

sygn. akt I C 2061/21

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

23 listopada 2021 roku

Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy w W. w I Wydziale Cywilnym w składzie:

Przewodniczący: asesor sądowy Mateusz Janicki

po rozpoznaniu na rozprawie 23 listopada 2021 roku w W.

przy udziale protokolanta Natalii Barańskiej

sprawy z powództwa **R. S.**

przeciwko **V. L. Towarzystwu (...)** z siedzibą w W.

o zapłatę

1. oddała powództwo;
2. zasądza od powoda na rzecz pozwanej 917 (dziewięćset siedemnaście) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu.

UZASADNIENIE

I. Stanowiska stron

R. S. wniósł o zasądzenie od V. L. Towarzystwa (...) S.A. V. (...) z siedzibą w W. 2 112,46 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od 23 marca 2021 r. do dnia zapłaty oraz zwrotu kosztów procesu według norm przepisanych. Wskazał, że dochodzi zwrotu nienależnie zatrzymanych środków po rozwiązaniu łączącej go z pozwaną umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Wyraził pogląd, że dokonywanie jakichkolwiek (choćby rzędu 1%) potrąceń przy rozwiązaniu umowy ubezpieczenia na życie z (...) kształtuje prawa i obowiązki konsumentów sprzecznie z dobrymi obyczajami i rażąco narusza ich interesy (pozew k. 3-6).

Pozwana wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie od powoda zwrotu kosztów procesu według norm przepisanych. Zwróciła uwagę na realia konkretnej sprawy, w której zawarta umowa ubezpieczenia na życie z (...) znacząco odbiega od umów, które są przedmiotem ukształtowanej linii orzeczniczej. Podkreśliła, że z uwagi na konstrukcję tej konkretnej umowy: a) opłata nie może rosnąć w czasie, b) opłata nie może nastąpić wskutek nieopłacenia składki, a jedynie wskutek decyzji o rozwiązaniu umowy, c) opłata wyniosła w przypadku powoda 1,74% (a zgodnie z OWU w zależności od chwili rezygnacji z umowy mogła wynieść w pierwszym miesiącu maksymalnie 3,6%), d) po 5 latach opłata w ogóle nie jest pobierana (mimo zawarcia umowy na 38 lat), e) bardzo czytelna i konkretna informacja o opłacie została zamieszczona w krótkim wniosku o zawarcie umowy, w ramach którego znajdowało się wydzielone i podpisane przez powoda oświadczenie o zapoznaniu się z wysokością tej opłaty (sprzeciw od nakazu zapłaty k. 43-49).

II. Ustalenia faktyczne

8 marca 2018 r. powód zawarł z pozwaną umowę ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym ze składką jednorazową (...) tj. umowę inwestycyjną na 38 lat. Początek okresu ubezpieczenia ustalono na 19 marca 2018 r. a datę dożycia na 18 marca 2056 r. Uiszczona składka opiewała na 118 045,76 zł (wniosek k. 53-54, polisa k. 10).

Powód zawierał umowę z agentem S. G., który dał mu możliwość wyboru różnych produktów. Przy zawieraniu umowy opisał podstawowe cechy produktu, w szczególności okres, na jaki umowa jest zawierana, a także wysokość

wypłat w razie jej przedwczesnego zakończenia (zeznania świadka S. G., e-protokół rozprawy z 23 listopada 2021 r., 00:03:12-00:12:36).

Zawierając umowę, powód podpisał oświadczenie, że zostało mu przedstawione i wyjaśnione, jaki procent środków otrzyma w razie rezygnacji z umowy przed upływem 5 lat. Zamieszczono w ramach tego oświadczenia czytelną tabelę, w której wyliczono miesiące trwania umowy (od 1. do 61.) oraz wartości procentowe (od 96,40% w 1. miesiącu do 100% w 61. miesiącu) (wniosek k. 53).

Taka sama czytelną tabelę znalazła się w karcie produktu (k. 13), która została powodowi przed zawarciem umowy doręczona (oświadczenie k. 53).

Również w OWU wyraźnie wskazano, że świadczenie wykupu będzie ustalane w oparciu o tabelę z załącznika do OWU (§ 21 ust. 5 k. 22v). Ponadto w skorowidzu do OWU zamieszczono stosowne odesłanie do tego paragrafu i tej tabeli (k. 16).

Zgodnie z ową tabelą: w przypadku wypłaty świadczenia wykupu wypłaca się ubezpieczonemu następujące procenty części bazowej rachunku: w pierwszym miesiącu – 96,40%, w drugim – 96,46%, w trzecim – 96,52%, (...) w jedenastym – 97,00%, (...) w szesnastym – 97,30%, (...) w dwudziestym czwartym – 97,78%, (...) w trzydziestym drugim – 98,26%, (...) w czterdziestym – 98,74%, (...) czterdziestym ósmym – 99,22%, (...) w pięćdziesiątym czwartym – 99,58%, (...) w sześćdziesiątym pierwszym i później – 100% (k. 26v).

Powód złożył wniosek o wypłatę świadczenia wykupu, tym samym rozwiązując z dniem 13 listopada 2020 r. umowę (k. 28-29).

Ponieważ miało to miejsce w 32. miesiącu trwania umowy – zgodnie z tabelą wypłacono mu 98,26% części bazowej rachunku. Ponieważ powód zgromadził tam 121 405,71 zł, wypłacono mu 119 056,23 zł (tj. 119 293,25 zł pomniejszone o należny podatek dochodowy) (k. 29).

III. Ocena dowodów

Zgromadzone dokumenty nie budziły wątpliwości sądu, nie były też kwestionowane przez żadną ze stron. Za wiarygodne sąd uznał również zeznania świadka. Dowód z przesłuchania stron został pominięty z uwagi na nieusprawiedliwione niestawienie powoda na rozprawę (art. 302 § 1 k.p.c.).

IV. Ocena prawna

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

Uzasadniając swoje żądanie powód powołał się na art. 3851 § 1 k.c. W świetle tego przepisu konsumenta nie wiążą postanowienia, niezgodnione z nim indywidualnie, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy, przy czym nie dotyczy to postanowień określających główne świadczenia stron.

W ocenie sądu nie ulega wątpliwości, że zakwestionowane przez powoda postanowienia przewidujące wypłatę określonego procenta wartości rachunku w razie zakończenia umowy przed upływem 5 lat nie stanowią głównych świadczeń stron ani nie były indywidualnie uzgodnione.

Osią sporu było jednak, czy postanowienie OWU, w świetle którego w razie zakończenia przez konsumenta zawartej na 38 lat umowy w trakcie pierwszych pięciu lat potrącane są kwoty rzędu 3,6%, gdyby rozwiązać umowę w miesiącu jej zawarcia, niecałe 3%, gdyby rozwiązać ją po roku, ok. 2,2%, gdyby rozwiązać ją po dwóch latach, ok. 1,5% po trzech latach, ok. 0,8% po czterech latach, natomiast po pięciu latach opłata ta nie jest już pobierana – kształtuje prawa i obowiązki konsumenta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy.

Powód twierdził, że wysokość „opłat likwidacyjnych” jest bez znaczenia, bowiem sama ich istota stanowi o ich abuzywności. Jak to ujął, abuzywne jest „nadanie pozwanej uprawnienia do dokonywania jakichkolwiek potrąceń z kwot zgromadzonych na rachunku powoda”. Podkreślił też „brak świadczenia wzajemnego” w zamian za tę „opłatę” oraz „brak jej zdefiniowania”. Podniósł też ogólnikowo „naruszenie równowagi kontraktowej” oraz wypowiedział twierdzenie, że wszelkie koszty ubezpieczyciela powinny być wliczone w odpowiednio skalkulowaną składkę.

Pozwana z kolei stała na stanowisku, że należy poddać analizie warunki konkretnej umowy, w tym wysokość zastrzeżonych opłat, okres, przez który są pobierane, rzetelne o nich poinformowanie konsumenta, a także ich konstrukcję, które nie prowadzi do obciążenia nimi konsumenta z racji zaprzestania opłacenia składek, jak również nie może rosnąć (natomiast ciągle maleje) w toku trwania umowy.

W ocenie sądu na uwzględnienie zasługuje stanowisko pozwanej.

Istotą opłat jest bowiem „dokonywanie potrąceń”, a z oczywistych względów nie można uznać za rażąco nieuczciwe wszelkich opłat – a w istocie do tego sprowadzałoby się stanowisko powoda, gdyby je w pełni podzielić. Rozwijając tę myśl, również opłaty pobierane ze środków gromadzonych na różnorodnych rachunkach – czy to bankowych, czy właśnie związanych z produktami inwestycyjnymi, jak umowy ubezpieczenia na życie z (...) są zjawiskiem zupełnie normalnym. Tak przykładowo banki pobierają opłaty za obsługę karty płatniczej, a ubezpieczyciele za zarządzanie aktywami. Nie istnieje więc żadna przyjęta ogólnie zasada „nietykalności środków na rachunkach”.

Rozważyć w tym miejscu należy zatem, czy opłaty pobierane w związku z rozwiązaniem umowy przed upływem ustalonego w umowie okresu są czymś nieuczciwym ze swej istoty.

W ocenie sądu stanowisko takie jest całkowicie nieuprawnione i opiera się w istocie na nieporozumieniu, bowiem szkodzi interesowi konsumentów. Należy bowiem każdorazowo, przy rozważaniu abuzywności postanowień umownych, mieć na względzie szersze spojrzenie na dany stosunek prawny. Pozornie bowiem propozycja powoda wydaje się z punktu widzenia konsumenta kusząca – oto eliminuje się jedną z obciążających go opłat. Jednakże, co powód sam zauważa, wówczas koszty ubezpieczyciela kompensowane „opłatą likwidacyjną” musiałyby być wkalkulowane w składkę albo inne opłaty.

Jeśli chodzi o wkalkulowanie ich w składkę, co postuluje powód – jest to w przypadku produktu tego typu wykluczone z uwagi na jego konstrukcję – składka bowiem, inaczej niż w typowych umowach ubezpieczenia, gdzie stanowi świadczenie ubezpieczonego stanowiące ekwiwalent udzielanej mu ochrony, w przypadku ubezpieczeń na życie z (...) stanowi przedmiot inwestycji.

Do rozważenia pozostawałoby natomiast pobieranie tzw. opłat wstępnych. Opłaty te, zamiast przy rozwiązaniu umowy przed upływem ustalonego okresu, byłyby pobierane przy wpłacie składki. Taki sposób kompensowania kosztów ubezpieczyciela nie byłby jednak z korzyścią dla ubezpieczonego – przeciwnie, wówczas mniejsza część wpłacanych składek byłaby zapisywana na rachunku, „pracując” w celu wygenerowania zysku. Ze wszech miar korzystne jest, że opłaty te są pobierane nie na starcie, ale przy końcu inwestycji. Zresztą, tego typu konstrukcja, jak chodzi o naliczanie podatku dochodowego, jest podstawą konstrukcji Indywidualnych Kont Emerytalnych i stanowi główną korzyść wynikającą z inwestowania w tej właśnie formie prawnej.

Innym jeszcze sposobem byłoby podwyższenie opłat pobieranych w toku trwania umowy tj. opłat za zarządzanie aktywami, i w ten sposób kompensacja tej części kosztów ubezpieczyciela, których kompensacji służą tzw. opłaty likwidacyjne. Pomijając wyżej omówiony aspekt korzystności opłat likwidacyjnych dla ubezpieczonego wynikający z odsunięcia terminu poboru opłaty, korzyść dla przeciętnego konsumenta wyraża się również w tym, że jeśli ze swej strony wykona umowę zgodnie z warunkami, na jakich ją zawarł tj. nie zakończy jej przed umówionym terminem, to opłata taka w ogóle go nie obciąża. Gdyby wliczyć koszty kompensowane tzw. opłatą likwidacyjną w odpowiednio wyżej skalkulowane opłaty za zarządzanie aktywami, wówczas ciężar tych kosztów byłby rozłożony równomiernie tak na tych ubezpieczonych, którzy wywiązali się z zawartej umowy o charakterze długoterminowym, jak i na tych, którzy się nie

wywiązali. Konsument nie miałby zatem szansy na uniknięcie poniesienia tych kosztów – a szansa na ich uniknięcie wynika właśnie z długoterminowego charakteru umowy.

W obrocie prawnym, w tym również konsumenckim, istnieją bowiem umowy zarówno krótko- jak i długoterminowe. Każda z tych kategorii umów ma z perspektywy konsumentów pewne wady i zalety, a mówiąc ściśle – w pewnych sytuacjach korzystne jest dla konsumenta zawarcie umowy krótko-, a w innych – długoterminowej. Tytułem przykładu – wprowadzając się do nowego mieszkania na dłuższy czas, zazwyczaj celowe jest zawarcie umowy długoterminowej dotyczącej dostarczania usługi (...), wówczas bowiem co do zasady dostawca godzi się nie pobierać opłaty przyłączeniowej, licząc na dochód, który umowa wygeneruje w długim (np. 3-letnim) okresie czasu. Gdyby jednak klient nie zdecydował się zawrzeć umowy na 3-letni okres, dostawca pobrałby opłatę przyłączeniową. Zrozumiałe w tym kontekście jest, że w razie przedwczesnego zerwania umowy (o ile w ogóle byłoby to skuteczne) dostawca mógłby zastrzec na swoją rzecz opłatę stanowiącą ekwiwalent udzielonej ulgi. Podobnie rzecz ma się przy usługach telefonii komórkowej w abonamencie, gdzie operator, kalkulując spodziewane zyski z paroletniej umowy, oferuje telefon za cenę poniżej występującej na rynku. Rozpatrując zupełnie inną branżę, nikogo nie dziwi, że najem mieszkania długoterminowy (w celu mieszkalnym) jest o wiele tańszy niż najem krótkoterminowy (w celu turystycznym czy biznesowym). Podobnie jest z najmem samochodów czy z pożyczkami (zestawienie kredytów hipotecznych z pożyczkami-chwilówkami).

Również jak chodzi o lokowanie kapitału występuje szeroki wachlarz usług finansowych – poczynając od (...)ów, przez rachunki oszczędnościowe, lokaty terminowe z okresami od 14 dni do nawet 3 lat, obligacje skarbowe z różnym terminem zapadalności, obligacje korporacyjne tak nabywane od emitenta z oznaczonym terminem zapadalności, jak i będące przedmiotem obrotu na rynkach finansowym, różnego rodzaju fundusze, tak zamknięte jak i otwarte, o różnym horyzoncie czasowym inwestycji i profilu ryzyka, rachunki maklerskie, w ramach których można samodzielnie nabywać i zbywać instrumenty finansowe za zapłatą prowizji, w końcu – produkty długoterminowe, przy których zysk jest uzależniony od wytrwania w inwestycji przez ustalony czas (PPK, (...), (...), ubezpieczenia na życie z (...)). Oczywiście jest, że dla ulokowania pieniędzy na miesiąc nieadekwatne jest skorzystanie z (...), podobnie jak oszczędzanie na emeryturę na (...) nie jest wyborem optymalnym. Nie oznacza to jednak, że (...) czy (...) są dla konsumenta rażąco nieuczciwe i naruszają jego interesy. Najwyżej to konsument działa na swoją niekorzyść, jeśli wybiera nieadekwatny do swoich potrzeb produkt – podobnie jak gdyby pozyskał środki na zakup mieszkania w ramach tzw. pożyczki gotówkowej zamiast kredytu hipotecznego albo mieszkał latami w wynajmowanym na A. mieszkaniu.

Produkt długoterminowy – ze swej istoty – pozwala zaoferować klientowi niższe opłaty bieżące w zamian za to, że będą one pobierane w dłuższym horyzoncie czasowym. Naturalnym korelatem tego typu produktu jest albo brak możliwości jego zakończenia przed umówionym czasem (jak np. przy umowie najmu), albo zastrzeżenie w razie wcześniejszego rozwiązania takiej umowy rekompensaty dla drugiej strony.

Jak powszechnie wiadomo, zawarcie umowy wiąże się dla ubezpieczyciela z kosztami, w tym przede wszystkim kosztami agencyjnymi, które w przypadku umów długoterminowych, które z założenia mają generować dla ubezpieczyciela dochody przez długi czas, są wysokie, dyskontowane w ramach prowizji agencyjnej. Jednakże produkt jest tak skalkulowany, że w długiej perspektywie przynosi ubezpieczycielowi dochód, w tym zwrot poniesionych kosztów.

Jednocześnie – przy długim okresie inwestowania (do czego produkt ten jest przeznaczony), zapewnia się konsumentowi wysoki stopień prawdopodobieństwa osiągnięcia zysku, co wynika z ogólnej prawidłowości wzrostu na rynkach finansowych w długim okresie czasu. Obrazowo rzecz tłumacząc – biorąc losowo różne 38-letnie okresy i indeksy (giełdowe), zaobserwować można przy prawie każdym z nich, że wartość indeksów na końcu tych 38-letnich okresów jest znacząco wyższa niż na początku. Z kolei przy wzięciu do analizy okresów krótszych (przykładowo: 3-letnich, 6-letnich) mamy do czynienia ze spekulacją i uzależnieniem wyniku finansowego w gruncie rzeczy od szczęścia.

To, że konsument postanowił wcześniej zakończyć inwestycję, do czego miał prawo, skutkuje niejednokrotnie stratą na inwestycji. Potęgowane jest to niejednokrotnie podejmowaniem przez konsumentów decyzji o rozwiązaniu umowy akurat w okresie, w którym indeksy mają najniższe wartości. Stratę tę musi jednakże ponieść konsument, a nie ubezpieczyciel. Z tego samego powodu nie ma nic abuzywnego w „opłacie” przewidzianej celem rekompensaty kosztów ubezpieczycielowi, które – gdyby nie decyzja konsumenta – byłyby pokryte dochodem z wykonywania długoterminowej umowy.

Kończąc tę część rozważań, również sam fakt – niejednokrotnie podnoszony – „pewności zysku ubezpieczyciela i braku gwarancji zysku konsumenta” nie świadczy o żadnym zachwianiu równowagi kontraktowej – z istoty bowiem produktu inwestycyjnego wynika, że inwestor ponosi zysk albo stratę (nie ma gwarancji zysku, co wprost wskazywane jest we wszelkich OWU), natomiast przedsiębiorca, świadczący usługę, otrzymuje wynagrodzenie.

Kluczowe w ocenie sądu jest ocena danej „opłaty likwidacyjnej” in concreto – a więc w kontekście całej umowy, jej charakteru oraz ukształtowania danej opłaty. W niniejszej sprawie „opłata likwidacyjna” była marginalna (z całą pewnością nie nadmierna) i obowiązywała w ściśle ograniczonym zakresie czasu (krótkim, bo 5-letnim, przy horyzoncie czasowym inwestycji na poziomie 38 lat). Ponadto pobierana była wyłącznie w razie przedwczesnego zakończenia inwestycji (a nie li tylko zaprzestania nowych wpłat), a informacja o tej opłacie była wyraźnie wyeksponowana już w samym wniosku o zawarcie umowy, niemożliwa do niezauważenia, tuż nad podpisem powoda, ponadto akcentowana w OWU z podaniem czytelnych przykładów.

W tej sytuacji brak podstaw do uznania, że mamy do czynienia z „rażącym” naruszeniem interesów konsumenta, a tym bardziej godzeniem w dobre obyczaje. Sądy w państwie, którego ustrój gospodarczy oparty jest na zasadzie „społecznej gospodarki rynkowej” (art. 20 Konstytucji RP) nie mogą podważać warunków zawartych umów z tego tylko powodu, że byłoby to z korzyścią dla konsumenta. Może to nastąpić jedynie w razie stwierdzenia naruszenia o charakterze kwalifikowanym (art. 3851 § 1 k.c.), i to podwójnie – zarówno z punktu widzenia sprzeczności z dobrymi obyczajami, jak i skutku polegającego na naruszeniu interesów w sposób rażący. Ani o naruszeniu dobrych obyczajów w przypadku wyżej opisanego sposobu skonfigurowania opłat być nie może, ani o „rażącym” naruszeniu interesów z racji potrącenia kwot rzędu 2% mowy być nie może.

Nie sposób też zgodzić się z pełnomocnikiem powoda, jakoby zastosowana przez pozwanego konstrukcja umowy czyniła uprawnienie ubezpieczonego z art. 830 § 1 k.c. iluzorycznym. Rozumowanie takie opiera się bowiem na błędzie polegającym na założeniu możliwości stosowania wprost do umowy ubezpieczenia na życie z (...), a więc umowy o charakterze inwestycyjnym, wszystkich przepisów o umowie ubezpieczenia osobowego (por. uchwała Sądu Najwyższego z 10 sierpnia 2018 r., III CZP 20/18, w której trafnie orzeczono, że nie wszystkie przepisy dotyczące umowy ubezpieczenia nadają się do stosowania wprost do umów tzw. polisolokat).

Tymczasem, o ile w przypadku klasycznej umowy ubezpieczenia na życie, gdzie składka stanowi ekwiwalent świadczenia ubezpieczyciela polegającego na udzielaniu ubezpieczonemu ochrony na wypadek śmierci, w związku z czym w razie wypowiedzenia umowy następuje zwrot jej niewykorzystanej części tj. części przypadającej na czas, w którym ochrona nie była świadczona (art. 813 § 1 k.c.), tak w przypadku tzw. polisolokat składka ma – jak wyżej wskazano – rolę diametralnie inną, jest bowiem inwestowanym przez tzw. ubezpieczonego kapitałem, którego nie można, z oczywistych względów, zwrócić w części proporcjonalnej do „czasu niewykorzystanej ochrony”, to dopiero byłoby bowiem dla konsumenta rażąco nieuczciwe. Zatem mechanizm z art. 830 § 1 k.c. w zw. z art. 813 § 1 zd. 2 k.c. nie nadaje się do zastosowania przy polisolokatach, a nie sposób uznać, że skoro tak – to stosowany będzie wprost wyłącznie art. 830 § 1 k.c. z takim skutkiem, że ubezpieczony otrzyma zwrot środków bez żadnych potrąceń. Konieczne jest w tym wypadku umowne ukształtowanie systemu rozliczeń i brak podstaw do uznania, że jakkolwiek system uwzględniający tzw. opłatę likwidacyjną będzie poczytany za naruszający tudzież zmierzający do obejścia art. 830 § 1 k.c., jeśli oczywiście nie skutkuje obciążeniem konsumenta opłatą nieproporcjonalną.

Na koniec nie sposób nie zauważyć, że cytowane w pozwie orzecznictwo dotyczy tzw. opłat likwidacyjnych w zupełnie innej wielkości i inaczej ukształtowanych – tym samym nie przystaje do realiów niniejszej sprawy.

V. Koszty procesu

O kosztach sąd orzekł na podstawie odpowiedzialności za wynik procesu stosownie do art. 98 § 1 i 3 k.c. Powód jako przegrywający obowiązany jest zwrócić poniesione przez pozwaną koszty, na które złożyły się: opłata skarbową od złożonego dokumentu pełnomocnictwa (17 zł) i wynagrodzenie radcy prawnego stosownie do § 2 pkt 3 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie opłat za czynności radców prawnych (900 zł).

Z.ądzenia:

- odnotować uzasadnienie;
- odpis wyroku z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikowi powoda r. pr. S. oraz pełnomocnikowi pozwanej r. pr. M. przez umieszczenie w portalu informacyjnym,
- dzień po odnotowaniu sprawdzić w Portalu Informacyjnym, czy powyższe pismo zostało umieszczone **w zakładce „Moje doręczenia” do ww. pełnomocników (tj. z widoku ich kont)**, czy też jedynie w zakładce (...) - jeśli tylko w zakładce (...) to niezwłocznie, bez dodatkowego zarządzenia sporządzić "tradycyjne" pismo przewodnie oraz odpis wyroku z uzasadnieniem - i wysłać je pocztowo z informacją, że doręczenie pocztowe ma miejsce z uwagi na awarię systemu informatycznego sądu.

W., 10 grudnia 2021 roku asesor sądowy M. J.