

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 17 grudnia 2014 r. I. A. wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego (...) Bank S.A. z siedzibą w W. kwoty 55.835,53 zł tytułem naprawienia wyrządzonej szkody wynikającej ze stosowania wobec niej przez pozwanego nieuczciwych praktyk rynkowych, z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty. Powódka wniosła także o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

W uzasadnieniu pozwu wskazano, że w listopadzie 2010 r. powódka spotkała się z pracownikiem pozwanego w celu ulokowania jej oszczędności w sposób gwarantujący stabilny zysk. Za namową pracownika banku powódka przystąpiła do produktu finansowego L., uzyskując zapewnienie o ochronie 100% kapitału i że nawet w przypadku wcześniejszej rezygnacji z produktu, wypłacana jest wartość składki powiększonej o zyski minus opłaty likwidacyjne. Kiedy w czerwcu 2014 r. powódka zrezygnowała z produktu, pozwany wypłacił na jej rzecz 36.072,47 zł z uiszczonych przez nią na poczet inwestycji składek w łącznej wysokości 91.908 zł. (pozew k. 1-13).

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa oraz o zasądzenie na jego rzecz od powódki kosztów postępowania według norm przepisanych. Pozwany zaprzeczył, aby jego pracownicy zapewnili powódkę o 100% ochrony kapitału, gdyż wskazywali, że powyższa ochrona przysługuje dopiero w terminie wykupu, czyli po upływie 15-letniej ochrony ubezpieczeniowej. (odpowiedź na pozew k. 96-103).

### **Sąd Rejonowy ustalił następujący stan faktyczny:**

I. A. postanowiła ulokować swoje środki pieniężne w kwocie 200.000 zł na lokacie bankowej. W tym celu umówiła się na spotkanie w (...) Bank S.A. z siedzibą w W.. Na spotkaniu z pracownikiem banku powódka wyraziła zainteresowanie ulokowaniem swych środków pieniężnych na okres kilku miesięcy. Pracownik banku przedstawił powódce ofertę 3-miesięcznej lokaty, wskazując, że aby ją dostać powódka musi dodatkowo wykupić 15-letni produkt L.. Powódka oświadczyła, że nie jest zainteresowana długoterminową inwestycją, gdyż obawia się konsekwencji finansowych związanych z wcześniejszą rezygnacją z produktu. Wówczas pracownik banku zapewnił powódkę, że produkt L. gwarantuje ochronę kapitału, gdyż chociaż jest przeznaczony na okres 15 lat, to w razie wcześniejszej rezygnacji z niego, zapewniona jest ochrona kapitału, co oznacza, że klientowi zwracana jest składka zainwestowana powiększona o zyski, pomniejszona o opłatę likwidacyjną. Nadto poinformował powódkę, że L. jest produktem wyjątkowym, który będzie zarabiał zarówno na wzrostach, jak i na spadkach na rynku kapitałowym. Pracownik banku zaprezentował też powódce skrótowo kilka innych produktów, informując, że żaden z nich nie zapewnia ochrony kapitału, jak to ma miejsce w przypadku L..

W czasie pierwszego spotkania z powódką, pracownik banku przedstawił jej prezentację produktu L.. Już w pierwszym slajdzie prezentacji znalazło się stwierdzenie m.in. o „100% ochronie kapitału w terminie wykupu”. Sformułowanie to opatrzone indeksem „<sup>1</sup>”, który odsyłał do znajdujących się na końcu prezentacji wydrukowanych drobną czcionką „zastrzeżeń prawnych”, z których wynikało, że L. nie jest lokatą bankową i nie gwarantuje zysku, a jedynie zwrot 100% Składki Zainwestowanej (czyli sumy wpłaconych kwot pomniejszonych o Opłaty Administracyjne), pod warunkiem, że Klient/Ubezpieczony ( Inwestor) zobowiązuje się do terminowego wpłacania kolejnych miesięcznych składek. W przedmiotowych zastrzeżeniach prawnych wskazano również, że w przypadku niedopełnienia tego obowiązku i wcześniejszej rezygnacji z ubezpieczenia musi liczyć się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanego kapitału (w tym miejscu znajdowało się kolejne odesłanie do innego slajdu prezentacji) oraz, że inwestor może także stracić część lub całość zainwestowanego kapitału w sytuacji, gdy SecurAsset lub (...) nie spełnią swoich obowiązków wynikających z Obligacji lub umowy swap.

Powyższa prezentacja zawierała także schemat działania produktu L. wraz ze stosownymi wykresami i ilustracją historycznych wyników indeksu w porównaniu do giełdy oraz innych inwestycji. W prezentacji stawiano nacisk

na charakter produktu L., który miał w 100% chronić kapitał „w terminie wykupu”, być pozbawionym ryzyka związanego z utratą kapitału oraz zapewniać zwrot składki zainwestowanej, czyli sumy wszystkich wpłaconych składek pomniejszonych o pobrane opłaty administracyjne. Akcentowano także fakt naliczania zysku od zadeklarowanej kwoty inwestycji od pierwszego dnia objęcia ochroną ubezpieczeniową (a więc także od wpłat, które dopiero zostaną dokonane, nawet jeśli nastąpi to dopiero za kilkanaście lat), a nie tylko od dokonanych już wpłat. W prezentacji podano, że unikalne cechy L. to m.in.: bardzo dogodne rozłożenie zadeklarowanej kwoty inwestycji na transze, unikatowość indeksu, na którym opiera się mechanizm naliczania zysku i opłata administracyjna w wysokości „jedynie 1,92% w skali roku”. Sformułowanie to opatrzone indeksem „5”, który odsyłał do znajdujących się na końcu prezentacji wydrukowanych drobną czcionką „zastrzeżeń prawnych”, w których zawarto wyjaśnienie: „Opłata Administracyjna pobierana od Składek Bieżących, wysokość wyrażona w stosunku do Składki Zainwestowanej”. Podczas spotkania z powódkę i jej mężem, pracownik banku informował ich tylko o korzyściach związanych z inwestycją w L., pomijając kwestię ryzyka finansowego powódki związanego z przystąpieniem do tego produktu i możliwość poniesienia straty przez powódkę na tym produkcie.

(prezentacja k. 19-32, zeznania świadka W. A. k. 115, częściowo zeznania świadka I. S. k. 172-173, zeznania świadka W. B. k. 174, zeznania świadka N. D. k. 174-176, przesłuchanie powódki w charakterze strony k. 185v i transkrypcja k. 197-201).

Przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do L., powódka zapytała pracownika banku, czy w przypadku wcześniejszej rezygnacji z ww. produktu, zwracane są „środki wyłącznie w postaci składki zainwestowanej (pomniejszonej o opłatę likwidacyjną) czy też z uwzględnieniem wyników inwestycyjnych (czyli składki powiększone o zysk i pomniejszone o opłatę likwidacyjną)”. W odpowiedzi na powyższe pracownik banku poinformował powódkę, że „w przypadku wcześniejszej rezygnacji z inwestycji L., wypłacana jest wartość składki powiększonej o zyski minus opłaty likwidacyjne”. Po przeanalizowaniu oferty pozwanego banku na podstawie prezentacji przesłanej drogą elektroniczną oraz po uzyskaniu dodatkowych informacji drogą mailową, powódka zdecydowała się zainwestować 160.000 zł w lokatę terminową oraz przystąpić do L.. W przesłanej powódce mailem prezentacji dotyczącej L. wskazano m.in., że „unikalną i dotychczas niespotykaną na runkach finansowych w Polsce” cechą tego produktu jest „100-procentowa ochrona kapitału”. (k. 132v). W celu przystąpienia do L., celu powódka w dniu 22 listopada 2010 r. podpisała dokumentację związaną z przystąpieniem do produktu finansowego L.. Zgodnie z deklaracją, jeszcze tego samego dnia powódka wpłaciła pozwanemu pierwszą składkę w wysokości 40.500 zł, a następnie przez okres 180 miesięcy (do 2025 r.) miała opłacać składki w wysokości 1.224 zł miesięcznie. Po kilku tygodniach od przystąpienia do produktu powódka otrzymała od pozwanego pocztą certyfikat uczestnictwa.

(zeznania świadka W. A. k. 115-115v, przesłuchanie powódki w charakterze strony k. 185v i transkrypcja k. 197-201, korespondencja mailowa k. 125-128, prezentacja L. przesłana powódce mailem k. 131-151, certyfikat uczestnictwa k. 33, deklaracja przystąpienia k. 34-35).

W dniu 28 października 2010 r. pozwany bank (jako ubezpieczający) zawarł z Towarzystwem (...) S.A. z siedzibą w W. umowę ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym L., opartą na szczególnych warunkach grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym L. wraz z załącznikami, w tym Regulaminem Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego M. M. 1. (bezsporne).

Ubezpieczonym z powyższej umowy była powódka, występująca jako konsument. Objęcie powódki ochroną ubezpieczeniową z tytułu ww. umowy ubezpieczenia zostało potwierdzone certyfikatem uczestnictwa nr (...). Powódka oświadczyła, że przed podpisaniem niniejszej deklaracji otrzymała szczególne warunki grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym L. wraz z załącznikami, stanowiące załącznik do umowy ubezpieczenia oraz aktualną na dzień przystąpienia do umowy ubezpieczenia informację A. o opodatkowaniu świadczeń ubezpieczonych. Certyfikat uczestnictwa został przesłany powódce za pośrednictwem poczty elektronicznej. (certyfikat uczestnictwa k. 33, deklaracja przystąpienia k.34-35, wiadomość e-mail k. 36-42).

Zgodnie z treścią szczególnych warunków ubezpieczenia (dalej (...)) przedmiotem umowy ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym L. było ubezpieczenie życia ubezpieczonej powódki (§ 3). Zakres ubezpieczenia, gdy A. ponosi odpowiedzialność zgodnie z (...), obejmował takie zdarzenia, jak śmierć ubezpieczonego oraz dożycie przez ubezpieczonego końca okresu ubezpieczenia (§ 4 (...)). Warunkiem przystąpienia klienta do ubezpieczenia było łączne spełnienie wymogów: złożenie za pośrednictwem ubezpieczającego podpisanej deklaracji przystąpienia i jej przekazania w formie zapisu elektronicznego do A. oraz zapłacenie składki pierwszej oraz pierwszej składki bieżącej w wysokości zadeklarowanej w deklaracji przystąpienia ale nie niższej niż wskazana w tabeli opłat i limitów. Towarzystwo ubezpieczeniowe potwierdza objęcie danego ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową poprzez wystawienie certyfikatu dla ubezpieczonego (§ 3 ust. 3). Stosownie do treści § 8 w trakcie trwania ochrony ubezpieczeniowej A. zostało uprawnione do pobrania: opłaty administracyjnej, w ramach której pobrana została opłata za ryzyko oraz opłaty za wykup. Ze zgromadzonych środków (składka pierwsza i składki bieżące) miały być nabywane jednostki uczestnictwa utworzonego przez A. Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego M. M. I. Cena jednostki uczestnictwa ww. Funduszu stanowiła iloraz wartości aktywów netto Funduszu i liczby wszystkich Jednostek Uczestnictwa Funduszu. Zgodnie z treścią § 3 ust. 1 Regulaminu (...) M. M. I, celem tego funduszu był wzrost wartości jego aktywów w wyniku wzrostu wartości lokat, w szczególności celem funduszu była ochrona 100% kwoty odpowiadającej Składce Zainwestowanej. W § 3 ust. 2 ww. Regulaminu wskazano, że A. nie gwarantuje celu inwestycyjnego określonego w § 3 ust. 1 Regulaminu. (szczególne warunki ubezpieczenia z załącznikiem – Regulaminem (...) M. M. I k. 104-111).

Szczególne warunki ubezpieczenia przewidywały takie świadczenia ze strony ubezpieczonego, jak: opłatę administracyjną, opłatę za ryzyko. Zgodnie z pozycją trzecią tabeli opłat i limitów opłata za wykup wartości polisy wynosiła w pierwszych latach trwania umowy 100 %, w czwartym 75%, w piątym 50%, w szóstym 30%, w siódmym 20%, w ósmym 15%, w dziewiątym 10%, w dziesiątym 5%, w jedenastym 4%, w dwunastym 3%, w trzynastym 2%, w czternastym oraz piętnastym 1%. Informacja o wysokości opłaty likwidacyjnej została zamieszczona również w prezentacji przekazanej powódce przez pracownika pozwanego banku. (prezentacja k. 19-32, szczególne warunki ubezpieczenia z załącznikiem k. 104-111).

Od stycznia 2011 r. do czerwca 2014 r. powódka dokonywała co miesiąc wpłat w wysokości 1.224 zł. Łącznie z pierwszą składką w kwocie 40.500 zł powódka wpłaciła zatem pozwanemu składki w wysokości 91.908 zł (bezsporne, historia rachunku k. 43-44).

W grudniu 2013 r. powódka otrzymała informację z (...) S.A., że wartość jednostek na ich koncie w ramach L. wynosi 25.000 zł. Mając na względzie, że do powyższej daty powódka wpłaciła na L. składki w łącznej kwocie 86.000 zł, powódka sprawdziła szczegóły indeksu, do jakiego odnosił się ww. produkt i zorientowała się, że mimo zrównoważonych wahań indeksu produkt stracił na wartości około 70%. Wtedy powódka zorientowała się, że L. nie odzwierciedla wartości ww. indeksu i drastycznie traci na wartości. Wobec powyższego powódka postanowiła zrezygnować z L.. W czerwcu 2014 r. powódka wpłaciła składkę po raz ostatni i wysłała do (...) S.A. pismo informujące o podjętej przez nią ww. decyzji, wnosząc o zwrot wpłaconych przez nią dotąd składek. A. przekazał ww. pismo do pozwanego banku, jako właściwego adresata roszczeń powódki. (zeznania świadka W. A. k. 115-115v, przesłuchanie powódki w charakterze strony k. 185v i transkrypcja k. 197-201, korespondencja k. 47-52).

W związku z brakiem wpłaty kolejnych składek bieżących należnych od dnia 7 lipca 2014 r. umowa ubezpieczenia potwierdzona ww. certyfikatem wygasła z dniem 16 sierpnia 2014 r. W chwili dokonania przez (...) S.A. z siedzibą w W. końcowego rozliczenia umowy wartość środków zgromadzonych na rachunku składek regularnych powódki wynosiła 43.402,97 zł. W rezultacie rozwiązania umowy A. pobrał z powyższej sumy kwotę 7.330,50 zł tytułem opłaty likwidacyjnej i wypłacił na rzecz powódki kwotę 36.072,47 zł. (informacja k. 46).

Pismem datowanym dniem 22 września 2014 r. powódka wezwała pozwany bank do zapłaty kwoty 55.835,53 zł tytułem naprawienia szkody, wynikającej z stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych. Pozwany nie uwzględnił roszczenia powódki. (wezwanie do zapłaty k. 53-55v, pismo k. 56-59).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie dokumentów przedłożonych przez strony, uznając, iż dowody z tych dokumentów tworzą spójny, nie budzący wątpliwości, w świetle wskazań wiedzy i doświadczenia życiowego, a przez to w pełni zasługujący na wiarę materiał dowodowy. Sąd poczynił także ustalenia faktyczne w oparciu o zeznania ww. świadków i powódki przesłuchanej w charakterze strony. Sąd uznał zeznania powyższych osób za wiarygodne, z wyjątkiem części zeznań świadka I. S..

Sąd uznał za niewiarygodne zeznania świadka I. S. w zakresie, w jakim stwierdziła, że powódka i jej mąż nie powiedzieli jej przed przystąpieniem do L., że rozważają opcję skończenia tego produktu przed czasem. Powyższemu twierdzeniu zaprzecza bowiem jednoznacznie treść maila skierowanego przez powódkę do I. S. w dniu 15 listopada 2010 r. (a zatem przed przystąpieniem powódki do L.), w którym powódka wprost zapytała o konsekwencje wcześniejszej rezygnacji z produktu (k. 64), jak również treść datowanej na 16 listopada 2010 r. odpowiedzi na ww. maila (k. 62).

Nadto należy wskazać, że sporna pomiędzy stronami chwila faktycznego doręczenia powódce szczególnych warunków ubezpieczenia w ocenie Sądu nie miała zasadniczego znaczenia dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy, gdyż wobec niejasnego brzmienia tych zapisów (w szczególności braku definicji kluczowego w prezentacji produktu L. pojęcia „termin wykupu”) powyższa kwestia nie przesądzała samoistnie o stosowaniu lub niestosowaniu przez pozwany bank wskazanej w pozwie nieuczciwej praktyki rynkowej wobec powódki.

### **Sąd Rejonowy zważył, co następuje:**

Powództwo zasługuje na uwzględnienie w całości.

Zawarta przez pozwany bank z (...) S.A. umowa grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym L., do której to umowy przystąpiła powódka w charakterze ubezpieczonego, miała charakter złożony i łączyła w sobie zarówno elementy umowy ubezpieczenia w rozumieniu art. 805 i następnych kodeksu cywilnego i art. 13 ustawy o działalności ubezpieczeniowej, jak również element inwestycyjny. Przystępując do produktu L., T. A. udzieliło powódce na okres 180 miesięcy ochrony ubezpieczeniowej na wypadek śmierci lub dożycia do końca okresu odpowiedzialności, zaś w przypadku zaistnienia jednego z tych zdarzeń, ubezpieczyciel zobowiązywał się spełnić na rzecz powódki świadczenie ubezpieczeniowe w określonej w umowie wysokości. Z uiszczanych przez powódkę składek miały być nabywane jednostki uczestnictwa utworzonego przez A. Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego M. M. I. Opłacane przez powódkę składki pełniły zatem nie tylko funkcje typowej składki w rozumieniu powołanych wyżej przepisów, ale również miały charakter inwestycji, przy czym ubezpieczyciel nie gwarantował osiągnięcia celu inwestycyjnego (zysku), a jedynie zwrot wpłaconych środków. Na podstawie zawartej umowy, ubezpieczyciel udzielał zatem ochrony ubezpieczeniowej na życie ubezpieczonego na wskazanych w umowie warunkach, zaś ubezpieczony obowiązany był do wpłacenia składki, która następnie była alokowana w ubezpieczeniowy fundusz kapitałowy według zasad szczegółowo opisanych warunkach ubezpieczenia i regulaminie ww. Funduszu.

W świetle powyższego nie ulega zatem wątpliwości, że powódka zawarła umowę odbiegającą od jej pierwotnych zamierzeń. Z zeznań powódki i jej męża wynikało bowiem jednoznacznie, że celem powódki było ulokowanie środków pieniężnych na lokacie bankowej na niedługi okres czasu (kilka miesięcy), z pewnym zyskiem. Tymczasem zaoferowano jej skomplikowany produkt, obarczony ryzykiem i sankcją opłaty likwidacyjnej w przypadku rezygnacji z produktu przez upływem 15 lat. Pozwany, którego przedmiotem działalności jest m.in. pośrednictwo pieniężne, finansowa działalność usługowa, działalność maklerska, działalność agentów i brokerów ubezpieczeniowych, pozostała działalność wspomagająca ubezpieczenia i fundusze emerytalne i działalność związana z zarządzaniem funduszami (KRS k. 81v) pełnił rolę sprzedawcy wyżej opisanego ubezpieczenia grupowego. Pozwany bank oferował swoim klientom możliwość przystąpienia do grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie w (...) S.A.

Powódka wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego odszkodowania za stosowanie wobec niej nieuczciwych praktyk rynkowych.

Zgodnie z art. 3 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (dalej: u.p.n.p.r.), zakazane jest stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych. Stosownie do art. 4 ust. 1 i 2 ww. ustawy, w brzmieniu obowiązującym w dacie wniesienia pozwu, praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu. Za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się w szczególności praktykę rynkową wprowadzającą w błąd oraz agresywną praktykę rynkową, a także stosowanie sprzecznego z prawem kodeksu dobrych praktyk, jeżeli działania te spełniają przesłanki określone w ust. 1.

Powyzsza regulacja zawiera klauzulę generalną, natomiast poszczególne przykłady nieuczciwych praktyk rynkowych zawierają kolejne przepisy. Zgodnie z art. 5 ust. 1 ww. ustawy, praktykę rynkową uznaje się za działanie wprowadzające w błąd, jeżeli działanie to w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął.

Oceny nieuczciwości praktyki rynkowej stosowanej przez przedsiębiorców dokonuje się według dwóch kryteriów zawartych w klauzuli generalnej:

- 1) sprzeczność z dobrymi obyczajami,
- 2) zniekształcenie lub możliwość zniekształcenia zachowania rynkowego przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu.

Przez pojęcie dobrych obyczajów należy rozumieć szczególną umiejętność, staranność zawodową, uczciwość działania oraz dobrą wiarę w relacji konsument-przedsiębiorca. Dokonując omówienia drugiej z przesłanek, pozwalających na uznanie praktyki rynkowej za nieuczciwą, należy zwrócić uwagę na zawarte w klauzuli generalnej nieuczciwej praktyki rynkowej pojęcie zniekształcenia lub możliwości zniekształcenia zachowania rynkowego przeciętnego konsumenta. Praktyką istotnie zniekształcającą zachowanie gospodarcze konsumenta jest takie działanie, które znacząco osłabia zdolność konsumenta do podjęcia decyzji w warunkach dostatecznej wiedzy i przez to powoduje, że konsument podejmuje decyzję dotyczącą określonej umowy, jakiej w innym przypadku by nie podjął. Do stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyki nie ma znaczenia, czy w rzeczywistości doszło do podjęcia przez konsumenta decyzji gospodarczej, ale czy miała ona istotny wpływ na zachowanie rynkowe konsumenta.

Oceny praktyki stosowanej przez przedsiębiorcę dokonuje się w oparciu o tzw. model przeciętnego konsumenta, którego definicję zawiera art. 2 pkt 8 u.p.n.p.r. Zgodnie z tym przepisem przeciętnym konsumentem, jest konsument, który jest dostatecznie dobrze poinformowany, uważny i ostrożny; oceny dokonuje się z uwzględnieniem czynników społecznych, kulturowych, językowych i przynależności danego konsumenta do szczególnej grupy konsumentów, przez którą rozumie się dającą się jednoznacznie zidentyfikować grupę konsumentów, szczególnie podatną na oddziaływanie praktyki rynkowej lub na produkt, którego praktyka rynkowa dotyczy, ze względu na szczególne cechy takie jak wiek, niepełnosprawność fizyczna, czy umysłowa. Obecnie znacząco wzrasta świadomość uprawnień wśród konsumentów, co wynika z informacyjnej funkcji mediów oraz Internetu.

W ocenie Sądu, zachowanie pozwanego podczas oferowania powódce przystąpienia do umowy ubezpieczeniowej z produktem L. stanowiło nieuczciwą praktykę rynkową. Sposób prezentacji przedmiotowego produktu finansowego przez pozwaną spółkę był sprzeczny z dobrymi obyczajami, gdyż pracownik banku nie informował powódki rzetelnie o ewentualnym ryzyku związanym z inwestycją, a wyeksponował jedynie korzyści (pomijając przy tym okoliczność, że korzyści te były tylko potencjalne), jakie były związane z zawarciem umowy. Równocześnie wskazać należy, że takie zachowanie pozwanego wprowadziło powódkę w błąd co do braku ryzyka finansowego związanego z przystąpieniem do produktu i możliwości poniesienia przez nią straty oraz spowodowało, że powódka podjęła decyzję o podpisaniu deklaracji o przystąpieniu do produktu L.. Gdyby bowiem powódka została należycie poinformowana o ryzyku finansowym związanym z wcześniejszym wycofaniem środków finansowych, niewątpliwie nie podjęłaby decyzji o przystąpieniu do produktu, gdyż jej pierwotnym zamiarem było ulokowanie środków pieniężnych w celu oszczędzania,

na niedługi okres czasu, ale z pewnym zyskiem. Taki cel mogła powódka mogła osiągnąć zawierając umowę lokaty terminowej, z gwarantowanym oprocentowaniem. Tymczasem, jak wskazywano wyżej, powódka zawarła umowę ubezpieczenia grupowego na życie, z alokacją składki w funduszu inwestycyjnym, na okres 15 lat, z możliwością wcześniejszego wycofania się z umowy powiązanej nie tylko z koniecznością poniesienia wysokiej opłaty likwidacyjnej, ale także z pomniejszeniem wartości wpłaconych składek o ewentualne straty produktu .. (...) zeznań powódki wynikało zaś, że według jej rozumienia warunków udziału w produkcie, w przypadku wcześniejszej rezygnacji zawsze obowiązywała zasada 100-procentowej ochrony wpłaconych składek, powiększonych o zyski i pomniejszonych o opłatę likwidacyjną.

W myśl art. 5 ust. 3 pkt 2 u.p.n.p.r wprowadzające w błąd działanie może w szczególności dotyczyć cech produktu, w szczególności jego pochodzenia geograficznego lub handlowego, ilości, jakości, sposobu wykonania, składników, daty produkcji, przydatności, możliwości i spodziewanych wyników zastosowania produktu, wyposażenia dodatkowego, testów i wyników badań lub kontroli przeprowadzanych na produkcie, zezwoleń, nagród lub wyróżnień uzyskanych przez produkt, ryzyka i korzyści związanych z produktem.

Powódka podczas rozmowy z pracownikiem pozwanego banku jednoznacznie określiła, jaką umowę chce zawrzeć. Powódka zamierzała ulokować posiadane zasoby finansowe na krótki okres czasu i z pewnym zyskiem. Nie interesowało ją ulokowanie pieniędzy na czas dłuższy niż kilka miesięcy, gdyż obawiała się podjąć ryzyka utraty części środków w przypadku podjęcia decyzji o wcześniejszej rezygnacji z kilkunastoletniego produktu (z góry zakładała bowiem podjęcie przez nią takiej decyzji). Pomimo tych twierdzeń pracownik pozwanego zaoferował powódce produkt finansowy na okres 180 miesięcy, zapewniając ją, że nie musi bać się utraty zysku ani zainwestowanych składek, nadto podkreślając, że możliwość skorzystania z lokaty terminowej, na którą powódka chciała wpłacić 160.000 zł, jest uzależniona od przystąpienia do L.. Co więcej, pracownik banku wielokrotnie zapewniał powódkę, że w przypadku powyższego produktu zawsze obowiązuje zasada ochrony 100% kapitału. Na podstawie powyższych informacji powódka podjęła decyzję o zawarciu przedmiotowej umowy.

Wprawdzie pracownik banku przekazał powódce prezentację pisemną, pod koniec której, drobnym drukiem, zawarte były informacje o ryzyku utraty środków w przypadku ich wycofania przed upływem okresu 180 miesięcy, jednakże podczas rozmowy pracownik pozwanego skupił się na przekazaniu informacji jedynie w części dotyczącej zysku, eksponując jako unikalną cechę L. stosowanie w nim tzw. „dźwigni finansowej”, polegającej na naliczaniu zysku już od pierwszego dnia umowy od kwoty, jaką powódka miała dopiero wpłacić w ciągu kolejnych 15 lat. Z wyliczeń i wykresów zawartych w ww. prezentacji wynikało, że średnioroczny symulowany zysk z inwestycji to 9,49%, co daje przeciętny symulowany zysk 289,60% po 15 latach.

Należy też zaakcentować, że, wbrew twierdzeniom pozwanego, z zawartego w prezentacji sformułowania „100% ochrony kapitału w terminie wykupu” bynajmniej nie wynikało jednoznacznie, że przedmiotowa ochrona kapitału aktualizuje się dopiero po upływie 15-letniego okresu trwania umowy. Ani bowiem w powyższej prezentacji, ani w szczególnych warunkach ubezpieczenia, ani też podczas rozmowy powódki z pracownikiem pozwanego banku, nie została wskazana definicja pojęcia „termin wykupu”. Z literalnego brzmienia tego sformułowania wynika zaś tylko, że jest to data, w której następuje wykup (zgromadzonych środków). Powyższe pojęcie nie wskazuje zaś bynajmniej, że chodzi o termin wykupu po upływie 15-letniego trwania umowy.

Kolejno trzeba wskazać, że również używane w prezentacji produktu L. pojęcie „składka zainwestowana” było dla powódki mylące. Z literalnego brzmienia tego sformułowania wynika bowiem, że chodzi o sumę dotychczas wpłaconych przez powódkę składek, a nie jakąkolwiek inną wartość, w szczególności sumę składek pomniejszoną o poniesione przez produkt straty. Co więcej, pracownik pozwanego, odpowiadając powódce na zgłoszone przez nią wątpliwości co do warunków ochrony kapitału, wprost poinformował powódkę, że „w przypadku wcześniejszej rezygnacji z inwestycji L., wypłacana jest wartość składki powiększonej o zyski minus opłaty likwidacyjne”, w ogóle nie wskazując na możliwość poniesienia strat przez ww. produkt ani na skutek zaistnienia takiej sytuacji, polegający na pomniejszeniu kwoty podlegającej wypłacie na rzecz powódki w razie wcześniejszej rezygnacji.

Pracownik pozwanego nie wyprowadził też powódki z ewidentnego błędu, w jakim pozostawała odnośnie przypadających do zwrotu wartości środków w razie wcześniejszej rezygnacji z produktu, a polegającym na jej przekonaniu co do istnienia alternatywy rozłącznej pomiędzy zwrotem środków w wysokości wpłaconych składek pomniejszonych o opłatę likwidacyjną, a zwrotem środków w wysokości wpłaconych składek powiększonych o zysk i pomniejszonych o opłatę likwidacyjną. Z powyższego zapytania powódki (mail k. 64) jednoznacznie wynika, że nie miała ona świadomości, że produkt w ogóle może przynieść stratę na wartości wpłaconych składek. Powódka była wyraźnie przekonana, w oparciu o informacje i zapewnienia uzyskane od pracownika pozwanego, że jedyna możliwa strata po jej stronie może być spowodowana naliczeniem opłaty likwidacyjnej za wcześniejsze rozwiązanie umowy, przy czym sądziła, że opłata ta będzie odliczana co najmniej od nominalnej sumy wpłaconych dotąd składek.

Taki sposób prezentacji produktu niewątpliwie utwierdził powódkę w przekonaniu o uzyskaniu pewnego zysku oraz miał wpływ na podjęcie decyzji o zawarciu umowy. Przesłana przez pozwanego mailem do powódki prezentacja produktów banku miała charakter indywidualny, zatytułowany (...) (k. 131-151), co dodatkowo wzbudziło zaufanie powódki. Znamiennym jest również, że w prezentacji zawarte były wykresy i liczby informujące jedynie o możliwym zysku, natomiast brak było odpowiedników tych wykresów dotyczących ewentualnej straty.

W trakcie dwóch spotkań z powódką, jak również w prowadzonej z nią korespondencji mailowej, przedstawiciel banku konsekwentnie prezentował produkt L. jako bardzo korzystny pod względem finansowym, zapewniający lepsze efekty finansowe niż standardowa lokata terminowa, podkreślając jego wyjątkowość, innowacyjność i niespotykaną w przypadku innych produktów skuteczność w generowaniu zysku dla klienta. Nie ulega zaś wątpliwości, że zapewnienie o osiągnięciu wysokiego zysku bez ryzyka oraz zaniechanie rzetelnego poinformowania o zagrożeniu utraty kapitału w przypadku wycofania się z inwestycji przed upływem 15 lat, istotnie wpłynęło na podjęcie przez powódkę decyzji o przystąpieniu do umowy. W końcowej części prezentacji znalazła się strona zatytułowana jako „najważniejsze korzyści” (k. 29), brak natomiast w prezentacji odpowiednika tej strony odnoszącego się do ryzyka związanego z inwestycją, a wynikającego chociażby z wahań wartości udziałów jednostkowych.

Kolejno wypada zaznaczyć, że treść zawartych pod koniec przedmiotowej prezentacji „zastrzeżeń prawnych” była sformułowana w sposób niejasny i wprowadzający w błąd co do odbiorców (zainteresowanych adresatów) podanych tam informacji. Należy bowiem zauważyć, że na znakomitej większości slajdów (tj. na 21 z 27 slajdów) w prezentacji posługiwano się w odniesieniu do osoby przystępującej do L. określeniem (...), bądź grzecznościowo (...). Dopiero na 22 slajdzie prezentacji po raz pierwszy nazwano adresata produktu „inwestorem” (k. 29), które to określenie zastosowano następnie w zastrzeżeniach prawnych (slajd 24 - k. 30). W ocenie Sądu, powyższy zabieg skutkował tym, że po zapoznaniu się z charakterystyką produktu zawartą na pierwszych 21 slajdach prezentacji, wyraźnie utrudnione dla klienta było zidentyfikowanie się jako adresata zastrzeżeń prawnych, kierowanych już nie do (...) ani do (...), tylko do „inwestora”.

Ewidentnie myląca dla powódki, jak i każdego potencjalnego klienta pozwanego, była także informacja o wysokości opłaty administracyjnej, określonej w treści prezentacji na „jedynie 1,92% w skali roku”. Dopiero bowiem na samym końcu prezentacji, w „zastrzeżeniach prawnych”, wskazano, że opłata administracyjna pobierana jest od składek bieżących, a wysokość wyrażona w stosunku do składki zainwestowanej. Powyższe „wyjaśnienie” w ocenie Sądu nie było wystarczająco klarowne, w szczególności nie wynikało z niego jednoznacznie, że opłata administracyjna będzie pobierana od sumy składek, które mają zostać wpłacone przez powódkę w ciągu kolejnych 15 lat trwania umowy.

Jednocześnie wskazać należy, że brak było podstawy by powódka jako konsument powzięła wątpliwości, co do informacji przekazanych jej przez pracownika pozwanego. Przedstawiciel pozwanej spółki (...), zatrudniona u pozwanego na stanowisku (...) w uzasadnionym przeświadczeniu powódki posiadała określoną wiedzę i kompetencje w zakresie dotyczącym oferowanych przez pozwanego produktów. Ponadto pozwanego, jako profesjonalistę w zakresie pośrednictwa finansowego dotyczącego zawierania umów kredytów konsumenckich i lokat bankowych uznać należy za instytucję zaufania publicznego. Wskazać przy tym należy, że pozwany oferował produkt finansowy o cechach

trudnych do rozumienia dla przeciętnego konsumenta, zatem tym bardziej uzasadnione było szczegółowe i rzetelne przedstawienie powódce informacji o ryzyku finansowym związanym z przystąpieniem do produktu.

Reasumując powyższe należy wskazać, że powódka została przez pozwanego poinformowana wyłącznie o potencjalnych korzyściach, jakie może uzyskać z powierzenia środków w związku z prezentowanym produktem L.. Powódka w taki też sposób odebrała informacje przedstawione jej przez pracownika banku. Ostatecznie zaś okazało się, że kluczowe w prezentacji L. hasło „100% ochrony kapitału w terminie wykupu” okazało się nieprawdziwe, albowiem kapitał nie był chroniony w 100% ani w terminie wykupu wcześniejszego, ani też po 15 latach (biorąc pod uwagę treść zastrzeżeń prawnych, z których wynikało wprost, że w niektórych przypadkach inwestor może stracić część lub całość zainwestowanego kapitału - k. 30).

Mając powyższe na względzie, Sąd uznał, że powódka nie podjęłaby decyzji o przystąpieniu do L., gdyby posiadała pełną wiedzę o cechach tego produktu, w szczególności o związanych z nim ryzykach utraty wpłaconych składek. W ocenie Sądu, nie ulega wątpliwości, że powódka nie podjęłaby decyzji o przystąpieniu do produktu L., jeśli posiadałaby wiedzę, że w wyniku wycofania środków pieniężnych przez upływem terminu wskazanego w umowie, nie osiągnie ona nie tylko zysku, ale utraci również znaczącą część środków pieniężnych wpłaconych przez nią tytułem składek.

Zdaniem Sądu, odmiennego stanowiska w powyższym zakresie nie uzasadnia bynajmniej forsowana przez pozwanego koncepcja, że powódka przystępując do ubezpieczenia zobowiązana była podpisać deklarację przystąpienia i przyznała fakt otrzymania szczególnych warunków ubezpieczenia, tabeli opłat i regulaminu ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego.

Należy bowiem wskazać, że zgodnie z utrwalonym w orzecznictwie Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów poglądem, który Sąd w składzie rozpoznającym niniejszą sprawę w pełni podziela, przedsiębiorca ma obowiązek poinformowania w sposób rzetelny i prawdziwy o cechach oferowanego towaru już w reklamie, a klient zwabiony jego ofertą nie ma obowiązku jej weryfikacji w miejscu sprzedaży. Praktyka wprowadzająca w błąd to każda praktyka, która w jakikolwiek sposób, w tym również przez swoją formę, wywołuje skutek w postaci co najmniej możliwości wprowadzenia w błąd „przeciętnego konsumenta”, do którego jest skierowana lub dociera, i która ze względu na swoją zwodniczą naturę może zniekształcić jego zachowanie rynkowe. (vide: uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 9 lutego 2011 r. VI ACa 694/10, Lex nr 1220720).

Z powyższego wynika, że konsument na każdym etapie zawarcia umowy ma prawo odbierać kierowane do niego przekazy w sposób dosłowny zakładając, że przedsiębiorca, od którego pochodzą, przekazuje mu informacje w sposób dostatecznie jasny, jednoznaczny i niewprowadzający w błąd. W niniejszej sprawie powódka miała zatem prawo do otrzymania pełnych, rzetelnych, niewprowadzających jej w błąd informacji o cechach oferowanego jej produktu, w szczególności miała prawo do otrzymania informacji o wszelkich ryzykach, jakie wiążą się z inwestowaniem oszczędności w produkt L.. Informacje na temat korzyści, ale również zagrożeń oraz kosztów powinny być podawane w sposób pełny, nie zdominowany przez jeden z rodzajów informacji. Powódka nie musiała się spodziewać, że przychodząc do banku i chcąc mu powierzyć swoje oszczędności, może zawrzeć umowę, na podstawie której przystąpi do grupowego ubezpieczeń na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, co będzie się wiązało z powstaniem zobowiązania długoterminowego.

W wyniku przekazanych powódce informacji w trakcie jej wizyt w pozwanym banku, nawet ostrożny i uważny oraz wyedukowany konsument, za jakiego należy w ocenie Sądu uznać powódkę, przy dochowaniu należytej staranności mógł podjąć decyzję o zawarciu umowy, której by nie podjęła, gdyby pozwany bank nie stosował zakwestionowanej w pozwie nieuczciwej praktyki rynkowej. W tym stanie rzeczy Sąd uznał, że pozwany zastosował wobec powódki praktykę naruszającą dobry obyczaj, jakim jest dostarczanie konsumentom pełnych informacji zarówno o korzyściach, jak i ryzykach wiążących się z produktami w takiej ilości, aby konsument mógł podjąć racjonalną decyzję co do rozporządzania swoim mieniem.

Powyższe rozważania znajdują odzwierciedlenie w uzasadnieniu Decyzji nr (...) z dnia 31 grudnia 2013 r. wydanej przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (w dacie zamknięcia rozprawy w niniejszej sprawie jeszcze



nieprawomocnej). Powyższą decyzją, na podstawie art. 27 ust. 1 i 2 w związku z art. 24 ust. 1 i 2 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów uznał za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działanie (...) Bank S.A. w W., polegające na przekazywaniu w trakcie prezentowania informacji dotyczących możliwości przystąpienia do grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z Ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym cech produktów (w szczególności produktu L.) w placówkach Banku oraz placówkach franchisingowych w sposób mogący wprowadzać konsumentów w błąd w zakresie ryzyka związanego z inwestowaniem środków pieniężnych w ramach przedmiotowych produktów poprzez wyeksponowanie korzyści związanych z inwestycją kosztem informacji dotyczących okoliczności, w których inwestycja może nie przynieść zysku lub wygenerować straty, a także kosztów związanych z rozwiązaniem umowy w trakcie jej trwania, co stanowi nieuczciwą praktykę rynkową, o jakiej mowa w art. 5 ust. 3 pkt 2 w związku z art. 5 ust. 1 oraz art. 4 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, a w związku z tym stanowi praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów określoną w art. 24 ust. 1 i ust. 2 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów i stwierdza się zaniechanie jej stosowania z dniem 3 grudnia 2012 r. Nadto, powyższą decyzją Prezes UOKiK nałożył na pozwany bank karę pieniężną za stosowanie ww. praktyki.

W myśl art. 12 ust. 1 u.p.n.p.r. w razie dokonania nieuczciwej praktyki rynkowej konsument, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać:

- 1) zaniechania tej praktyki;
- 2) usunięcia skutków tej praktyki;
- 3) złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie;
- 4) naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, w szczególności żądania unieważnienia umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń oraz zwrotu przez przedsiębiorcę kosztów związanych z nabyciem produktu;
- 5) zasądzenia odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny związany ze wspieraniem kultury polskiej, ochroną dziedzictwa narodowego lub ochroną konsumentów.

Interes prawny konsumenta podlegający ochronie w postępowaniu cywilnym to obiektywna w świetle obowiązujących przepisów prawa, wywołana rzeczywistym naruszeniem lub zagrożeniem określonej sfery prawnej potrzeba uzyskania wyroku o określonej treści. Wyżej wskazana nieuczciwa praktyka rynkowa naruszyła interes prawny konsumenta. Na skutek nieuczciwej praktyki rynkowej powódka została wprowadzona w błąd, podpisując umowę bez świadomości w zakresie ryzyka związanego z przystąpieniem do przedmiotowego produktu finansowego.

Przepis art. 12 ust. 1 pkt 4 - u.p.n.p.r. statuuje roszczenie o naprawienie wyrządzonej (w wyniku popełnienia nieuczciwej praktyki rynkowej) szkody na zasadach ogólnych określonych w k.c. Zastosowanie znajdzie zatem odesłanie do zasad ogólnych w zakresie naprawienia szkody (art. 361-363 k.c.) oraz art. 415 k.c. dotyczący odpowiedzialności deliktowej. Wskazane odesłanie oznacza, że w kwestii wystąpienia z roszczeniem o naprawienie szkody wyrządzonej nieuczciwą praktyką rynkową stosuje się przepisy k.c. dotyczące odpowiedzialności za czyny niedozwolone wraz z zasadami obowiązującymi w zakresie ustalenia odszkodowania.

Należy zatem ustalić, jakie przesłanki pozwalają konsumentowi w razie dokonania nieuczciwej praktyki rynkowej na wystąpienie z roszczeniem o naprawienie wyrządzonej szkody. Należą do nich: 1) dokonanie nieuczciwej praktyki rynkowej (tj. praktyki rynkowej, która jest sprzeczna z prawem lub dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta); 2) wystąpienie szkody o charakterze majątkowym lub niemajątkowym; 3) zdarzenie, którego wystąpienie warunkuje odpowiedzialność (zdarzeniem warunkującym odpowiedzialność za powstałą szkodę jest stosowana przez pozwanego przedsiębiorcę nieuczciwa praktyka rynkowa); 4) związek przyczynowy pomiędzy zdarzeniem wyrządzającym szkodę a zaistnieniem szkody; 5) wina po stronie sprawcy nieuczciwej praktyki rynkowej.

Jak wynika z ustalonego stanu faktycznego oraz powyższych rozważań dotyczących nieuczciwych praktyk rynkowych, pozwany prezentując powódce produkt L. dopuścił się nieuczciwej praktyki rynkowej. Powódka zaś wpłaciła kwotę 55.835,53 zł tytułem składek, której nie odzyskała. Pomiedzy działaniem pozwanego, a szkodą powódki istnieje normalny związek przyczynowy - gdyby bowiem pracownik pozwanego rzetelnie poinformował powódkę o ryzyku finansowym związanym z produktem L., powódka nie zdecydowałaby się przystąpić do produktu i nie wpłaciła by ww. kwoty.

Nie budzi wątpliwości również wina pozwanego, który miał świadomość szkodliwego skutku swego zachowania. Powódka została zapewniona przez pozwanego bank, że inwestuje w bezpieczny produkt, zapewniający w razie wcześniejszej rezygnacji z umowy, zwrot składek zainwestowanych, pomniejszonych co najwyżej o opłatę likwidacyjną. Powyższe zapewnienia były zawarte w przedstawionej powódce prezentacji produktu, jak również w trakcie spotkań i korespondencji mailowej pomiędzy powódką, a pracownikiem banku. W ocenie Sądu powyższe okoliczności nie pozostawiają wątpliwości do tego, że działające w imieniu pozwanego banku osoby mieli wiedzę i wpływ na informacje, które były przekazywane powódce przed jej przystąpieniem do produktu L..

W ocenie Sądu, chybiony jest zarzut pozwanego, jakoby za oddaleniem powództwa w niniejszej sprawie przemawiał fakt, że powódka miała świadomość przewidzianych w umowie zapisów dotyczących pobierania wysokich opłat likwidacyjnych za wcześniejszą rezygnację z produktu L.. Pomiedzy stronami tego procesu było bezsporne, że A. nie pobrał od pozwanej opłaty likwidacyjnej w wysokości przewidzianej w umowie (75% w czwartym roku inwestycji), dobrowolnie przyznając abuzywność tych postanowień. A. pobrał od pozwanej jedynie kwotę 7.330,50 zł tytułem wyrównania strat spowodowanych zakończeniem umowy przed końcem okresu ubezpieczenia (pismo A. k. 51-52). Ponadto, w ocenie Sądu fakt, że powódka w dacie przystąpienia do L. знаła treść postanowień dotyczących opłat likwidacyjnych za wcześniejsze rozwiązanie umowy, w żadnym razie nie wyłącza odpowiedzialności deliktowej pozwanego banku za zastosowanie wobec powódki opisanych we wcześniejszej części niniejszego uzasadnienia nieuczciwej praktyki rynkowej, stanowiącej działanie bezprawne, zakazane dyspozycją przepisu art. 3 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Zdaniem Sądu, nie ulega wątpliwości, że powódka przystąpiła do produktu L. wyłącznie na skutek zastosowania wobec niej przez pozwanego opisanej wyżej nieuczciwej praktyki rynkowej, polegającej na wprowadzeniu jej w błąd co do braku ryzyka finansowego związanego z przystąpieniem do tego produktu i możliwości poniesienia przez nią straty na tym produkcie. Gdyby pozwany nie zastosował powyższej praktyki wobec powódki, z pewnością nie przystąpiłaby ona do L. i nie utraciłaby aktywów pieniężnych w wysokości dochodzonej pozwem w niniejszej sprawie.

Mając na uwadze, że spełniły się wszystkie przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej pozwanego, a uszczerbek w majątku powódki wyniósł 55.835,53 zł, Sąd na podstawie art. 12 ust. 1 pkt 4 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym w zw. z art. 415 k.c. zasądził od pozwanego na rzecz powódki ww. kwotę.

Stosownie do treści art. 481 § 1 k.c. wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia, które jest wymagalne. Kwestię wymagalności roszczenia reguluje przepis art. 455 k.c., zgodnie z którym, jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie winno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania świadczenia. Ugruntowany jest też pogląd, iż żądanie zapłaty odszkodowania wynikającego z czynu niedozwolonego należy do roszczeń, których termin spełnienia nie jest określony, a więc zależy od wezwania do zapłaty przez wierzyciela. W niniejszej sprawie strona powodowa pierwszy raz skierowała do pozwanego żądanie zapłaty kwoty 55.835,53 zł w piśmie z dnia 22 września 2014 r., doręczonym pozwanemu w dniu 24 września 2014 r. W piśmie z dnia 22 października 2014 r. pozwany odmówił spełnienia ww. roszczenia powódki. (pisma k. 53 i k. 56). W ocenie Sądu pozwany powinien niezwłocznie, tj. najpóźniej w terminie 14 dni od dnia doręczenia wezwania do zapłaty, spełnić świadczenie należne powódce. Mając zatem na względzie, że pozwany powyższemu terminowi uchybił, nie ulega wątpliwości, że w dacie wniesienia pozwu w tej sprawie, tj. 17 grudnia 2014 r. pozostawał w zwłoce ze spełnieniem przedmiotowego świadczenia. W tym stanie rzeczy Sąd uwzględnił zawarte w pozwie żądanie zasądzenia od pozwanego na rzecz powódki odsetek ustawowych od powyższej daty.

O kosztach procesu Sąd orzekł w punkcie 2. wyroku, zgodnie z przepisem art. 98 k.p.c. w zw. z art. 99 k.p.c., wobec uwzględnienia żądania powódki w całości. Na koszty procesu poniesione przez powódkę w łącznej kwocie 6.409 zł, złożyły się: minimalne wynagrodzenie pełnomocnika powódki w kwocie 3.600 zł, ustalone zgodnie z § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu, opłata skarbową od dokumentu pełnomocnictwa w kwocie 17 zł oraz opłata sądowa od pozwu w kwocie 2.792 zł.

## ZARZĄDZENIE

Odpis wyroku wraz z uzasadnieniem proszę doręczyć pełnomocnikom stron.

Dnia 8 grudnia 2015 roku.