

Sygn. akt I ACa 229/17

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 29 grudnia 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Gdańsku – I Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Ewa Tomaszewska
Sędziowie:	SA Ewelina Jokiel SA Barbara Lewandowska (spr.)
Protokolant:	sekr. sąd. Aleksandra Słomczewska

po rozpoznaniu w dniu 15 grudnia 2017 r. w Gdańsku na rozprawie

sprawy z powództwa C. B.

przeciwko (...) Bankowi Spółce Akcyjnej w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego od wyroku Sądu Okręgowego w Gdańsku z dnia 6 grudnia 2016 r. sygn. akt I C 837/15

I/ zmienia zaskarżony wyrok:

a) w punkcie II (drugim) w ten sposób, że zasądzoną w nim od pozwanego na rzecz powódki kwotę 133.725,70 zł obniża do kwoty 83.420,76 zł (osiemdziesiąt trzy tysiące czterysta dwadzieścia złotych 76/100) z ustawowymi odsetkami od dnia 2 grudnia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty, oddalając powództwo w pozostałej części,

b) w punkcie V (piątym) w ten sposób, że w miejsce zasądzonych w nim kwot zasądza od pozwanego na rzecz powódki kwotę 5.014,02 zł (pięć tysięcy czternaście złotych 02/100) tytułem zwrotu kosztów procesu;

II/ oddala apelację z pozostałej części;

III/ nie obciąża powódki kosztami postępowania apelacyjnego.

SSA Barbara Lewandowska SSA Ewa Tomaszewska SSA Ewelina Jokiel

I ACa 229/17

UZASADNIENIE

Powódka C. B. wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanych in solidum (...) Banku S.A w W. i Towarzystwa (...) S.A. we W. kwoty 133.725,70 zł z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu i kosztami procesu. Dochodzona kwota

określa szkodę, polegającą na utracie oszczędności z lokaty środków na skutek wprowadzenia powódki w błąd przez pozwanych co do cech oferowanego produktu, a zwłaszcza co do stopnia związanego z nim ryzyka inwestycyjnego. Obu pozwany powódka zarzuciła stosowanie wobec niej nieuczciwych praktyk rynkowych. Według wyliczenia powódki jej strata powinna być mierzona różnicą pomiędzy wartością początkową kwoty ulokowanej a wartością powierzonych Bankowi środków w dniu rozwiązania umowy.

Pozwany (...) Bank S.A. wnosił o oddalenie powództwa z uwagi na brak legitymacji biernej, wskazując, że powódka ulokowała oszczędności w oparciu o umowę grupowego ubezpieczenia na życie, w ramach której Bank ten był ubezpieczającym, a ubezpieczycielem, zobowiązanym do wypłaty ewentualnego świadczenia na rzecz powódki było pozwane Towarzystwo (...) S.A. Ponadto pozwany Bank zaprzeczył wprowadzeniu powódki w błąd co do charakteru produktu i zapewnił o bardzo dobrym zorientowaniu powódki o stopniu możliwego ryzyka związanego z udziałem w ubezpieczeniu grupowym na życie. Zarzucił, że nie może ponosić odpowiedzialności za negatywne skutki rezygnacji powódki z tego ubezpieczenia i że brak związku przyczynowego pomiędzy niezawinionym działaniem Banku a szkodą powódki.

Pozwany Towarzystwo (...) S.A. także wnosił o oddalenie powództwa, argumentując, że był związany umową z (...) Bankiem S.A., a nie z powódką, zaś sporne umowy są zawierane na cudzy rachunek pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczającym. Ubezpieczyciel twierdził nadto, że lokując środki w ubezpieczenie grupowe na życie powódka działała świadomie i z pełnym rozeznaniem, wynikającym z prawidłowo udzielonych jej informacji. Pozwany zaprzeczył stosowaniu nieuczciwych praktyk rynkowych wobec powódki. Podniósł też zarzut przedawnienia roszczenia w stosunku do ubezpieczyciela.

Wyrokiem z dnia 6 grudnia 2016 r. Sąd Okręgowy w Gdańsku oddalił powództwo wobec pozwanego Towarzystwa (...) S.A. we W. (punkt I), zasądził od pozwanego (...) Banku S.A. w W. na rzecz powódki kwotę 133.725,70 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 2 grudnia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty (punkt II), oddalił w pozostałym zakresie powództwo wobec wymienionego Banku (punkt III) oraz orzekł o kosztach procesu (punkty IV i V).

Powyższe rozstrzygnięcie Sąd pierwszej instancji oparł na następujących ustaleniach faktycznych i rozważaniach prawnych:

Pozwani zawarli umowę grupową ubezpieczenia na życie z (...) (...) Bank (...). Przystąpienie do tego ubezpieczenia było następnie oferowane przez (...) Bank S.A. jego klientom, którzy chcieli korzystnie ulokować swoje pieniądze.

Powódka, po przejściu na niską emeryturę, dysponowała kwotą 400.000 zł, którą traktowała jako zabezpieczenie na przyszłość. W 2009 roku wpłaciła te środki do pozwanego Banku, działającego wówczas pod nazwą (...) Bank S.A., na lokaty oszczędnościowe, z których uzyskiwała satysfakcjonujące zyski, w wysokości około 30.000 zł. Jako klientka pozwanego powódka kontaktowała się w sprawie lokat z pracownikiem Banku (...), przedstawiającym się jako jej opiekun i doradca bankowy. Po upływie terminu obowiązywania lokat D. T. poinformował powódkę, że miały one charakter nieodnawialny i nie może z nich skorzystać ponownie. W związku z tym zaproponował powódce nowy produkt w postaci grupowego ubezpieczenia na życie z (...) (...) Bank (...). Fundusz ten składał się ze składek wpłacanych przez ubezpieczonych, przeliczanych następnie na jednostki uczestnictwa o jednakowej wartości. Jednostki te z kolei miały być lokowane przez wspomniany Fundusz w depozyty bankowe (maksymalnie w 70%) oraz w kontrakty terminowe na spółki i indeksy giełdowe notowane na (...) (...) (maksymalnie w 30%), w celu powiększenia aktywów funduszu. Dopuszczalne było całkowite lub częściowe umorzenie jednostek uczestnictwa poprzez ich zamianę na kwotę pieniężną według wartości jednostek uczestnictwa w dacie umorzenia, za co należało jednak uiścić tzw. opłatę likwidacyjną.

Przedmiotem ubezpieczenia było życie ubezpieczonego. Pozwany Towarzystwo (...) S.A. zobowiązał się w razie zgonu powódki wypłacić osobie uprawnionej świadczenie w wysokości ustalonej po umorzeniu jednostek uczestnictwa

funduszu. Inwestowanie środków w Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy wiązało się z ryzykiem inwestycyjnym, gdyż pozwany ubezpieczyciel nie gwarantował osiągnięcia celu inwestycyjnego ani ochrony składki.

W dniu 12 stycznia 2010 r. powódka przystąpiła do grupowego ubezpieczenia na życie z (...) (...) Bank (...). Wpłacając składkę w wysokości 400.000 zł, objęła 3.710, (...) jednostek uczestnictwa w tym Funduszu. Jednocześnie powódka podpisała oświadczenia zawarte w deklaracji przystąpienia, w których potwierdziła, że rozumie i akceptuje, iż: w ubezpieczeniu nie występuje gwarancja zwrotu zapłaconej składki, wartość rachunku może być niższa niż wartość zapłaconej składki, wartość części aktywów zainwestowanych w kontrakty terminowe na spółki i indeksy giełdowe może zmniejszyć się do 0 zł na skutek spadku ich wyceny, pozwany ubezpieczyciel nie gwarantuje osiągnięcia celu inwestycyjnego w postaci wartości aktywów oraz że wyniki funduszu osiągnięte w przeszłości nie mogą stanowić podstawy do oczekiwania jego przyszłych wyników inwestycyjnych. Powódka podpisała również oświadczenie, potwierdzające odbiór wszystkich dokumentów (tj. Warunków (...) Bank (...), (...) (...), Tabeli Opłat i Limitów Składek oraz Sposobu Naliczania Opłaty od Wyników), oraz że zapoznała się z ich treścią (w szczególności z ograniczeniem odpowiedzialności pozwanego Towarzystwa) oraz rozumie je i akceptuje.

W sierpniu 2010 r. powódka otrzymała pismo, podpisane przez Dyrektora Departamentu Produktów I. pozwanego (...) Banku S.A. P. G., w którym zaproponowano jej przeniesienie środków ulokowanych w dotychczasowym Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...) do nowego Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...). W piśmie tym stwierdzono, że nowy produkt zwiększa potencjał zysku i daje większe możliwości poprzez inwestowanie na perspektywicznych rynkach C. i Brazylii. Z pisma wynikało, że w okresach dobrej koniunktury giełdowej oczekiwane stopy zwrotu powinny znacznie przewyższać rentowność bonów skarbowych i być porównywalne z wynikami indeksów giełdowych (...), B. I. i (...), a w okresach dekoniunktury oczekiwana rentowność portfela (...) Bank (...) powinna przewyższać stopę zwrotu indeksów giełdowych, ale jednocześnie nie powinna być niższa niż rentowność bonów skarbowych.

We wrześniu 2010 r. powódka stwierdziła, że wartość posiadanych przez nią jednostek uczestnictwa w Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...) spadła o około 38.000 zł. Udała się wówczas do pozwanego Banku na rozmowę z D. T. i B. M., którzy odradzali jej rezygnację z ubezpieczenia i zapewniali powódkę, że sytuacja się poprawi, ponieważ zmieniona została osoba zarządzająca funduszem. Pracownicy pozwanego zaproponowali też powódce przystąpienie do ubezpieczenia z (...) (...) Bank (...), który miał zapewnić jej wyższy zysk.

W dniu 2 października 2010 r. powódka dokonała tzw. konwersji, polegającej na przeniesieniu całości posiadanych środków, w kwocie 362.378,26 zł z Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) do zaproponowanego jej Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...). Powódka ponownie podpisała wówczas zawarte w deklaracji przystąpienia oświadczenia, o treści zbieżnej z oświadczeniami zawartymi w deklaracji przystąpienia do funduszu (...) Bank (...). Zasady funkcjonowania Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) były tożsame z zasadami działania Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...), z tym, że nowy fundusz zakładał możliwość lokowania środków w kontrakty terminowe na indeksy giełdowe (...), B. I. i (...). W ramach lokaty w nowym funduszu powódka objęła 3.473, (...) jednostek uczestnictwa.

Po przystąpieniu do funduszu (...) Bank (...) powódka sprawdziła w internecie, że wartość jej jednostek uczestnictwa spadła o 60.000 zł. W związku z tym na początku 2011 roku razem z poleconym jej przez znajomych S. J. udała się do pozwanego Banku na ponowną rozmowę z D. T. i B. M.. Podczas tej rozmowy przekonywali oni powódkę, by jeszcze przez 3 miesiące nie wycofywała pieniędzy z funduszu, ponieważ sytuacja powinna się poprawić.

W dniu 10 sierpnia 2011 r., wobec wciąż malejącej wartości jednostek uczestnictwa, powódka wypłaciła z Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) 150.000 zł, z czego po potrąceniu opłaty likwidacyjnej wynoszącej 10.500 zł otrzymała kwotę 139.500 zł. W dniu 26 kwietnia 2012 r. powódka wypłaciła z funduszu pozostałe środki, w wysokości 130.024,88 zł, z czego pobrano opłatę likwidacyjną w wysokości 3.250,62 zł, a powódce wypłacono kwotę 126.774,26 zł. W maju 2012 r., po wypłaceniu środków z funduszu (...) Bank (...), powódka przystąpiła do grupowego ubezpieczenia na życie z (...) (...), w którym ubezpieczającym również był pozwany (...) Bank S.A.

Pracownik pozwanego R. J. zapewniał wówczas powódkę, że nowy produkt jest bezpieczniejszy od pozostałych. Składka wniesiona przez powódkę na to ubezpieczenie wynosiła 186.000 zł.

W dniu 11 lutego 2015 r. powódka skierowała do pozwanego Banku pismo, w którym zarzuciła, że jego pracownicy – D. T., B. M., R. J. i P. G. – doprowadzili ją do niezgodnego z jej intencjami zadysponowania oszczędnościami poprzez ulokowanie pieniędzy w funduszach (...) Bank (...) i (...) Bank (...), które przyniosły straty. W odpowiedzi pozwany Bank poinformował powódkę, że nie stwierdził nieprawidłowości w zachowaniu swoich pracowników.

Przystępując kolejno do obu wymienionych funduszy, powódka nie rozumiała ich istoty i sposobu funkcjonowania. Nie zapoznawała się szczegółowo z treścią przekazanych jej dokumentów, dając w całości wiarę informacjom, przekazywanym jej przez D. T. i B. M.. Podczas prezentacji spornych ubezpieczeń pracownicy Banku zapewnili powódkę, że inwestycja przyniesie większy zysk niż lokata bankowa, przedstawiali go jako bezpieczny produkt Banku oraz eksponowali jego korzyści. W chwili podpisania umowy ubezpieczenia powódka miała 61 lat, nie posiadała wykształcenia ani doświadczenia w dziedzinie ekonomii i inwestowania środków na rynku kapitałowym.

Mając na uwadze powyższe ustalenia faktyczne Sąd pierwszej instancji uznał, że zachowanie pracowników pozwanego Banku wobec powódki stanowiło nieuczciwą praktykę rynkową w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (tekst jedn.: Dz.U. z 2016 r., poz.3 ze zm., dalej – u.p.n.p.r.), stanowiących podstawę prawną dochodzonego roszczenia. Powódka zawarła umowę, która odbiegała od jej pierwotnych zamierzeń, czyli bezpiecznego ulokowania oszczędności stanowiących jej zabezpieczenie na przyszłość. W tym celu już w 2009 roku powódka wpłaciła swoje środki na lokaty w pozwanym Banku, uzyskując satysfakcjonujący ją zysk. Pracownicy pozwanego, zwłaszcza D. T., który był opiekunem i doradcą powódki, wiedzieli, jakie są cele i priorytety powódki oraz mieli świadomość znaczenia dla niej lokowanych środków. Mimo tego zaoferowali jej skomplikowany i niezrozumiany przez nią produkt o charakterze inwestycyjnym, obarczony ryzykiem straty pieniędzy. W rozmowach z powódką nie przekazali jej przy tym pełnych informacji na temat spornych ubezpieczeń, eksponując ich korzyści oraz bardzo ogólnie odpowiadając na zadawane przez powódkę pytania, świadczące o totalnym niezrozumieniu przez nią istoty produktu. Takie zachowanie pracowników Banku, w ocenie Sądu meriti, wprowadzało powódkę w błąd. Gdyby bowiem wiedziała o specyfice oferowanego jej produktu, to nie zawarłaby kwestionowanych umów. Powódka już wcześniej była klientką pozwanego Banku, z utrzymywanych w nim lokat była zadowolona, miała zatem zaufanie do porad i sugestii, udzielanych jej jako stałej klientce przez doradców bankowych.

W ocenie Sądu orzekającego tezy, że powódka została wprowadzona przez pracowników pozwanego Banku w błąd, nie zmienia podpisanie przez nią deklaracji przystąpienia, w której zawarte były oświadczenia o znajomości podstawowych cech produktu, w tym ryzyka inwestycyjnego oraz braku gwarancji zwrotu kapitału i osiągnięcia zysku. Z uwagi na skomplikowany charakter ubezpieczenia powódka przyznała, że nie była w stanie zrozumieć treści tych dokumentów. Nawet świadek B. M., jako pracownik Banku, przyznał, że sam miał ogólną wiedzę na temat zasad działania spornych funduszy, a także, że ich szczegóły są bardzo techniczne i znają się na nich osoby pracujące dla funduszy inwestycyjnych. Skoro zatem pracownik Banku, mający wykształcenie ekonomiczne, miał jedynie taką wiedzę na temat oferowanego produktu, to nie sposób uznać, że istotę spornych ubezpieczeń mogła zrozumieć 61-letnia wówczas powódka, niemająca wykształcenia ekonomicznego ani doświadczenia inwestycyjnego.

Sąd pierwszej instancji zważył, że dla oceny, czy doszło do wprowadzenia konsumenta w błąd, decydujące znaczenie ma nie okoliczność złożenia przez konsumenta oświadczeń potwierdzających znajomość istoty zawieranej umowy i związanego z nią ryzyka, lecz rzeczywisty przebieg procedury związanej z prezentacją cech umowy. Sąd wskazał nadto na przepisy rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 września 2012 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art.70 ust.2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz banków powierniczych (Dz.U. z 2012 r., poz.1078 ze zm.), które przewidują obowiązek rzetelnego, niebudzącego wątpliwości i niewprowadzającego w błąd informowania klientów i potencjalnych klientów przez firmy inwestycyjne, w tym zakaz ukrywania, umniejszania lub przedstawiania w niejasny sposób istotnych elementów, stwierdzeń lub ostrzeżeń oraz powinność prezentowania potencjalnych korzyści płynących z usługi lub instrumentu finansowego albo jednoczesnego wskazywania w sposób uczciwy i wyraźny wszelkich związanych zagrożeń, a także

obowiązek ostrzeżenia klienta lub potencjalnego klienta, że instrument finansowy lub usługa nie są dla niego odpowiednie. Powyższe rozporządzenie weszło co prawda w życie w dniu 1 października 2012 r., a więc już po wycofaniu się przez powódkę ze spornych umów (ostatecznie w dniu 26 kwietnia 2012 r.), jednak wyraża ono pewne ogólne zasady, którymi powinny kierować się podmioty oferujące produkty inwestycyjne. W ocenie Sądu pierwszej instancji reguły te zostały naruszone wobec powódki, gdyż pracownicy pozwanego Banku zaofiarowali jej ryzykowny produkt o inwestycyjnym charakterze, zdając sobie sprawę z jej niedoświadczenia, braku wiedzy, prawdziwych celów inwestycyjnych i nierozumienia istoty tych ubezpieczeń.

Sąd orzekający zważył, że na podjęcie przez powódkę decyzji o przystąpieniu do Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) miało również wpływ pismo otrzymane przez nią od Dyrektora Departamentu Produktów I. pozwanego Banku, w którym stwierdzono, m.in., że „zainteresowanie produktem przerosło nasze [tj. Banku] najśmielsze oczekiwania”, mimo że ubezpieczenie posiadane przez powódkę już wówczas przynosiło duże straty. W piśmie tym wskazywano, że nowo proponowany fundusz (...) Bank (...) będzie atrakcyjniejszy niż poprzedni produkt, że w okresach dobrej koniunktury giełdowej oczekiwane stopy zwrotu powinny znacznie przewyższać rentowność bonów skarbowych etc. Te stwierdzenia, zawarte w piśmie podpisanym przez osobę zajmującą wysokie stanowisko w pozwanym Banku, mogło wzmocnić u powódki błędne przekonanie co do cech ubezpieczenia, w tym co do pewności zysku.

Zgodnie z regułą wyrażoną w art.13 u.p.n.p.r., ciężar dowodu, że dana praktyka rynkowa nie stanowi nieuczciwej praktyki wprowadzającej w błąd, spoczywa na przedsiębiorcy, któremu zarzuca się stosowanie nieuczciwej praktyki rynkowej. Wprawdzie świadek B. M. zeznał, że w dokumentach przedstawianych klientom nie zostało szczegółowo przedstawione jak działa fundusz, dlatego klientom wysyłano drogą mailową prezentację inwestorską i linki do notowań, jednak pozwany Bank nie wykazał, aby powódka otrzymała taką prezentację.

Zdaniem Sądu meriti stosowaniu przez pozwanego wobec powódki praktyk nieuczciwych nie zaprzecza fakt, że po wystąpieniu ze spornych funduszy przystąpiła ona do innego ubezpieczenia na życie, w którym pozwany Bank również występował jako ubezpieczający. Nowy fundusz, jak wynikało z zeznań powódki i świadka R. J., był bezpieczniejszy niż poprzednie, co skłoniło powódkę do ulokowania w nim swoich środków. W konsekwencji powyższego, Sąd Okręgowy zakwalifikował zachowanie pozwanego B. jako nieuczciwą praktykę rynkową, o której mowa w art.5 u.p.n.p.r. Zgodnie z art.12 ust.1 pkt 4 tej ustawy, w razie dokonania nieuczciwej praktyki rynkowej konsument, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać m.in. naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, tj. w oparciu o przepisy art.361-363 k.c. oraz art.415 k.c. W ocenie Sądu orzekającego w omawianej sprawie wystąpiły wszystkie przesłanki takiej odpowiedzialności pozwanego, przewidziane w art.12 ust.1 pkt 4 ustawy. Pozwany Bank obciąża zawinione zachowanie jego pracowników, które polegało na tym, że wiedząc o rzeczywistych celach powódki, tj. chęci osiągnięcia bezpiecznego zysku z oszczędności, zaofiarowali jej skomplikowany, ryzykowny i niezrozumiały dla niej produkt, przekazując jej jednocześnie niepełne informacje na jego temat. Pracownicy pozwanego Banku zaniechali rzetelnego i zrozumiałego dla powódki, będącej konsumentem, przedstawienia zalet i wad produktu oraz dostosowania oferty do potrzeb wyrażonych przez powódkę. Pomiędzy takim zachowaniem pracowników Banku a szkodą powódki istnieje normalny związek przyczynowy. Gdyby powódka nie została wprowadzona w błąd przez pracowników pozwanego, to nie przystąpiłaby do spornych ubezpieczeń i w konsekwencji nie poniosłaby szkody. Podstawę zasądzenia na rzecz powódki od pozwanego Banku całości dochodzonego roszczenia stanowiły przepisy art.4, 5 i 12 ust.1 pkt 4 u.p.n.p.r. w zw. z art.415 k.c. i art.430 k.c. O odsetkach od zasądzonej kwoty Sąd orzekający rozstrzygnął na zasadzie art.455 k.c. i art.481 k.c., biorąc pod uwagę datę doręczenia pozwanemu odpisu pozwu (17 listopada 2015 r.).

Za niezasadne natomiast uznał Sąd Okręgowy powództwo w stosunku do drugiego z pozwanych – Towarzystwa (...) S.A. we W., który nie dopuścił się wobec powódki nieuczciwych praktyk rynkowych oraz nie może ponosić negatywnych konsekwencji zawinionego zachowania pracowników (...) Banku S.A. Sąd orzekający nie podzielił jednocześnie poglądu powódki co do nieważności spornych umów ubezpieczenia.

O kosztach procesu Sąd pierwszej instancji orzekł zgodnie z art.98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art.99 k.p.c., stosując w każdym przypadku zasadę odpowiedzialności za wynik sporu.

Apelację od przedstawionego wyroku, w części zasądzonej od niego na rzecz powódki dochodzoną kwotę wraz z odsetkami (tj. punkt II) oraz rozstrzygającej o kosztach procesu (w punkcie V), wniósł pozwany (...) Bank S.A. w W., zarzucając:

1) naruszenie przepisów postępowania, tj. art.233 § 1 k.p.c. poprzez poczynienie istotnych w sprawie ustaleń faktycznych w sposób sprzeczny z doświadczeniem życiowym i zasadami logicznego rozumowania, w zakresie rzetelności informowania powódki o cechach oferowanego jej produktu, niedającej podstawy do tezy o wprowadzeniu jej w błąd w tym zakresie – w sposób obszernie umotywowany w apelacji (pkt 1.a) – g)),

2) naruszenie art.233 § 1 k.p.c. w zw. z art.299 k.p.c. poprzez sprzeczne z zasadami doświadczenia życiowego poczynienie istotnych ustaleń faktycznych przede wszystkim w oparciu o zeznania powódki, mimo że dowód ten jest jedynie dowodem subsydiarnym, ma najmniejszy walor obiektywizmu i do którego winno się podchodzić nader ostrożnie, a w sytuacji, gdy dowód ten nie korelował z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie, w tym z dowodami z dokumentów w postaci podpisanych przez powódkę oświadczeń o cechach ubezpieczeń zawartych na Deklaracjach przystąpienia do spornych ubezpieczeń, Deklaracją przystąpienia do ubezpieczenia (...) oraz zeznaniami świadków D. T., B. M. i R. J., a w konsekwencji

3) błąd w ustaleniach faktycznych polegający na przyjęciu, że powódka została przez pozwanego wprowadzona w błąd co do istoty i cech spornych ubezpieczeń oraz że nie zostały jej przekazane pełne i rzetelne informacje na ich temat, a ponadto, że podczas prezentacji produktu eksponowane były jedynie korzyści, a na pytania powódki udzielane były bardzo ogólne wyjaśnienia,

4) naruszenie prawa materialnego – art.12 ust.1 pkt 4 u.p.n.p.r. w zw. z art.415 k.c. poprzez uznanie, że pozwany Bank zobowiązany jest do naprawienia powódce szkody wynikającej z nieuczciwej praktyki rynkowej, podczas gdy w okolicznościach niniejszej sprawy nie zostały spełnione przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej, tj. działania pozwanego nie stanowiły nieuczciwej praktyki rynkowej wprowadzającej w błąd,

5) naruszenie art.2 ust.8 w zw. z art.4 ust.1 oraz art.5 ust.1 u.p.n.p.r. poprzez uznanie, że zachowanie powódki mieści się w definicji „przeciętnego konsumenta” i tym samym uznanie, że działanie pozwanego Banku w istotny sposób zniekształciło zachowanie rynkowe powódki i spowodowało podjęcie przez powódkę decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjęła, podczas gdy z powyższego przepisu wynika, że „przeciętny konsument” posiada przymiot dobrze poinformowanego, uważnego i ostrożnego, co stoi w rażącej sprzeczności z postępowaniem powódki, która zgodnie z ustaleniami Sądu Okręgowego, miała nie rozumieć spornych ubezpieczeń, mieć wątpliwości co do zasad ich funkcjonowania, miała nie móc nawet przeczytać ze zrozumieniem dokumentacji produktowej do ubezpieczenia, w tym prostych i kolokwialnych oświadczeń o cechach spornych ubezpieczeń na Deklaracjach przystąpienia, a mimo to zdecydowała się zainwestować oszczędności życia w kwocie 400.000 zł w produkty, których nie pojmuje i z którymi nigdy nie miała od czynienia, jak również w okresie późniejszym, po rozwiązaniu spornych ubezpieczeń, znów zdecydowała się zainwestować 186.000 zł w analogiczny produkt, tj. ubezpieczenie (...).

W oparciu o te zarzuty pozwany wnosił o zmianę zaskarżonego wyroku przez oddalenie w stosunku do niego powództwa co do kwoty zasądzonej wraz z odsetkami ustawowymi oraz o zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego Banku zwrotu kosztów procesu za obie instancje, ewentualnie – o uchylene zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji, z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego.

Powódka na rozprawie apelacyjnej wносиła o oddalenie apelacji i zasądzenie od pozwanego Banku na jej rzecz kosztów zastępstwa procesowego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego (...) Banku S.A. jest częściowo zasadna. Należy podzielić ocenę Sądu pierwszej instancji co do tego, że roszczenie powódki wobec pozwanego Banku znajduje podstawę prawną w przepisach ustawy w dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (u.p.n.p.r.), która w zakresie zawartej w niej regulacji wdraża dyrektywę 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotyczącą nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym. Ustawa ta określa nieuczciwe praktyki rynkowe w działalności gospodarczej i zawodowej oraz zasady przeciwdziałania tym praktykom w interesie konsumentów i w interesie publicznym (art.1 u.p.n.p.r.). Art.3 tej ustawy formułuje ogólny zakaz stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych. W art.4 ust.1 u.p.n.p.r. zawarto z kolei definicję nieuczciwej praktyki rynkowej, wskazując, że 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. Zniekształcenie to polega na wytworzeniu u konsumenta takiego wyobrażenia o produkcie, które doprowadzi tego konsumenta do podjęcia określonej decyzji dotyczącej umowy (w rozumieniu art.2 pkt 7 u.p.n.p.r.).

Za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się w szczególności, między innymi, praktykę wprowadzającą w błąd (art.4 ust.2 u.p.n.p.r.). Zgodnie z art.5 ust.1 ustawy praktykę rynkową uważa się za wprowadzającą w błąd, jeżeli działanie przedsiębiorcy w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. Wprowadzenie w błąd stanowi zatem jeden ze środków (jedną z metod) prowadzących do ukształtowania w świadomości konsumenta zniekształconego wyobrażenia o produkcie, które w konsekwencji ma skłonić go do decyzji korzystnej z punktu widzenia przedsiębiorcy, lecz powodującej szkodę w majątku konsumenta, lub choćby tylko możliwość poniesienia takiej szkody. Art.6 ust.1 u.p.n.p.r. za praktykę rynkową stanowiącą zaniechanie wprowadzające w błąd uznaje takie zachowanie przedsiębiorcy, które pomija istotne informacje potrzebne przeciętnemu konsumentowi do podjęcia decyzji dotyczącej umowy i tym samym powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. Zgodnie z art.6 ust.5 ustawy przy ocenie, czy praktyka rynkowa wprowadza w błąd przez zaniechanie, należy uwzględnić wszystkie jej elementy oraz okoliczności wprowadzenia produktu na rynek, w tym sposób jego prezentacji.

Ocena praktyki stosowanej przez przedsiębiorcę wymaga oparcia się o model przeciętnego konsumenta, którego definicję przedstawia art.2 pkt 8 u.p.n.p.r. Stanowi on, że przeciętnym konsumentem jest konsument, który jest dostatecznie dobrze poinformowany, uważny i ostrożny. Oceny w tym zakresie 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 lub umysłowa.

Przytoczone regulacje prawa materialnego determinowały zakres ustaleń faktycznych w rozpoznawanej sprawie, obejmujących cele i zamiary obu stron, sposób prezentacji powódce przez pozwanego Bank oferowanego produktu, w tym charakter komunikacji pomiędzy stronami. Sąd Apelacyjny częściowo, tj. w zakresie wynikającym z dalszych rozważań, podzielił ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd pierwszej instancji, czyniąc je podstawą faktyczną również dla własnego rozstrzygnięcia. W dalszej części natomiast za uzasadnione uznał zarzuty apelacji co do naruszenia art.233 § 1 k.p.c., odnoszące się do oceny dowodów i w konsekwencji do niewłaściwego zastosowania przepisów prawa materialnego, na których oparta jest odpowiedzialność cywilna pozwanego Banku. Analiza przeprowadzonych w sprawie dowodów powinna, zdaniem Sądu Apelacyjnego, różnicować ocenę zachowania pracowników pozwanego, mających kontakt służbowy z powódką, w zależności od etapu stosunków umownych stron.

Sąd Apelacyjny za zasadny uznał zarzut skarżącego co do wadliwego przyjęcia przez Sąd pierwszej instancji, że powódka została niewłaściwie poinformowana przez pracowników Banku o istocie proponowanego jej produktu w postaci przystąpienia do przedmiotowego ubezpieczenia grupowego na życie w ramach Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...), którego 3.710, (...) jednostek powódka wykupiła za kwotę 400.000 zł w

dniu 12 stycznia 2010 r. Zarówno zeznania świadków – pracowników Banku, jak i zeznania powódki, wreszcie treść dokumentów podpisanych przez nią w związku z tą transakcją pozwalają na stwierdzenie, że powódka, nawet jeśli nie w pełni rozumiała ekonomiczny mechanizm funkcjonowania tego ubezpieczenia, a w szczególności zasady lokowania przekazanego przez nią Bankowi kapitału, to uzyskała ze strony pozwanego wyraźną informację, że bierze udział w przedsięwzięciu o większym niż lokata bankowa stopniu ryzyka, ale też umożliwiającym osiągnięcie godziwego zysku z powierzenia Bankowi pieniędzy. Należy uwzględnić, że powódka kierowała się pewną dozą zaufania do pozwanego jako instytucji zaufania publicznego, mającej dla swojej działalności określone gwarancje państwowe zapisane w ustawie Prawo bankowe. Zaufanie to wzmagala okoliczność, że powódka wcześniej już ze znaczną korzyścią finansową korzystała z usług pozwanego, czuła się jego stałą klientką, a poczucie jej bezpieczeństwa wzmacniała świadomość, że może liczyć na indywidualną poradę ze strony profesjonalnych pracowników Banku - świadków D. T. czy B. M., przedstawiających się jako jej „opiekun” czy „doradca klienta banku”.

Sąd Apelacyjny nie podzielił formułowanego w apelacji zarzutu naruszenia art.2 ust.8 w zw. z art.4 ust.1 oraz art.5 ust.1 u.p.n.p.r. Powódka, mająca dotychczasowe dobre doświadczenia ze współpracy z pozwanym w ramach zakładanych tradycyjnych lokat bankowych, poinformowana przez pracowników pozwanego o braku możliwości ponowienia tych korzystnych i znanych jej sposobów lokowania pieniędzy, nie miała podstaw do oceny, że proponowane jej nowe sposoby są dla niej wysoce niekorzystne czy nieadekwatne do jej celów. W momencie podejmowania decyzji o przystąpieniu do ubezpieczenia grupowego na życie w ramach Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) powódka spełniała cechy przeciętnego konsumenta tego rodzaju produktu, to jest odpowiadała dyspozycji art.2 pkt 8 u.p.n.p.r. Była bowiem dostatecznie dobrze poinformowana o zasadzie ubezpieczenia, w tym o możliwości inwestowania przekazanej pozwanemu składki w sposób, który mógł być przez nią oceniany jako względnie bezpieczny, skoro do 70% środków mogło zostać wpłacone na depozyty bankowe, a pozostałe 30% - wziąć udział w grze rynkowej na krajowej giełdzie papierów wartościowych. Przekazany powódce Regulamin wspomnianego wyżej Funduszu Kapitałowego jasno określał, że tego rodzaju lokata środków wiąże się z ryzykiem i że pozwany Bank wcale nie gwarantuje powódce osiągnięcia celu inwestycyjnego, w jakim powierzyła mu ona swoje oszczędności, ani nie zapewnia jej ochrony wartości wniesionej składki. Z wypowiedzi samej powódki wynikało także, że miała ona świadomość co do tego, że zaproponowany jej sposób ulokowania pieniędzy nie jest tak pewny jak wcześniejsze lokaty bankowe i że może okazać się mniej korzystny, a nawet istnieje ryzyko, że będzie wręcz niekorzystny. Powódka nie była w stanie ocenić jednak skali tego ryzyka. Nie wiedziała, jak może zadziałać zaproponowany jej instrument finansowy. Mając zaufanie do doradców Banku jako jego stała klientka, wyposażona w udzielone jej informacje – ustne i zawarte w dokumentach, świadomie zdecydowała się podjąć to ryzyko i przystąpić do ubezpieczenia w ramach wspomnianego Funduszu, będącego produktem legalnym, oferowanym przez bank, któremu zaufała.

Pozwany zarzucił m.in., że Sąd pierwszej instancji nie wziął pod uwagę, choć powinien był, tego, że przedstawienie jej wyczerpujących informacji na temat produktu przez pracowników Banku nie implikowało u powódki zrozumienia istoty tego produktu .. (...) ocenie Sądu Apelacyjnego nie chodzi tu jednak o zrozumienie istoty ubezpieczenia grupowego, w szczególności o ocenę w sposób profesjonalny realnego poziomu ryzyka inwestowania środków w sposób określony w Regulaminie Funduszu. Produkt zaoferowany powódce nie był bowiem adresowany do klientów posiadających fachowe wykształcenie ekonomiczne czy ponadprzeciętne doświadczenie w zakresie inwestowania środków i zasad funkcjonowania rynków finansowych w stopniu umożliwiającym fachową ocenę ryzyka. Skierowany był do osób racjonalnie dbających o swoje interesy, zamierzających osiągnąć zysk z zainwestowanych środków w sposób proponowany przez Bank, a także gotowych do zaakceptowania istniejącego elementu związanego z tym ryzyka. Pozwany przedstawił powódce wystarczające informacje to tego, aby mogła ona czuć się dostatecznie dobrze poinformowana i by umożliwić powódce rozważne oraz świadome podjęcie decyzji o udziale w przedsięwzięciu o takim stopniu ryzyka, który była w stanie przyjąć.

Z powyższych przyczyn Sąd Apelacyjny nie podzielił oceny Sądu pierwszej instancji, której konsekwencją było przerzucenie całego ryzyka niepowodzenia lokaty środków powódki na pozwany Bank i przypisanie pozwanemu wprowadzenia powódki w błąd co do istoty oferowanego jej produktu finansowego, z którego skorzystała ona w styczniu 2010 roku.

Odmiennej oceny wymaga jednak, w przekonaniu Sądu drugiej instancji, dalsze postępowanie pozwanego, ustalone przez Sąd orzekający. Poza sporem bowiem pozostaje fakt, że po kilku miesiącach od wykupienia przez powódkę jednostek uczestnictwa Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...), ich wartość zaczęła spadać. We wrześniu 2010 roku powódka dowiedziała się, że spadek ten, w przypadku zainwestowanej przez nią kwoty, wynosi ok.38.000 zł. Jeszcze w sierpniu 2010 roku otrzymała natomiast pismo sygnowane przez Dyrektora Departamentu Produktów I. pozwanego Banku (...), z rekomendacją przeniesienia środków do innego Funduszu (Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...)), jako posiadającego znacznie większy potencjał zysku, wynikający z możliwości inwestowania na tzw. „wschodzących rynkach” C. i Brazylii. Rynki te określono jako „bardzo perspektywiczne”, wskazano na „przewidywany wzrost wartości indeksów” oraz zaznaczono, że „w przypadku oczekiwanych spadków strategia pozwala na całkowitą redukcję zaangażowania w kontrakty terminowe na (...) do 0% i alokację środków w bezpieczne depozyty bankowe”. W piśmie tym informowano powódkę że „w okresach dobrej koniunktury giełdowej oczekiwane stopy zwrotu powinny znacznie przewyższać rentowność bonów skarbowych i być porównywalne z wynikami indeksów giełdowych H. (...) (...), B. I. i (...) 20”, zaś „w okresach dekonunktury oczekiwana rentowność portfela (...) Bank (...) powinna przewyższać stopę zwrotu indeksów giełdowych, ale jednocześnie nie być niższa niż rentowność bonów skarbowych”. W celu zachęcenia powódki do zmiany produktu z (...) na (...) powiadomiono ją o też przygotowaniu „specjalnej oferty bezkosztowego przeniesienia ulokowanych już środków” pomiędzy tymi funduszami (v. pismo do powódki - K.57). Wydzwięk informacji kierowanych w tym piśmie do powódki był taki, że pozwalał na wyrobienie sobie opinii o nowym produkcie jako bezpiecznym a potencjalnie bardziej zyskownym instrumencie finansowym. Tekst nasuwał u odbiorcy przeświadczenie, że przenosząc środki można bardzo dużo zyskać, a ewentualne spadki – których nie należy wykluczyć – i tak nie spowodują utraty wartości lokat poniżej poziomu rentowności bonów skarbowych.

Ta oferta pozwanego, skierowana indywidualnie (pismem) do powódki jako stałej klientki i przedstawiająca korzystne dla niej perspektywy finansowe, dotarła do powódki krótko przed ustaleniem przez nią, że na udziale w dotychczasowym Funduszu poniosła już znaczną stratę. Podczas rozmowy na ten temat pracownicy Banku (świadkowie D. T. i B. M.) zalecali, by powódka zatrzymała pieniądze w Funduszu i czekała na poprawę rentowności oraz proponowali jej przeniesienie środków do nowego Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...), pozwalającego na potencjalne osiągnięcie lepszego wyniku finansowego niż fundusz dotychczasowy. Zachęcona tą poradą, a także informacjami zawartymi we wcześniej skierowanym do niej piśmie Dyrektora Departamentu, powódka w dniu 2 października 2010 r. dokonała konwersji, polegającej na wycofaniu 3.710, (...) jednostek uczestnictwa z Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...) i wykupieniu za pozostałe jeszcze środki 3.473, (...) jednostek uczestnictwa w Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...). Jednostki te zostały umorzone po kolejnych rozmowach z opiekunami bankowymi, odbytych na początku lutego 2011 roku, kiedy przekonywano powódkę do dalszego wyczekiwania na poprawę rentowności. Powódka wycofała je w dwóch częściach – w dniach 10 sierpnia 2011 r. i 26 kwietnia 2012 r. Z wniesionej kwoty 400.000 zł wypłacono jej łącznie 266.274,26 zł, zatem inwestycja, która miała przynieść spodziewaną korzyść finansową, przyniosła stratę w wysokości 133.725,74 zł.

Należy mieć na względzie, że pozwany jako profesjonalista trwale monitorował i analizował sytuację na rynkach finansowych, w tym także rentowność inwestowania środków w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, w których udział oferował swoim klientom. Bank miał zatem, jak należy zakładać, dokładne rozeznanie w tym zakresie i był w stanie właściwie w danym czasie oceniać ryzyko inwestora. Świadczy o tym treść raportu jednostki zarządzającej portfelem inwestycyjnym pozwanego – (...) S.A. – z lutego 2011 roku, zatem z okresu po 5 miesiącach od dokonania przez powódkę (w dniu 2 października 2010 r.) wspomnianej wyżej konwersji środków na drugi z funduszy. Raport ten wskazuje w swej treści na zaznaczające się od początku roku 2011 spadki indeksów na rynkach rozwijających się, wysoką inflację w tych krajach i zaniepokojenie inwestorów (v. fragment raportu – K.56). Pomimo wiedzy, że od początku 2011 roku rentowność środków inwestowanych na rynkach „krajów wschodzących” znacząco spada, że trend ten ma charakter trwały i że istotnie wzrasta w związku z tym ryzyko spadku wartości jednostek, a jednocześnie znając cele inwestycyjne powódki, pracownicy pozwanego nie dostrzegali, że tego rodzaju produkt nie nadaje się do realizacji zamierzeń klientki i podczas kolejnych rozmów namawiali ją do utrzymania środków w funduszu.

Pracownicy B. wiedzieli, że powódka nie jest inwestorem giełdowym ani graczem na rynkach kapitałowych, mieli też rozeznanie co do tego, że jako emerytka zamierza tak ulokować oszczędności życia, by zabezpieczyć je przed spadkiem wartości, a jeśli to możliwe, wartość tę powiększyć w zamian za powierzenie Bankowi kapitału. Mając wiedzę o postępujących spadkach wartości jednostek i o indywidualnym celu powódki, nie zaproponowali jej choćby dywersyfikacji lokaty środków, lecz zachęcali do zmiany produktu z już przynoszącego znaczne straty na jeszcze bardziej ryzykowny, tj. do przeniesienia środków do nowego funduszu, operującego na odległych i niestabilnych rynkach finansowych. Z zeznań świadków – pracowników Banku wynika przy tym, że pozwany oczekiwał i wymagał od nich, aby oferowali ten nowy produkt klientom.

Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym stanowi zbiór przepisów, mających na celu ochronę interesu ekonomicznego konsumenta. Jak wcześniej wskazano, przy ocenie, czy praktyka rynkowa pozwanego Banku mogła wprowadzać powódkę w błąd przez zaniechanie – odnoszące się do sfery pełnej, rzetelnej i jasnej informacji – należy uwzględnić wszystkie jej elementy oraz okoliczności wprowadzenia produktu na rynek, w tym sposób jego prezentacji (art.6 ust.5 u.p.n.p.r.). W ocenie Sądu Apelacyjnego o ile zasadne wydaje się przyjęcie, że zaoferowanie powódce przystąpienia do ubezpieczenia grupowego w ramach Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...), poprzez sposób i okoliczności przedstawienia tej oferty nie było przejawem nieuczciwej praktyki rynkowej w rozumieniu art.4 ust.1 ustawy, bowiem powódka – poinformowana o istnieniu wyższego niż w przypadku tradycyjnych lokat bankowych poziomu ryzyka utraty wartości środków – mogła podjąć świadomą tego faktu i ostrożną decyzję o wypróbowaniu oferowanego jej przez Bank instrumentu, o tyle w przypadku skutecznego zachęcenia powódki do konwersji środków w sytuacji już ponoszonej straty, pozwanemu można przypisać zachowanie naruszające zakaz określony w art.3 tej ustawy. Sprzeczne z dobrym obyczajem, rozumianym jako obowiązek zachowania uczciwości i rzetelności przedsiębiorcy wobec konsumenta, profesjonalisty wobec laika, było oferowanie powódce, pragnącej zabezpieczyć środki decydujące o poziomie życia na całą jej przyszłość, w sytuacji ewidentnych spadków wartości jednostek funduszu (...) Bank (...) (o około 38.000 zł w okresie od stycznia do września 2010 roku) oraz mając do czynienia – jak zeznali opiekunowie bankowi i doradcy powódki – z jej „histeryczną reakcją” na rezultaty utrzymywania wszystkich oszczędności w powyższym funduszu. Naruszające wspomniany zakaz (z art.3 u.p.n.p.r.) było zachęcanie powódki do alokacji całości środków do nowego funduszu, a następnie – pomimo wiedzy od początku 2011 roku o tendencjach spadkowych na rynkach wschodzących – do powstrzymania się z wycofaniem z tej inwestycji. Jeśli bowiem pracownicy Banku – mieniący się „opiekunami” i „doradcami klienta” wobec powódki, proponując jej przejście z nieodnawialnych lokat bankowych do nowego produktu, zasadnie mogli spodziewać się, że powódka zechce podjąć przedstawiane jej ryzyko i spróbować udziału w ubezpieczeniu grupowym w ramach pierwszego funduszu, inwestującym głównie (do 70%) w znane już powódce i powszechnie uznawane za bezpieczne instrumenty finansowe – lokaty bankowe oraz inwestycje na znanym, dostępnym do obserwacji, krajowym rynku kapitałowym ((...) (...), to w przypadku konwersji winni byli – z przyczyn wyżej podnoszonych – mieć świadomość, że produkty te nie nadają się dla powódki i że należy pozwolić jej zrezygnować z dalszego udziału w funduszach, nie zaś przekonywać o bezpieczeństwie i większym potencjale zysku dla obarczonych jeszcze znacznie większym ryzykiem inwestycji w Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy (...) Bank (...).

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, zachowanie pozwanego w tym zakresie zniekształciło rzeczywisty obraz ryzyka, jakie niesie ze sobą proponowana przez Bank operacja finansowa dla wartości środków powódki. W warunkach faktycznych rozpoznawanej sprawy można z bardzo wysokim prawdopodobieństwem, graniczącym z pewnością przyjąć, że gdyby powódka nie została zachęcona przez pozwanego perspektywą uzyskania szansy na przywrócenie wartości jej oszczędności lub choćby powstrzymania spadku tej wartości w drodze alokacji środków do nowego funduszu, a także gdyby nie była namawiana na powstrzymanie się z wycofaniem z inwestycji zaraz po wykryciu straty około 38.000 zł (tj. niemal 10% całości wpłaconych środków) we wrześniu 2010 roku, to, powodowana obawą o dalsze losy oszczędności życia, zrezygnowałaby z dalszego udziału w ubezpieczeniu grupowym w ramach już pierwszego z funduszy, znacznie bezpieczniejszego pod względem ryzyka inwestycyjnego od Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...).

Z przedstawionych względów, dzieląc częściowo (w omawianym zakresie) zarzuty pozwanego wobec oceny zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, Sąd Apelacyjny nie uwzględnił w całości, a jedynie w części zarzut naruszenia prawa materialnego w postaci art.12 ust.1 pkt 4 u.p.n.p.r. w zw. z art.415 k.c. Przepis art.12 ust.1 pkt 4 wymienionej ustawy stanowi, że w przypadku wykazania pozwanemu przedsiębiorcy stosowania nieuczciwych praktyk rynkowych, konsument może żądać, między innymi, naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych. W ocenie Sądu Apelacyjnego, w przedstawionych okolicznościach faktycznych powódka nie może zasadnie na tej podstawie prawnej domagać się od pozwanego pełnego zwrotu utraconej wartości środków ulokowanych w ubezpieczeniu grupowym w ramach obu funduszy. Jak wyżej wskazano, nie jest bowiem uzasadnione obciążenie Banku w całości ryzykiem utraty tej wartości, które powódka świadomie przyjęła na siebie, zawierając pierwotną umowę w ramach Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego (...) Bank (...). W zakres wiążącej powódkę umowy wchodziło przy tym uiszczenie na rzecz pozwanego, w przypadku wycofania środków w ramach tzw. umorzenia jednostek uczestnictwa, określonej w taryfie opłat tzw. opłaty likwidacyjnej, wyrażonej procentowo w stosunku do wartości umarzanych jednostek. Przy założeniu, że pozwany nie przeciwdziałałby woli powódki co do wycofania środków po uzyskaniu wiedzy o znacznym spadku ich wartości we wrześniu 2011 roku, powódka realizując ten zamiar musiałaby zgodnie z umową stron zapłacić związaną z tym opłatę likwidacyjną, niezależnie od przyczyn, z jakich następowałoby umorzenie jednostek.

Z materiału dowodowego wynika, że gdyby – zamiast dokonania konwersji środków do drugiego funduszu – powódka zlikwidowała pozostałe jednostki uczestnictwa na przełomie września i października 2011 roku, wypłata wartości umorzonych jednostek uczestnictwa przez pozwanego obejmowałaby kwotę 362.378,26 zł. Taką bowiem w tym czasie wartość miały zainwestowane przez powódkę środki w (początkowej) wysokości 400.000 zł. Według tabeli opłat, stanowiącej element umowy stron (v.K.49), wysokość opłaty likwidacyjnej od takiej kwoty wynosiłaby 3,50% wartości umarzanych jednostek, tj. wskazanej wyżej kwoty. Gdyby powódka zamiast konwersji w tej samej dacie zlikwidowała jednostki uczestnictwa, związana z tą operacją opłata likwidacyjna należna pozwanemu wynosiłaby zatem 12.683,24 zł i taka kwota pomniejszałaby wypłacane powódce środki. Kwota powyższą nie może wchodzić w zakres poniesionej przez powódkę szkody, z uwagi na brak związku przyczynowego pomiędzy potrąceniem potencjalnej opłaty likwidacyjnej wynikającej z umowy a zachowaniem pozwanego, prowadzącym do przedłużania umowy i konwersji środków. Ustalenia Sądu orzekającego wykazały, że powódka – likwidując w późniejszym czasie, w dwóch etapach, skonwertowane już jednostki uczestnictwa, poniosła dwukrotnie opłaty likwidacyjne, w łącznej wysokości 13.750,62 zł (10.500 zł przy pierwszej likwidacji jednostek oraz 3.250,62 zł przy następnej likwidacji). Różnica na niekorzyść powódki, wyrażająca się wysokością opłaty likwidacyjnej poniesionej zbędnie, której nie musiałaby ponieść, gdyby nie opisane wyżej zachowanie pozwanego, wynosi zatem 1.067,38 zł (13.750,62 zł - 12.683,24 zł). Takiej kwoty nie płaciłaby bowiem powódka z tytułu opłaty, gdyby umorzyła całość posiadanych jednostek uczestnictwa w dacie, w której dokonała konwersji do innego funduszu, tj. 2 października 2010 r.

Szkoda obejmuje zatem różnicę pomiędzy kwotą, jaką powódka powinna uzyskać z tytułu umorzenia jednostek uczestnictwa w Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...) na początku października 2010 roku (w czasie, w którym dokonała tzw. konwersji do innego funduszu), obliczoną przez pozwanego Bank na 362.378,26 zł, pomniejszoną o określoną powyżej opłatę likwidacyjną w kwocie 12.683,24 zł – to jest pomiędzy kwotą 349.695,02 zł a sumą wypłaconą jej przez pozwanego po ostatecznej rezygnacji z jednostek uczestnictwa w Ubezpieczeniowym Funduszu Kapitałowym (...) Bank (...), w kwocie 266.274,26 zł. Różnica ta wynosi 83.420,76 zł i do takiej wysokości (wraz z odsetkami ustawowymi ustalonymi zgodnie z niekwestionowanym w tym zakresie orzeczeniem Sądu pierwszej instancji), zmieniając częściowo zaskarżony wyrok na zasadzie art.386 § 1 k.p.c., Sąd Apelacyjny obniżył świadczenie zasądzone od pozwanego na rzecz powódki przez Sąd pierwszej instancji, oddalając powództwo w pozostałej części (punkt I.a/ sentencji).

Odpowiednio do tej zmiany Sąd Apelacyjny zmodyfikował również rozstrzygnięcie o kosztach procesu za pierwszą instancję, uwzględniając to, że w wyniku częściowej zmiany zaskarżonego wyroku powódka wygrała proces w 62%, a pozwany – w 38%. Koszty poniesione przez powódkę w postępowaniu przed Sądem Okręgowym wynosiły ogółem 10.304 zł (6.687 zł opłata sądowa od pozwu, 3.600 zł koszty zastępstwa procesowego i 17 zł opłata skarbową od

pełnomocnictwa), z czego należne powódce 62% wynosiło 6.388,48 zł. Pozwany Bank poniósł natomiast w pierwszej instancji koszty zastępstwa procesowego w analogicznej co powódka, łącznej kwocie 3.617 zł, z czego należne mu od powódki 38% wynosiło 1.374,46 zł. Po skompensowaniu obu tych wartości (6.388,48 zł – 1.374,46 zł), do zasądzenia od pozwanego na rzecz powódki pozostawała różnica w kwocie 5.014,02 zł, którą Sąd Apelacyjny zasądził na podstawie art.98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art.100 k.p.c. (w punkcie I.b/ sentencji)

W zakresie dalej idącym apelacja pozwanego, z przyczyn powyżej przedstawionych, podlegała oddaleniu jako niezasadna. W związku z powyższym, na mocy art.385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w punkcie II sentencji.

O kosztach postępowania apelacyjnego rozstrzygnięto w oparciu o art.108 § 1 k.p.c. w zw. z art.102 k.p.c., mając na uwadze status prawny obu stron, podstawę prawną odpowiedzialności cywilnej pozwanego i charakter czynu, z którego odpowiedzialność ta wynikała oraz znaczenie odszkodowania, kompensującego w części poniesioną stratę, dla strony poszkodowanej. W tych warunkach Sąd Apelacyjny przyjął, że zachodzi możliwość zastosowania przepisu art.102 k.p.c. Uznając powyższe okoliczności za szczególne, przemawiające za uwzględnieniem zasad słuszności, Sąd odstąpił od obciążenia powódki tą częścią kosztów procesu za instancję odwoławczą, jakie po wzajemnej kompensacie kosztów postępowania apelacyjnego poniesionych przez obie strony przypadłyby do zwrotu pozwanemu Bankowi (punkt III sentencji).

SSA Barbara Lewandowska SSA Ewa Tomaszewska SSA Ewelina Jokiel