalentu za zbywaną wierzytelność. **W praktyce pozwu składane są nieraz wiele miesięcy, a nawet rok po zawarciu umowy cesji.**

WYGRANA Z ODROZCZONYM TERMINEM

Nabywcy **zastrzegają dla siebie również długie okresy, wynoszące nawet 60 dni, po otrzymaniu środków od kredytodawcy** na przekazanie ich części konsumentowi. Tak długi czas na dokonanie prostego obliczenia należnej kwoty i wykonanie przelewu bankowego nie jest niczym uzasadniony. **W tym okresie nabywca bezpłatnie korzysta z tych środków, może nimi swobodnie obracać, a konsument nie otrzymuje żadnych odsetek ani innych korzyści za te dwa miesiące oczekiwania na zapłatę.**

Tymczasem, zgodnie z omawianymi umowami **w razie zapłaty dochodzonej wierzytelności przez kredytodawcę bezpośrednio na rzecz konsumenta, ten ma obowiązek** powiadomić o tym nabywcę wierzytelności i **przekazać mu całość tych środków bardzo krótkim terminie, np. trzech dni** od dnia zapłaty. Zestawienie tych terminów na rozliczenie się z umowy — 60 dni i trzy dni — uwidacznia, jak niekorzystne dla konsumentów są omawiane umowy, a które owe firmy reklamują jako mające służyć interesom konsumentów.

RYZYKO NIETYTUŁALNOŚCI GROŹNE DLA KONSUMENTA

Przy tym to nabywca wierzytelności, jako uprawniony wierzyciel wskutek jej nabycia, otrzyma zapłatę od kredytodawcy i dopiero wówczas ma się rozliczyć z konsumentem. Konsument ponosi więc w pełni ryzyko odmowy takiego rozliczenia się, a także ryzyko niewypłacalności przedsiębiorcy nabywającego wierzytelność. **Na omawianym rynku miała już miejsce co najmniej jedna sytuacja, w której nabywca wierzytelności znajdował się w takim zadłużeniu własnym, że jego wierzyciele dokonali egzekucji z zasądzonej od kredytodawcy kwoty.** Wskutek tego środki zasądzone od kredytodawcy z tytułu świadczenia nienależnego spełnionego przez konsumenta trafiły do komornika sądowego prowadzącego egzekucję na rzecz wierzycieli podmiotu skupującego, a nie do konsumentów, którzy zbyli swoje wierzytelności. Konsument w efekcie nie otrzymał nic, chociaż umowa cesji formalnie gwarantowała mu określony procent od wyegzekwowanej kwoty od kredytodawcy.

Powyższy problem jest intensyfikowany przez fakt, że banki udzielające pożyczek konsumentom posiadają wysokie środki własne, a ich sytuacja ekonomiczna jest ciągle nadzorowana przez powołane do tego organy, działające na podstawie przepisów prawa krajowego i europejskiego (np. wymogów dyrektywy CRD w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności i rozporządzenia CRR w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych). Tymczasem **przedsiębiorcy skupujący wierzytelności zorganizowani są zazwyczaj – w formie**

spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o znikomym kapitale własnym (kilka tysięcy złotych).

GDY POŚREDNIK ZAWIERA UGODĘ, KONSUMENT TRACI

Wynagrodzenie konsumenta wynosi określony ułamek z wyegzekwowanej kwoty, a nie z kwoty należnej konsumentowi. Nie ma przy tym na gruncie omawianych umów żadnych przeszkód czy ograniczeń, aby nabywca zawarł z kredytodawcą ugodę (choćby celem zaoszczędzenia na kosztach prowadzenia sprawy), przewidującą na przykład zaspokojenie na poziomie 50 proc. wartości roszczenia. Wówczas konsument uzyska jedynie 50 proc. z tych 50 proc. — a więc finalnie 25 proc. wartości zbywanego prawa (a i to minus odsetki za opóźnienie). **Nie ma bowiem w omawianych umowach cesji postanowień zobowiązujących przedsiębiorcę-cesjonariusza do dochodzenia całości wierzytelności lub** zakazu zawierania ugody obniżającej kwotę dochodzonej wierzytelności. Pokazuje to, jak dalece konsument traci kontrolę nad wykonywaniem praw przyznanych mu przez przepisy dyrektyw unijnych.

UMOWA DŁUŻSZA NIŻ... TERMIN PRZEDAWNIEŃ

Konsument nie ma też wpływu na to, czy i kiedy zbywana wierzytelność będzie dochodzona. Umowa cesji pozostawia to do swobodnej decyzji przedsiębiorcy nabywającego wierzytelność. W umowach nie ma zobowiązania tego przedsiębiorcy do dochodzenia wierzytelności. Tymczasem **przelew dokonany jest zazwyczaj na okres co najmniej ośmiu lat. Okres przedawnienia wierzytelności konsumenta wynosi sześć lat.** Jeśli nabywca nie będzie dochodził wierzytelności, a umowy cesji nie przewidują żadnych możliwości wymuszenia tego przez konsumenta, to wierzytelność przedawni się przed zwrotnym przelewem na rzecz konsumenta. **Konsument zbywa więc de facto nieodpłatnie nieprzedawnioną wierzytelność, a otrzyma z powrotem bezwartościową, przedawnioną wierzytelność.**

DODATKOWE OBOWIĄZKI NA... KOSZT KONSUMENTA

Umowy cesji zawierają też postanowienia przewidujące szerokie, nieokreślone obowiązki konsumenta, w tym zobowiązania do podjęcia niezbędnych czynności, pozyskania dokumentów i informacji według wytycznych cesjonariusza, złożenia oświadczeń o nieokreślonej w umowie treści albo podjęcia innych działań — na koszt konsumenta. Jednocześnie **często przewidują one kary umowne nakładane na konsumenta za naruszenie tych niekonkretnych obowiązków. Kary te przewidziane są za każdą odmowę wykonania czynności przez konsumenta,** nie definiują zaś, co będzie uznawane za taką odmowę. Nie przewidziano również górnej granicy sumy tych kar, co może skutkować ich naliczaniem w rażącej wysokości na niekorzyść konsumenta.

KRUCZKI PRAWNE DLA WIĘKSZEGO ZYSKU

Przedsiębiorcy nabywający prawa konsumentów niejednokrotnie "ukrywają" w umowie cesji wysokość swojego wynagrodzenia poprzez odpowiednie skonstruowanie jej postanowień. **Przedkładają często do sądów umowy cesji bez ujawnionego wynagrodzenia należnego konsumentowi, które to wynagrodzenie najczęściej jest określone w załączniku do umowy cesji wierzytelności nieprzedkładanym sądowi.** Alternatywnie, obok umowy cesji przedsiębiorcy ci zawierają z konsumentem dodatkową umowę o świadczenie usług prawnych – polegających wyłącznie na analizie

dokumentacji kredytowej i dochodzeniu przelewanego roszczenia – zastrzegającą na rzecz przedsiębiorcy dodatkowe wynagrodzenie liczone również jako procent (np. 30 proc.) wierzytelności będącej przedmiotem zbycia. Oznacza to, że ujawniany wobec sądu zysk przedsiębiorcy skupującego – np. 50 proc. wygezwanej wierzytelności (plus całość odsetek za opóźnienie) - jest dalej zwiększany (poprzez wynagrodzenie dla przedsiębiorcy za rzekome świadczenie usług prawnych na rzecz konsumenta), a w efekcie konsument otrzyma znacznie mniej niż 50 proc. wartości swojej wierzytelności. Dodatkowo kwotę **tę otrzyma za kilka lat, bez żadnych odsetek ustawowych za opóźnienie, te w całości bowiem zatrzymuje nabywca** oraz z ryzykiem niewypłacalności nabywcy wierzytelności. Podkreślenia wymaga, że umowy cesji nie zawierają żadnych postanowień w przedmiocie zabezpieczenia roszczenia konsumenta do przedsiębiorcy z tytułu zapłaty w przyszłości 50 proc. wartości wygezwanej wierzytelności od kredytodawcy.

W OBRONIE KONSUMENTÓW NARUSZAJĄ DYREKTYWĘ O ICH OCHRONIE

Omawiane umowy skonstruowane są więc w **sposób rażąco naruszający prawa konsumentów i sprzeczny z dyrektywą 93/13** w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich. Spółki skupujące wierzytelności wykorzystują przekonanie konsumentów, że sprawy sądowe są kosztowne i trudne do prowadzenia i podsuwają im do podpisu omawiane umowy, rażąco dla konsumentów niekorzystne. W **co najmniej kilkunastu sprawach, które prowadzi, konsument nie wiedział nawet, że dokonał jakiegokolwiek zbycia wierzytelności, myślał, że umowa dotyczyła jedynie dochodzenia roszczenia przed sądem**. Tymczasem dochodzenie przez samego konsumenta jego roszczeń przed sądem, nawet przy zaangażowaniu adwokata czy radcy prawnego, byłoby znacznie mniej kosztowne dla konsumenta. Żaden bowiem profesjonalny pełnomocnik nie będzie wymagał wynagrodzenia sięgającego 90 proc. dochodzonej kwoty, wynoszącej zazwyczaj kilkadziesiąt tysięcy złotych.

PATOLOGIE NA RYNKU POWINIEN ZBADAĆ UOKiK

Ta patologiczna sytuacja masowego skupowania roszczeń konsumentów w powiązaniu z masowym naruszaniem ich praw przez umowy, na podstawie których spółki dokonują takiego skupu, **została już dostrzeżona w orzecznictwie**. Stała się przedmiotem zapytania do TSUE o legalność takiej praktyki (pytania prejudycjalne w sprawie C-80/24). Należy jednak wyrazić oczekiwanie, że bez czekania na interwencję TSUE, temu rynkowi przyjrzy się krytycznym okiem UOKiK. **Skala naruszeń praw konsumentów i kwot, jakie są od nich nieuczciwie pozyskiwane, uzasadnia bowiem pilną interwencję organów** powołanych do ochrony praw konsumentów.

Opracował: Wojciech Wandzel

Tekst pierwotnie ukazał się: Business Insider, 22.06.2024 r.