

Banki modyfikują propozycje ugodowe dla frankowiczów

Frankowiczom zwykle nie opłaca się przyjmować pierwszej propozycji ugodowej otrzymanej od banku, gdyż mogą ugrać więcej, niż na dzień dobry proponuje im bank. Orzecznictwo sądów doprowadziło jednak do sytuacji, kiedy banki, w kolejnych propozycjach nie tylko proponują umorzenie pozostałego do spłaty kapitału kredytu, ale dorzucają procent od nadpłaty. Warto jednak przeliczyć, czy nie lepiej poczekać na unieważnienie umowy.

Rośnie zainteresowanie ugodami w sprawach frankowych, co jest spowodowane w głównej mierze ugruntowaniem się korzystnego dla kredytobiorców orzecznictwa i wynikającej z tego zmiany podejścia przedstawicieli sektora bankowego do warunków, jakie proponowane są kredytobiorcom, które są atrakcyjniejsze niż jeszcze przed dwoma laty. Ugoda - o czym warto pamiętać - wiąże się jednak z ustępstwami po obu stronach.

- Na obecnym etapie często zdarza się, że bank nie tylko proponuje umorzenie pozostałego do spłaty kapitału kredytu, ale wręcz zgadza się na dokonanie na rzecz kredytobiorcy zapłaty kwoty w wysokości nawet do 30 proc. posiadanej przez kredytobiorcę nadpłaty. Dodatkowo banki zobowiązują się do pokrycia kosztów postępowania, a więc kredytobiorca nie musi obawiać się o to, że zawarcie ugody wiązałoby się z utratą wynagrodzenia należnego jego pełnomocnikowi – tłumaczy Mikołaj Baczyński, radca prawny (Kancelaria Radcy Prawnego Mikołaj Baczyński). Chodzi tu wyłącznie o tzw. koszty zastępstwa procesowego w wysokości jednokrotności tych kosztów, a nie dodatkowych opłatach związanych np. z success fee, których bank nie zgadza się pokrywać.

UGODA ZAWSZE WIAŻE SIĘ Z USTĘPSTWAMI

Ugoda oznacza kompromis z **obu stron, zatem konsument, który się na nią zdecyduje, otrzyma mniejszą kwotę od tej, którą mógłby uzyskać w wyniku wygrania procesu o stwierdzenie nieważności zawartej umowy kredytu. Plusem jest to, że kończy ona spór i frankowicz otrzymuje jakąś kwotę, a są osoby, które chcą jak najszybciej zakończyć spór z bankiem.**

Każdy przypadek jest inny i na efekt negocjacji z bankiem wpływa też to, komu bardziej zależy na ugodzie: bankowi czy kredytobiorcy.

- **W tym celu należy dokonać oceny tego jakie są szanse na to, że żądanie kredytobiorcy zostanie uwzględnione w wytoczonym przezeń procesie oraz w jakim to może nastąpić czasie** – radzi Mikołaj Baczyński.

W przypadku spraw frankowych zdecydowana większość, nawet 95 proc. roszczeń, jest uwzględnianych, w zależności od sądu, przed którym toczy się postępowanie - roszczenie to zostanie uwzględnione prędzej lub później.

- Jedynym czynnikiem motywującym kredytobiorcę do zawarcia ugody jest czas, w którym może on otrzymać zwrot dokonanej nadpłaty kredytu. Z powyższego doskonale zdają sobie sprawę banki, albowiem w procesie negocjacyjnym dotyczącym ugód frankowych poza sporem pozostaje kwestia nieważności zawartej umowy, jedyną osią sporu pozostaje kwota, którą ma finalnie otrzymać kredytobiorca – wskazuje mec. Baczyński.

LEPIEJ POCZEKAĆ NA PROPOZYCJĘ BANKU

Propozycję ugody może zgłosić dowolna ze stron, czyli albo kredytobiorca, albo bank. Bankom jednak łatwiej jest poczekać, a część kredytobiorców jest zmęczona przedłużającym się procesem i mogą być bardziej skłonni do ustępstw, co bank może wykorzystać w rozmowach ugodowych.

- **Z tego powodu podmiotem inicjującym postępowanie ugodowe w zasadzie powinien być bank. Jeśli bowiem kredytobiorca, czyli z założenia podmiot, który ma zagwarantowaną wygraną przed sądem, zwraca się do banku z propozycją ugody, daje jednocześnie znak bankowi, że to bardziej jemu, a nie bankowi – z różnych losowych względów – zależy na zawarciu ugody. Tym samym bank zyskuje psychologiczną przewagę w rozmowach negocjacyjnych i może ją wykorzystać np. poprzez zaproponowanie gorszych warunków niż te, które by zaproponował, gdyby sam zainicjował rozmowy ugodowe z kredytobiorcą – uważa mec. Baczyński.**

O ile bank do ugód podchodzi chłodno, rozpatrując potencjalne zyski i straty, to kredytobiorcy są zaangażowani emocjonalnie, gdyż często całe ich życie toczy się wokół kredytu, który poważniej niż zakładali obciążył ich budżet, zatem z ich punktu widzenia negocjacje mogą być trudniejsze.

Bank może mieć przygotowanych kilka propozycji ugodowych w zależności od tego, jak bardzo klient jest skłonny do ustępstw. Zdaniem Mikołaja Baczyńskiego daje to asumpt do odrzucenia pierwszej propozycji ugodowej przez bank (celem oczekiwania na przedstawienie korzystniejszej) oraz do niewystępowania przez kredytobiorcę z inicjatywą ugodową (w celu uniknięcia utraty pozycji negocjacyjnej w rozmowach z bankiem).

Podobne doświadczenia ma Tomasz Konieczny, radca prawny i partner w Konieczny, Polak Partnerzy, który wprawdzie wskazuje, że wszystkie banki mają już procedury i systemowe rozwiązania w przedmiocie zawierania ugód (łącznie ze wzorami dokumentów), ale też dostrzega, że banki są skłonne do oferowania lepszych warunków, gdy klient nie przyjmie pierwszej propozycji.

- **Inicjatywa kredytobiorcy może przyspieszyć otrzymanie oferty ugodowej. Polecałbym jednak w pierwszym kontakcie nie formułować swoich oczekiwań i nie oferować od razu znaczących ustępstw – lepiej najpierw zapytać o to, czy i jaka propozycja ugodowa jest dostępna dla danego kredytobiorcy. W przeciwnym razie bank może się do nich dostosować, mimo że byłby skłonny zaoferować korzystniejsze warunki – mówi mec. Konieczny.**

OD DRUGIEJ STRONY KWESTIA TA WYGLĄDA INACZEJ.

- W oparciu o moje doświadczenia, jako pełnomocnika banków i współautora trzech programów ugodowych, mogę jednoznacznie stwierdzić, że nie ma znaczenia, kto występuje z propozycją zawarcia ugody. Generalnie prawie wszystkie banki posiadające portfel kredytów walutowych proponują ugody, które umożliwiają kompleksowe rozliczenie umowy kredytu - mówi Wojciech Wandzel, adwokat, lider Praktyki Banking & Finance w Kubas Kos Gałkowski.

CZAS DZIAŁA NA KORZYŚĆ KREDYTOBIORCY

Niektórzy kredytobiorcy mają osobiste powody do pośpiechu w odzyskiwaniu pieniędzy, ale jeśli ich nic nie goni, to od strony finansowej zwykle opłaca się im poczekać dłużej na zakończenie sprawy. Wraz z trwaniem procesu sądowego kredytobiorca uzyskuje większe odsetki za opóźnienie. Jako że odsetki te liczone są najczęściej od kwoty stanowiącej sumę dokonanych przez kredytobiorcę nadpłat – a więc częstokroć kwoty w przedziale 200 tys. zł 400 tys. zł, to wysokość tak ustalonych odsetek za czas trwania procesu często może przekroczyć kwotę 100 000 złotych.

- **Przystępując do rozmów ugodowych z bankiem, kredytobiorca powinien mieć zatem pełną świadomość tego, z jakiej kwoty rezygnuje, wliczając w to wszystkie kwoty związane z dochodzonym roszczeniem, następnie ocenić wysokość kwoty proponowanej**

przez bank i dopiero w oparciu o takie wyliczenie ustalić czy zawarcie umowy jest w jego skonkretyzowanym przypadku opłacalne – radzi Mikołaj Baczyński.

Pieniądze te to jednak dopiero obietnica na przyszłość, a w krótszej perspektywie czasowej są wydatki na prawników. Zatem mimo, że czekanie może przynieść wymierne korzyści finansowe, to niepewności, stres i oczekiwanie nie są rozwiązaniem dla każdego, a czas oczekiwania na wyrok bywa długi.

- W jednej ze spraw, którą prowadzę przed pewnym sądem okręgowym, sędzia wprost napisał ostatecznie do pełnomocników stron, że stan zaległości w wydziale cywilnym tego sądu wynosi ponad 10 000 spraw i perspektywa rozpoznania sprawy jest wieloletnia - mówi mec. Wandzel.

Sędzia ten wskazał, że strona powodowa i pozwana powinny przeprowadzić rozmowy ugodowe, bo dla obu stron korzystne będzie zakończenie sporu właśnie poprzez ugodę.

- Zgadzam się z tym sędzią, bo uważam że najlepszym „instrumentem” rozliczenia umowy jest ugoda, ale oczywiście taka, która przewiduje wzajemne ustępstwa, a nie tylko korzyść dla jednej strony – podkreśla mec. Wandzel.

Zdaniem mec. Koniecznego kluczem do możliwie najkorzystniejszych warunków ugodowych jest zainicjowanie procesu, a najlepiej wygranie sprawy w I instancji. - **Z mojego doświadczenia wynika, że oferty ugodowe dla kredytobiorców procesujących się z bankami, zwłaszcza dla tych, których procesy są albo za chwilę będą na etapie postępowania apelacyjnego są najbardziej atrakcyjne, choć oczywiście nigdy nie będą przynosiły takich efektów, jakie daje wyrok stwierdzający nieważność umowy kredytu** – wskazuje.

Z drugiej strony jednak propozycje banków powodują, że konsument nie będzie musiał zostać pozwany przez bank o zwrot kapitału zgodnie z dominującą teorią dwóch kondykcji.

- **To zaś oznacza dla konsumenta dodatkową oszczędność, bo nie będzie musiał pokryć kosztów kolejnej sprawy, tym razem z powództwa banku, o czym jego pełnomocnik ze sprawy przeciwko bankowi często nie informuje. Jeżeli więc bank nie wystąpił sam z inicjatywą zawarcia umowy, to moim zdaniem konsument powinien zwrócić się do banku o rozpoczęcie rozmów** w przedmiocie ugodowego rozliczenia – kwituje mec. Wandzel.

Opracowała: Regina Skibińska

Pierwotnie tekst ukazał się Prawo.pl, 20.09.2024