

Nowy problem dla banków. Polski sąd pyta TSUE o sporne kredyty

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej rozstrzygnie kolejną kwestię dotyczącą ryzyka prawnego banków. Chodzi o sankcję kredytu darmowego, a dokładnie o powszechny model cesji wierzytelności z niej wynikającą. Sąd Rejonowy w Gdyni zdecydował o skierowaniu pytania prejudycjalnego do TSUE w tej sprawie i wygląda na to, że ma wątpliwości, czy stosowane przez firmy odszkodowawcze praktyki są uczciwe.

Sąd Rejonowy w Gdyni postanowieniem z 21 sierpnia 2024 r. (sędzia Tadeusz Kotuk, sygnatura akt I 1 C 1050/24) skierował pytanie prejudycjalne do TSUE w sprawie tzw. sankcji kredytu darmowego (SKD). Sprawa jest już zarejestrowana w TSUE pod sygnaturą C-600/24. Tego typu roszczenia to coraz częstszy problem prawny polskich banków, które są już "doświadczone" trwającą od lat sagą frankową. Zmagają się także z próbą podważania hipotek ze stawką WIBOR.

Zgodnie z art. 45 ustawy o kredycie konsumenckim w przypadku naruszenia przez kredytodawcę przepisów, konsument, po złożeniu pisemnego oświadczenia, może zwrócić kapitał bez odsetek i innych kosztów w terminie. Chodzi o pożyczki do wysokości 255 tys. zł. Jeśli od spłaty kredytu nie minął rok, a kredytobiorca lub jego prawnik dopatry się naruszenia choćby jednego prawa wynikającego z ustawy, składa oświadczenie, by skorzystać właśnie z tzw. sankcji kredytu darmowego. Banki je najczęściej kwestionują, więc sprawy trafiają do sądów.

Średnia wartość roszczeń, które klient może odzyskać na podstawie SKD, to 30-40 tys. zł. To wartość odsetek, które miałyby zapłacić, ale już nie musi. To mniej niż w przypadku kredytów frankowych, gdzie kwoty sięgają najczęściej grubo powyżej 100 tys. zł.

SPORNE SKUPOWANIE WIERZYTELNOŚCI

Związek Banków Polskich informował pod koniec sierpnia, że w sądach było wtedy około 10 tys. tego typu spraw, a tendencja wzrostowa jest bardzo wyraźna. Według ZBP sami klienci nie zgłaszają masowo roszczeń z tytułu SKD, ale robią to firmy odszkodowawcze na zasadzie cesji roszczeń. Firmy tego typu upatrują w SKD szansy na łatwe źródło dochodów.

I właśnie problematyki masowego skupowania wierzytelności kredytobiorców wobec banków z tytułu SKD dotyczy pytanie prejudycjalne. Pełnomocnicy banków i same banki oceniali, że wykształcił się rynek o patologicznych cechach. Jako główny powód wskazywali, że w zamian za przekazanie wierzytelności na rzecz firmy odszkodowawczej, **konsumenci otrzymują jedynie niewielką część jej wartości**. Ponadto nie dostają pieniędzy przy zawarciu umowy cesji, ale dopiero po latach. O ile uda się wygrać spór z bankiem.

Umowy są tak skonstruowane, że **w razie wygranej konsument może otrzymać od podmiotu skupującego ułamek tego, co mu się należało**. W omawianym przypadku, rozpatrywanym przez gdyński sąd, do kredytobiorcy miało trafić jedynie 25 proc. ewentualnie odzyskanej kwoty, a aż 75 proc. do firmy odszkodowawczej (plus — co istotne — całość należności ubocznych w tym zwłaszcza odsetek za opóźnienie). Ponadto sędzia wytknął, że w umowie między nim a firmą odszkodowawczą brakowało choćby szacunkowego określenia wartości (nominalnej lub rynkowej) wierzytelności będącej przedmiotem zbycia. **Sędzia tak sformułował pytanie do TSUE:**

„Czy art. 3 ust. 1 i art. 4 ust. 2 Dyrektywy Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich należy interpretować w ten sposób, że sprzeciwiają się one zawieraniu w odpłatnej umowie przelewu wierzytelności pieniężnej zawartej przez konsumenta z przedsiębiorcą postanowień przewidujących określenie wynagrodzenia

przysługującego konsumentowi za zbycie wierzytelności przy użyciu wskaźnika procentowego, o ile w umowie nie wskazano kwotowo wartości zbywanych wierzytelności?”

— Tak właśnie standardowo formułowane są umowy cesji stosowane przez spółki skupujące wierzytelności. **W omawianym przypadku było to 25 proc., ale zdarzały się takie, w których było to 10 proc., a nawet jedynie 6,5 proc.** Spółka skupująca nie bierze przy tym 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 konsumencie – komentuje Wojciech Wandzel, adwokat, lider praktyki banking & finance w kancelarii Kubas Kos Gałkowski.

Podkreśla, że spółki skupujące wierzytelności nie są kancelariami adwokackimi lub kancelariami radców prawnych, bo te nie mogą prowadzić takiej działalności. Stałoby to bowiem w sprzeczności z wiążącymi je zasadami etyki zawodowej. **Ale to kancelarie adwokatów i radców prawnych angażowane są ostatecznie do reprezentacji spółki skupującej przed sądem.** Zatem spółka skupująca musi zarobić na konsumencie znacznie więcej, niż wynoszą koszty prowadzenia jego sprawy przed sądem. Twierdzi, że **spółki te formułują umowy cesji tak, aby zapewnić sobie, jak największy zarobek kosztem konsumenta.**

Mec. Wandzel wymienia też inne potencjalnie negatywne dla konsumenta elementy umów cesji w sprawie SKD. M.in. postanowienia przewidujące niedookreślone obowiązki konsumenta z karami za ich naruszenie, nie przewidują zaś maksymalnej górnej granicy sumy tych kar, co może skutkować ich naliczaniem w rażącej wysokości na niekorzyść konsumenta.

— Powyższa patologiczna praktyka rodzi problemy na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, prowadzi do oderwania się praw przyznanych konsumentowi od ochronnego celu dyrektyw unijnych, a także osoby konsumenta, któremu to ochrona ta jest przyznana. Po drugie, skutkuje licznymi rażącymi naruszeniami praw konsumenta poprzez nieuczciwe postanowienia zawarte w umowach cesji – ocenia mec. Wandzel.

LISTA ZASTRZEŻEŃ WOBEC UMÓW

Ponadto zdarza się, że skupujący zawierają z konsumentem dodatkową umowę, której przedmiotem ma być "świadczenie usług prawnych". Przy czym faktycznie żadne usługi prawne na rzecz konsumenta nie są świadczone, bo spółka skupująca wierzytelności dochodzi ich następnie we własnym imieniu, a nie w imieniu konsumenta. Taka dodatkowa umowa zastrzega na rzecz przedsiębiorcy kolejne wynagrodzenie liczone również jako procent wierzytelności będącej przedmiotem zbycia. — Oznacza to, że i tak rażąco wysoki zysk przedsiębiorcy skupującego – np. 50 proc., czy – jak w przypadku sprawy toczącej się przed Sądem Rejonowym w Gdyni – 75 proc. wyegzekwowanej wierzytelności, plus całość odsetek za opóźnienie, jest dalej zwiększany, a w efekcie konsument otrzyma co najwyżej krzywną wartość swojej wierzytelności – mówi mec. Wandzel. Podkreśla, że umowy cesji nie zawierają żadnych postanowień w przedmiocie zabezpieczenia roszczenia konsumenta do przedsiębiorcy.

Wymienia, że innym zastrzeżeniem — poza rażąco wysokim wynagrodzeniem dla spółki skupującej umowy – jest to, że **przypada jej całość odsetek za opóźnienie w zapłacie zbywanej wierzytelności.**

— Im dłużej więc skupujący opóźnia się ze złożeniem pozwu, tym więcej zarabia. Konsument, na takim czekaniu zaś nic nie zyskuje, a przeciwnie – traci w wyniku inflacji. Zmuszony jest też czekać, nieraz kilka lat, na otrzymanie jakiegokolwiek ekwiwalentu za zbywaną wierzytelność. Tymczasem umowa cesji nie przewiduje żadnego instrumentu, przy użyciu którego konsument mógłby wymusić na skupującym przyspieszenie złożenia pozwu – podkreśla prawnik kancelarii Kubas Gos Gałkowski.

Wszystkie powyższe problemy z umowami cesji dostrzegł już uprzednio Sąd Rejonowy dla Warszawy-Śródmieścia w Warszawie, który skierował do TSUE zapytanie prejudycjalne dotyczące zarówno dopuszczalności zbywania praw konsumenta w ogóle jak i kwestii ekskluzywności umowy cesji. Sprawa ta toczy się przed TSUE (sygnatura C-80/24).

- Pytanie prejudycjalne zadane przez Sąd Rejonowy w Gdyni postanowieniem wpisuje się w drugi ze wskazanych wyżej problemów, czyli zawierania umów cesji zawierających nieuczciwe klauzule, niedozwolone w stosunkach z konsumentami. Trafnie dostrzega sąd, że w przypadku, gdy nie jest choćby nominalnie określona kwota zbywanej wierzytelności, to procentowe wskazanie wynagrodzenia oznacza, że **konsument nie ma świadomości co rzeczywiście zbywa i ile straci na tym, że zamiast dochodzić wierzytelności, sam sprzedaje ją podmiotowi skupującemu**. Innymi słowy takie sformułowanie umowy cesji skutkuje tym, że konsumentowi nie są znane konsekwencje finansowe zawartej umowy — ocenia prawnik, który reprezentuje banki.
- W pełni trafnie dostrzega też sąd odsyłający potrzebę badania umowy cesji w postępowaniu z powództwa spółki skupującej. Skoro bowiem umowy cesji zawierają klauzule nieuczciwe, to zasada zapewnienia skuteczności prawu unijnemu wymaga, aby przedsiębiorcy stosujący takie klauzule nie czerpali z niej jakichkolwiek korzyści, czy to wobec konsumenta czy względem osób trzecich — dodaje.

SĄD WYRAŻA SWOJE WĄTPLIWOŚCI WOBEC ZAPISÓW UMOWY

Gdyński sąd podkreślił w decyzji o skierowaniu pytania do TSUE, że w omawianej umowie między kredytobiorcą a firmą skupującą wierzytelność nie wskazano nawet nominalnej wartości zbywanych wierzytelności. "Wydaje się, że **konsument w takiej sytuacji nie ma dobrego rozeznania, ile jakie są tak naprawdę konsekwencje finansowe zawartego kontraktu**, bo wyliczenie choćby wartości wierzytelności składających się na rezultat skorzystania z tzw. sankcji kredytu darmowego jest skomplikowane i wymaga wielu złożonych danych źródłowych (wyekstrahowanie m.in. odsetek z dotychczas spłaconych rat kredytowych o charakterze kapitałowo-odsetkowym)" — wskazał sąd.

Dodał, że inaczej może być też oceniana przez konsumenta sprzedaż wierzytelności o wartości większej, a inaczej – znacznie mniejszej, nawet jeżeli znany jest z góry wskaźnik procentowy, z którego mają być dokonane wyliczenia.

Podkreślił, że przedmiotem cesji są wierzytelności przyszłe, których wartość z oczywistych względów może być już tylko szacowana. "W umowie przelewu nie sprecyzowano nawet horyzontu czasowego w odniesieniu do przewidywanego okresu powstania tych przyszłych wierzytelności, nie mówiąc już o oszacowaniu ich wartości. **W tej mierze konsument także nie ma dostatecznej wiedzy i nie może racjonalnie ocenić, czy i za jakie wynagrodzenie miałyby je zbyć**" – wskazał gdyński sąd.

Zdaniem sądu istnieje poważna wątpliwość, czy sposób oznaczenia w umowie przelewu świadczenia głównego można uznać za "wyrażony prostym i zrozumiałym językiem", czego wymaga unijna Dyrektywa 93/13. Sąd wskazał, że powinno zostać rozstrzygnięte, czy zawarte zapisy w umowie sprzedaży wierzytelności są dozwolone. **Gdyby były nieuczciwe, przedsiębiorca nie powinien z niej czerpać jakichkolwiek korzyści także względem osób trzecich** — dodano.

BANKI O INSTRUMENTALNYM TRAKTOWANIU. PROPONUJĄ ZMIANY PRAWNE

ZBP wskazuje w komentarzu dla Business Insider Polska, że opisywane pytanie prejudycjalne bardzo dobrze oddaje jego spostrzeżenia, że SKD nie są zainteresowani klienti, a raczej firmy, które skupują

ich wiarygodności. "Trzeba to powiedzieć wprost – tzw. firmy odszkodowawcze upatrują w SKD szansy na dość łatwe źródło dochodów. Klient traktowany jest tu przedmiotowo – jest namawiany na sprzedaż swojej wiarygodności lub udzielenie pełnomocnictwa, sam bowiem, w większości przypadków, nie miał z kredytem żadnych problemów" — wskazał ZBP.

— Sprawa sądowa, na kanwie której sąd zadał pytanie prejudycjalne, bardzo jasno pokazuje, jak instrumentalnie wykorzystywane jest SKD. Umowa cesji zawierana była niejako in blanco. Przewidywała ona bowiem, że klient otrzymywał wynagrodzenie za sprzedaż wiarygodności, która jeszcze nie istniała, a mogłaby wynikać z zawartej umowy kredytu. Czyli w chwili zawarcia umowy cesji klient nie miał wobec banku żadnych konkretnych roszczeń. Jest to ewidentny przykład obserwowanego przez sektor bankowy zjawiska, zgodnie z którym firmy odszkodowawcze działają w myśl zasady: daj nam umowę, a my w niej coś znajdziemy. **W ocenie Związku tego typu klauzula jest postanowieniem abuzywnym i mamy nadzieję, że TSUE właśnie takie stanowisko zajmie w tej sprawie** – mówi Agnieszka Wachnicka, wiceprezeska ZBP.

Wskazuje, że w dużej mierze sądy oddalają pozwy z powołaniem się na SKD. Dostrzegają, że stanowiska prezentowane przez powodów w sprawach dot. SKD nie mają nic wspólnego z ochroną konsumentów.

— Uważamy, że konieczne są zmiany w tej regulacji. Postulujemy, aby nastąpiły one jak najszybciej aby uniknąć sparaliżowania polskich sądów falą pozwów opartych często na absurdalnych zarzutach. SKD w obecnej formie obowiązuje niezmiennie od 13 lat i była przewidziana w diametralnie odmiennych realiach prawno-nadzorczych, kiedy na rynku kredytów pozabankowych szalała wolna amerykanka. Przez te lata rynek kredytu konsumenckiego został jednak istotnie doregulowany oraz jest ściśle nadzorowany — mówi Agnieszka Wachnicka.

Z tego względu ZBP uważa, że konsument powinien móc skorzystać z sankcji, jeżeli naruszenie obowiązków informacyjnych przez kredytodawcę negatywnie wpłynęło na jego sytuację finansową, a w konsekwencji na decyzję o zawarciu umowy. Ponadto, beneficjentem obecnego rynku handlu wiarygodnościami z tytułu SKD są firmy odszkodowawcze, a nie konsumenci. — Chcemy przy tym podkreślić, że każdy klient ma prawo do etycznego i uczciwego reprezentowania jego interesów. Z tego względu uważamy, że obrót wiarygodnościami z tytułu SKD powinien być prawnie ograniczony — dodaje wiceszefowa ZBP.

Opracował: Maciej Rudke

Pierwotnie tekst ukazał się: Business Insider, 11.10.2024