

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 26 lipca 2016 r., wydanym w sprawie z powództwa M. N. (1) przeciwko (...) Spółce Akcyjnej w W. o zapłatę, Sąd Rejonowy dla Łodzi – Śródmieścia w Łodzi zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 16.990,11 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 20 kwietnia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty, umorzył postępowanie w zakresie żądania unieważnienia umowy, oddalił powództwo w pozostałej części i zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 3.267,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sąd I instancji ustalił, że powódka – która posiada wyższe wykształcenie i nie ma problemów neurologicznych – w dniu 28 grudnia 2011 r. podpisała deklarację przystąpienia na czas od 9 stycznia 2012 r. do dnia 8 stycznia 2027 r. do zawartej pomiędzy (...) Spółką Akcyjną i pozwaną spółką umowy ubezpieczenia na podstawie warunków grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (...); powódka podpisała oświadczenie, że uprzednio otrzymała treść warunków ubezpieczenia. Wysokość pierwszej składki wyniosła 9.000,00 zł, a składki bieżącej 272,00 zł; całość zainwestowanej składki została określona na kwotę 45.000,00 zł. Powódka nie przeglądała potem w domu otrzymanych dokumentów, a w ramach umowy wpłaciła łącznie 18.520,00 zł, tj. pierwszą składkę i kolejne składki w kwotach po 272,00 zł w okresie od lutego 2012 r. do listopada 2014 r. Podpisanie umowy poprzedziło spotkanie z doradcą finansowym zatrudnionym w pozwanej spółce, która nazywała ubezpieczenie lokatą gwarantowaną z dźwignią finansową, twierdząc, że produkt musi nosi nazwę „ubezpieczenie”, gdyż umożliwia to ominięcie przepisów prawa podatkowego i wywodziła, że daje on wyższy zysk od zwykłych lokat, ponieważ odsetki będą naliczane nie od kwot już wpłaconych, ale od sumy docelowej. Twierdziła też, że po 15 latach powódce zostanie wypłacone ok. 200.000,00 zł i istnieje gwarancja ochrony kapitału, informując ponadto, że założenie takiej lokaty będzie możliwe tylko do końca roku. Powódka nie została powiadomiona o ryzykach związanych z produktem i dopiero z otrzymanego później pisma z dnia 5 lutego 2014 r. dowiedziała się z zaskoczeniem, że produkt ma inne cechy niż jej opisywano, w szczególności zwrot wpłaconego kapitału nie jest gwarantowany. Jeszcze przed podpisaniem umowy doradca finansowy przesłał M. N. (1) wiadomość mailową, z której wynikało, że oferowany produkt obejmuje gwarancję ochrony kapitału oraz że mimo iż klient wpłaca na początku jedynie 1/5 kapitału, to odsetki naliczane są od całości kapitału, a pozostałe 4/5 tej całości ubezpieczony wpłaca jako miesięczne składki przez czas trwania umowy. Przedstawiono tam symulację, w której średnioroczna stopa zwrotu miała wynosić 11,7 %, zaś końcowa wartość inwestycji po 15 latach oszczędzania – 212.200,00 zł. Pracownicy pozwanej spółki przedstawiali produkty finansowe w taki sposób, w jaki szkolił ich w tym zakresie pracodawca i na podstawie otrzymanych od niego materiałów.

W piśmie z dnia 20 maja 2013 r. (...) S.A. poinformowało powódkę, że zakupiony przez nią produkt finansowy jest rozwiązaniem o unikalnych cechach – jak naliczanie zysku zarówno od składek wpłaconych, jak i tych, które zostaną wpłacone w przyszłości, oraz stuprocentowa ochrona zainwestowanej składki na koniec okresu ubezpieczenia – niespotykanym na rynku i wyznaczającym nowe jakości w Polsce; na zakończenie podkreślono jeszcze ponownie, że jest to rozwiązanie zapewniające stuprocentową ochronę składki. Pismem z dnia 5 lutego 2014 r. poinformowano jednak M. N. (1), że wartość rachunku udziałów na dzień 21 stycznia 2014 r. wynosi 5.382,01 zł i tym razem stwierdzono, że choć ochrona 101 % składki jest celem funduszu, to towarzystwo ubezpieczeń nie gwarantuje osiągnięcia tego celu. W odpowiedzi na to pismo powódka złożyła w dniu 12 sierpnia 2014 r. reklamację, w której zażądała rozwiązania umowy i wypłaty całości zainwestowanych dotąd środków, powołując się na to, że wprowadzono ją w błąd, przedstawiając zakupiony produkt jako dający stuprocentową gwarancję ochrony kapitału; wskazała też, że z otrzymanego pisma wynika, iż całość zainwestowanej ostatecznie składki wynosi 45.450,00 zł, podczas gdy zgodnie z umową ubezpieczony ma wpłacić w ciągu 15 lat trwania inwestycji kwotę 57.960,00 zł. Pismem z dnia 29 sierpnia 2014 r. odmówiono uwzględnienia reklamacji, powołując się na podpisanie przez powódkę oświadczenia o znajomości ogólnych warunków ubezpieczenia, z czego wywiedziono, że w chwili zawierania umowy orientowała się w specyfice produktu, zaś zachowania pozwanej spółki nie sposób uznać za nieuczciwą praktykę rynkową. Na dzień 31 października 2014 r. wartość rachunku udziałów M. N. (1) wynosiła 8.646,69 zł, a w dniu 22 listopada

2014 r. powódka wypowiedziała przedmiotową umowę i złożyła wniosek o wypłatę całości zgromadzonych środków, zaznaczając, że postanowienie o potrąceniu w takiej sytuacji 80 % ich wartości stanowi niedozwoloną klauzulę umowną. Odpowiedziano jej, że rezygnacja bez potrącenia nie jest już możliwa, a w przypadku dalszego nieopłacania składek towarzystwo ubezpieczeń wypłaci wartość wykupu; ostatecznie powódka otrzymała kwotę 1.529,89 zł.

Sąd meriti ustalił ponadto, że decyzją z dnia 15 października 2014 r. Prezes UOKiK uznał za nieuczciwą praktykę rynkową naruszającą zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działanie pozwanej spółki polegające na przekazywaniu w trakcie prezentowania cech produktów informacji dotyczących możliwości przystąpienia do grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w sposób wprowadzający konsumentów w błąd w zakresie ryzyka związanego z inwestowaniem środków pieniężnych poprzez wyeksponowanie korzyści kosztem informacji o okolicznościach, w których inwestycja może nie przynieść zysku lub wygenerować straty, a także o kosztach związanych z rozwiązaniem umowy w czasie jej trwania; jednym z produktów, do których ta decyzja się odnosiła, był (...). Przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy Sąd przyjął, że zeznania świadka I. Ś. były tylko częściowo przydatne do tego celu, gdyż nie pamiętała ona wielu istotnych okoliczności, jak przebieg transakcji zawieranej z powódką albo cechy sprzedawanego produktu, jednak okoliczności te – możliwe do stwierdzenia w oparciu o zeznania innych świadków i wyjaśnienia powódki – potwierdza także treść wiadomości mailowej pochodzącej od I. Ś..

W ocenie Sądu Rejonowego powództwo podlegało uwzględnieniu, ponieważ pozwana swoim zachowaniem, stanowiącym nieuczciwą praktykę rynkową, wyrządziła szkodę M. N. (1), wprowadzając ją w błąd co do postanowień zawieranej umowy. Podkreślono, że przedmiotowy produkt finansowy, który w rzeczywistości opiera się na inwestowaniu w fundusze inwestycyjne, a tym samym ze swej natury łączy się z ryzykiem straty, był przedstawiany powódce przez pracownika pozwanej spółki jako wersja lokaty bankowej, czyli produktu zapewniającego stuprocentową gwarancję ochrony kapitału, która jednak zapewni nieporównanie wyższy zysk w porównaniu ze zwykłą lokatą. Pracownik pozwanej nie tylko zataił rzeczywiste ryzyko wiążące się z inwestycyjnym charakterem produktu, ale wręcz składał nieprawdziwe zapewnienia, że takie ryzyko nie zachodzi. Niezgodne z prawdą było też twierdzenie, że odsetki naliczane są od pięciokrotności pierwszej składki, gdyż faktycznie inwestowana była jedynie rzeczywiście wpłacona kwota; dodatkowo nie zwrócono przy zawieraniu umowy uwagi kontrahenta na postanowienia nakładające obowiązek uiszczenia bardzo wysokich opłat likwidacyjnych. Sąd podkreślił, że w otrzymywanych przez powódkę pismach te nieprawdziwe informacje były wręcz uwypuklane jako unikalne cechy przedmiotowego produktu i dopiero w piśmie z dnia 5 lutego 2014 r. wyraźnie zaprzeczono uprzednim zapewnieniom, pisząc, że powódka nie ma zagwarantowanego ani zysku ani nawet ochrony zainwestowanego kapitału.

Sąd wyraził dalej przekonanie, że pozwana spółka jako profesjonalista powinna dołożyć wszelkich starań, by konsument mógł podjąć przemyślaną decyzję co do zawarcia umowy, a więc przede wszystkim przekazać mu informacje istotne z tego punktu widzenia w sposób przejrzysty, zrozumiały i rzetelny; na instytucjach finansowych ciąży w tym zakresie szczególne obowiązki względem usługobiorców. Pozwana trudni się zawodowo doradztwem finansowym dla konsumentów, którzy – jako osoby niemające profesjonalnej wiedzy w tym zakresie – mogą mieć do niej uzasadnione zaufanie i żywić przekonanie, że otrzymują prawdziwe i rzetelne informacje co do planowanej inwestycji. W tym kontekście nie sposób czynić powódce zarzutu niedołożenia należytej staranności z uwagi na nieprzeczytanie wszystkich stron regulaminu, natomiast podawanie konsumentowi nieprawdziwych informacji w całości obciąża pozwaną; co więcej, z przytoczonej decyzji Prezesa UOKiK wynika, że tego rodzaju zachowania były powszechną praktyką pozwanej spółki, co pozwala potraktować je jako rezultat świadomej polityki znajdującej wyraz także w przeprowadzaniu odpowiednich szkoleń dla pracowników zajmujących się sprzedażą produktów.

Sąd I instancji powołał dalej art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 3 ze zm.), z którego wynika, 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 – uznając, że powyżej opisane zachowania strony pozwanej wypełniają tę definicję, zwłaszcza z uwagi na niezgodny z prawdą opis produktu, który doprowadził M. N. (1) do zawarcia

przedmiotowej umowy. Dalej przytoczono art. 12 ust. 1 pkt. 4 powyższej ustawy stanowiący, że w razie dokonania nieuczciwej praktyki rynkowej konsument, którego interes został naruszony lub zagrożony może żądać naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych; z art. 415 k.c. wynika z kolei, że ten, kto ze swej winy wyrządził drugiemu szkodę, zobowiązany jest do jej naprawienia. Zdaniem Sądu meriti, przesłanki roszczenia odszkodowawczego zostały spełnione w realiach rozpoznawanej sprawy, a wysokość szkody podlegającej wyrównaniu wyraża się w różnicy pomiędzy sumą składek wpłaconych przez powódkę a kwotą faktycznie jej zwróconą po wypowiedzeniu umowy. Powództwo w zakresie należności głównej uznano za zasadne w całości, natomiast związane z opóźnieniem odsetki od niej zasądzono od dnia następnego po dniu doręczenia odpisu pozwu; o kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c.

Apelację od tego wyroku złożyła strona pozwana, zaskarżając go w części zasądzającej od niej dochodzone roszczenie oraz koszty procesu i domagając się jego zmiany poprzez oddalenie powództwa w całości, ewentualnie jego uchylecia i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji. Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucono:

- naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. poprzez całkowite pominięcie w treści uzasadnienia faktów dotyczących wręczenia powódce prezentacji sprzedażowej, treści załącznika do wiadomości mailowej oraz treści załącznika Nr 1 do deklaracji przystąpienia, podczas gdy treść tych dokumentów ma wpływ na stan faktyczny sprawy, co uniemożliwia właściwą kontrolę instancyjną;
- błąd w ustaleniach faktycznych polegający na ustaleniu, że pozwana spółka dopuściła się względem powódki nieuczciwych praktyk rynkowych, podczas gdy w świetle zgromadzonego materiału dowodowego w postępowaniu pozwanej nie sposób dopatrzeć się zachowań sprzecznych z dobrymi obyczajami, zaś informacje kierowane do powódki nie mogły zniekształcić w istotny sposób jej zachowań rynkowych, ponieważ powódka została należycie poinformowana o wszelkich cechach produktu, w tym o ryzykach z nim związanych, a ponadto powódkę należy uznać za świadomego konsumenta, który zna różnicę między zwykłą lokatą bankową a produktem inwestycyjnym niegwarantującym zysku;
- błąd w ustaleniach faktycznych polegający na ustaleniu, że powódka nie została poinformowana o ryzykach związanych z produktem i o pobieranych opłatach, zaś pozwana i jej pracownik nie tylko zataili inwestycyjny charakter produktu, a przede wszystkim związane z nim ryzyko, ale podali powódce nieprawdziwe informacje o niewystępowaniu ryzyka, podczas gdy w rzeczywistości wszystkie te informacje zawarte są w dokumentach przez nią otrzymanych, a w podpisanym przez nią załączniku Nr 1 do deklaracji przystąpienia zostały także podkreślone;
- naruszenie art. 227 k.p.c. w związku z art. 233 § 1 k.p.c. polegające na przyjęciu, że zeznania świadka I. Ś. były jedynie częściowo przydatne przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy, podczas gdy były one w pełni wiarygodne i określały model sprzedaży przedmiotowego produktu, a niepamięć wynikającą z upływu czasu trzeba uznać za zrozumiałą;
- błąd w ustaleniach faktycznych polegający na ustaleniu, że wyjaśnienia powódki i zeznania świadków przez nią powołanych potwierdza w całości otrzymana przez nią wiadomość mailowa, podczas gdy Sąd nie wziął w ogóle pod uwagę treści załącznika do tej wiadomości oraz faktu, że przedstawione wyliczenia miały jedynie charakter prognoz, jak również tego, że świadkowie N. T. i M. N. nie uczestniczyli w spotkaniach powódki z I. Ś. (2), a wiedzę o nich czerpali wyłącznie od powódki;
- naruszenie art. 227 k.p.c. w związku z art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przyznanie waloru wiarygodności zeznaniom świadków N. T. i M. N., podczas gdy dowody te były zupełnie nieprzydatne dla rozstrzygnięcia sprawy;
- błąd w ustaleniach faktycznych polegający na ustaleniu, że pozwana kierowała do powódki pisma z dnia 20 maja 2013 r., 5 lutego 2014 r., 27 listopada 2014 r. i 17 grudnia 2014 r., podczas gdy pisma te pochodziły od Towarzystwa (...) S.A.;

- błąd w ustaleniach faktycznych polegający na ustaleniu, że kłamliwy sposób przedstawiania produktów przez pozwaną stanowił powszechną praktykę – co wynika z licznych skarg, które wpłynęły do Prezesa UOKiK – podczas gdy powołana przez Sąd decyzja Prezesa UOKiK jest nieprawomocna, a ustalenia stanu faktycznego w postępowaniu administracyjnym nie wiążą sądu w postępowaniu cywilnym, a ponadto w sprawie nie zebrano żadnego dowodu, który świadczyłby o tego rodzaju przedstawianiu produktów przez pozwaną.

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o oddalenie jej w całości i zasądzenie od skarżącej na jej rzecz zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa adwokackiego według norm przepisanych.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Apelacja nie jest zasadna, a z powołaną tam argumentacją nie można się zgodzić.

Skarżący kwestionuje ustalenia Sądu I instancji, z których wynika, że jego pracownik I. Ś. (2) podała powódce błędne informacje dotyczące istotnych cech oferowanego produktu – jak wynika z uzasadnienia zaskarżonego wyroku, Sąd ustalił te fakty przede wszystkim na podstawie wyjaśnień samej M. N. (1) oraz zeznań świadków M. N. i N. P.. Autor apelacji kwestionuje wiarygodność tych dowodów, podnosząc, że osoby te są zainteresowane wynikiem procesu, a ponadto przesłuchiwani świadkowie wypowiedzieli się jedynie co do usłyszonej od powódki relacji o przebiegu jej rozmowy z I. Ś. (2), natomiast nie byli bezpośrednimi obserwatorami tego zdarzenia. Bez wątpienia rację ma skarżący, wywodząc, że w uzgodnieniach powódki z jego pracownikiem nie uczestniczył nikt więcej, a tym samym bezpośrednimi dowodami w tym zakresie mogą być tylko relacje tych właśnie dwóch osób, niemniej jednak pozostały materiał dowodowy nie jest bez znaczenia przy ustalaniu tych faktów, w tym także przy ocenie wiarygodności i mocy dowodów bezpośrednich. Nie ulega wątpliwości, że zamiarem M. N. (1) było osiągnięcie w toku postępowania zamierzonego celu, którym było – jak w przypadku każdej strony procesu – wygranie sprawy, jednak taka konstatacja nie może automatycznie podważać możliwości skorzystania przez Sąd z dowodu z jej wyjaśnień. Bardzo często w praktyce sądowej zdarza się, że istotne dla rozstrzygnięcia sprawy jest zdarzenie, w którym uczestniczyły tylko dwie osoby o przeciwstawnych później interesach procesowych, nie oznacza to jednak, że ich relacje są bezwartościowe w kontekście oceny materiału dowodowego, a Sąd nie ma możliwości ustalenia stanu faktycznego w tym zakresie.

Przede wszystkim przy dokonywaniu powyższych dowodów oceny należy wziąć pod uwagę zeznania świadka I. Ś., co do której z pewnością nie ma uzasadnionych podstaw, by przyjmować, że mijała się z prawdą w celu uzyskania orzeczenia korzystnego dla powódki. Świadek ten nie odnosi się do przebiegu rozmów z powódką, co jest zupełnie zrozumiałe po kilku latach, zważywszy, że M. N. (1) była jedną z wielu jej klientek; świadek niezbyt dobrze pamiętała nawet nabyty przez powódkę produkt finansowy i jego zasadnicze cechy. Trafnie odnotował to Sąd I instancji, zaznaczając, że na podstawie tego dowodu nie może odtworzyć szczegółowego przebiegu przedmiotowej transakcji, w tym także rozmów ją poprzedzających i niezbyt jasny dla Sądu odwoławczego jest zawarty w apelacji zarzut dotyczący niewłaściwej oceny tego dowodu, gdzie skarżący dla wykazania swojej tezy posługuje się dokładnie tożsamą argumentacją. Autor apelacji mija się natomiast z prawdą, twierdząc, że I. Ś. (2) zeznała, iż informowała powódkę, na czym polega ochrona kapitału i że dotyczy ona kapitału pomniejszonego o opłaty administracyjne; z treści protokołu przesłuchania świadka da się odczytać tylko dość ogólne twierdzenia, że podczas spotkań przed zawarciem umowy rozmawiała ona z klientami o ich oczekiwaniach co do rodzaju oferowanego produktu, wyjaśniała, na czym polega istota tego produktu, przedstawiała materiały dodatkowe, a w przypadku, gdy klient był tym zainteresowany – także przekazywała ogólne warunki ubezpieczenia, tabele opłat i limitów oraz regulamin. Odnosząc się natomiast do kluczowej w niniejszej sprawie okoliczności informowania o gwarantowanej ochronie wpłaconego kapitału, świadek wprost zeznała, że choć nie było mowy o gwarancji zysku, to jednak jak najbardziej padały słowa o ochronie kapitału pod warunkiem, że „(...) klient wytrzymał do końca (...)” czasu trwania umowy, co najwyżej potrącanie z tego miały być jakieś opłaty administracyjne. Wersja ta w pełni koreluje z wyjaśnieniami powódki, która wszak opiera swoje racje na tezie o wprowadzeniu jej w błąd poprzez przedstawienie produktu jako takiego, w którym zwrot wpłaconych składek nie zależy od powodzenia inwestycji dokonywanych przez kontrahenta z udziałem wniesionego kapitału. Z kolei wywód autora apelacji, iż I. Ś. (2) nie mogła podać swojej klientce błędnych informacji, bo oszukiwanie klientów jest niedopuszczalne i nieopłacalne wydaje się pozostawać, oględnie mówiąc, w niezgodzie z doświadczeniem życiowym. Z

praktyki sądowej wynika, że od czasu do czasu zdarzają się jednak sytuacje, w których ludzie dopuszczają się zachowań, których dopuścić się nie powinni byli, zaś nie ulega wątpliwości, że w interesie pracownika pozwanego – którego wynagrodzenie z pewnością zależało od ilości zawartych umów – było przedstawienie oferty w sposób niekoniecznie w pełni zgodny z rzeczywistością, za to mogący zachęcić klienta do nabycia produktu i nie jest tajemnicą, że tego rodzaju sytuacje zdarzają się relatywnie często i to nie tylko u podmiotów prowadzących działalność w sektorze finansowym.

Odnosząc się dalej do znajdujących się w aktach dokumentów, których niewzięcie pod uwagę przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy i przy ocenie innych dowodów zarzuca skarżący, stwierdzić trzeba w pierwszej kolejności, że w wysłanej do klientki przez I. Ś. (2) wiadomości mailowej użyta jest nazwa „lokata gwarantowana”, a przy opisie jej najważniejszych cech na drugim miejscu wymieniono wyraźnie gwarancję ochrony kapitału. Skoro tego rodzaju informacje pracownik pozwanego przekazywał zainteresowanym konsumentom nawet na piśmie, to nie ma powodu wątpić, że przedstawiał je w ten sposób podczas bezpośredniego spotkania z klientką. W załączniku do tej wiadomości w rubryce „ochrona kapitału” podano „100 % Składki Zainwestowanej na koniec Okresu (...), opatrując to dość ogólnikowym zastrzeżeniem ryzyka kredytowego i inwestycyjnego – bez podania jakichkolwiek szczegółów co do rodzaju i zakresu tego ryzyka, a więc bez wyjaśnienia kwestii fundamentalnych z punktu widzenia osoby podejmującej decyzję co do nabycia produktu. Podobne sformułowanie zawiera też załącznik do deklaracji przystąpienia, gdzie wskazano, że choć w trakcie okresu ubezpieczenia wartość rachunku udziałów może być niższa niż suma wpłaconych składek, to jednak celem funduszu jest osiągnięcie na koniec tego okresu co najmniej 100 % składki zainwestowanej, przy czym brak tam jakiegokolwiek ostrzeżenia pod adresem konsumenta, że osiągnięcie tego celu może okazać się z jakichkolwiek przyczyn niemożliwe. Wzięcie pod uwagę tych dokumentów przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy prowadzi do konkluzji, że jasno wynika z nich – zważywszy, że są to standardowe materiały informacyjne i wzorce umowne, którymi posługiwał się przedsiębiorca w kontaktach z konsumentami – iż w przekazywanych klientom informacjach pozwana spółka szczególnie eksponowała sformułowania o gwarancji stuprocentowej oceny wpłaconego kapitału, natomiast kwestie związane z inwestycją ryzyka sprowadzała do niezwykle ogólnikowych zastrzeżeń, bądź też w ogóle pomijała, gdy tymczasem rzeczywista sytuacja przedstawiała się zupełnie inaczej, a mianowicie ostatecznie osiągnięty wynik finansowy inwestowania kapitału pochodzącego ze składek zależał wyłącznie od powodzenia inwestycji. Bez wątpienia nie ma nic wspólnego z gwarancją ochrony kapitału – a więc zapewnieniem klienta o całkowitym zwrocie wpłaconych kwot po zakończeniu umowy – taki stan rzeczy, w którym zwrot świadczenia w pełnym rozmiarze uzależniony jest w rzeczywistości od przyszłych i niezależnych w znacznej mierze od kontrahenta okoliczności, a inaczej mówiąc, od zmiennego powodzenia w inwestycjach. Mimo, że niepewność efektu operowania kapitałem skutkująca ewentualnością poniesienia straty (ryzyko inwestycyjne) jest w zasadzie przeciwieństwem gwarancji czy też ochrony 100 % zainwestowanego kapitału, to jednak profesjonalista zajmujący się doradzaniem konsumentom w sprawach inwestycyjnych nie zawahał się określać przy opisywaniu oferowanego produktu łączyć ze sobą tych pojęć, nie wyjaśniając jednocześnie w sposób klarowny swoich intencji co do tego, jakie znaczenie nadaje takiemu wewnętrznemu sprzeczemu sformułowaniu. Tego rodzaju polityka działalności marketingowej prowadzonej pozwanego uprawdopodobnia w znacznym zakresie relacje powódki dotyczące treści zapewnień uzyskiwanych w toku rozmów z I. Ś. (2), a powoływany przez skarżącego materiał dowodowy uwiarygodnia – chyba wbrew jego intencjom – w znacznym zakresie jej wyjaśnienia. W żaden sposób nie zmieniają tej oceny dezinformacyjnych praktyk strony pozwanej inne sformułowania zawarte w treści powołanych dokumentów, które skarżący powołuje w swojej apelacji. Dodać ponadto należy, że chybione są wywody apelującego dotyczące kwestii ewentualnego wzięcia pod uwagę przez Sąd dowodu z prezentacji sprzedażowej załączonej do odpowiedzi na pozew i zawartych w niej treści. Z uzasadnienia zaskarżonego orzeczenia – jak słusznie zauważono – wynika, że Sąd nie ustalił, czy I. Ś. (2) posługiwała się tą prezentacją (co zresztą wydaje się być traktowane jako zarzut). Skarżący jednak unika odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się stało, a w ocenie Sądu odwoławczego przyczyną braku ustaleń w tym zakresie było nieprzedstawienie przez stronę pozwaną jakichkolwiek dowodów na tę okoliczność, chociaż to na niej spoczywał w tym zakresie ciężar dowodowy (art. 6 k.c.). Ponadto apelujący zarzuca, że Sąd nie odniósł się do faktu wręczenia M. N. (1) wydruku z tej dokumentacji, zapominając, że fakt taki nie został przez niego w toku postępowania wykazany. W tej sytuacji – zważywszy, iż nie udowodniono, aby powódce umożliwiono zapoznanie się z przedmiotową prezentacją – Sąd II instancji nie widzi powodu, by treść tego dokumentu rozważać, czy to w kontekście wiarygodności pozostałego

materiału dowodowego, czy to w związku z analizowaniem prawidłowości zastosowania prawa materialnego w sprawie niniejszej.

Podsumowując powyższe wywody, stwierdzić należy, że wszechstronne rozważenie całokształtu zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, w którym niebagatelną rolę odgrywają zeznania świadka I. Ś. oraz dowody z dokumentów w postaci załącznika do wiadomości mailowej otrzymanego od tego świadka przez powódkę i załącznika do deklaracji przystąpienia, prowadzi do wniosku, że materiał ten w wysokim stopniu uwiarygodnia kwestionowane przez skarżącego wyjaśnienia M. N. (1), w szczególności dotyczące nierzetelnego przekazywania jej informacji o istotnych cechach nabywanego produktu, polegającego na eksponowaniu nieprawdziwych danych o tych jego cechach, które potencjalnie mogłyby zachęcić klientkę do jego zakupu, kosztem wiadomości o nieodłącznym od ewentualnych korzyści ryzyku poniesienia straty. Wobec braku w zgromadzonym materiale dowodów, które rzeczywiście podważałyby wersję powódki, należy zgodzić się z oceną tego dowodu dokonaną przez Sąd meriti. Konsekwencją tego jest również możliwość podobnego potraktowania dowodów z zeznań świadków M. N. i N. T., które dotyczyły przekazywanych im przez M. N. (1) relacji o spotkaniach z pracownikiem pozwanego i przekazywanych jej wówczas informacjach o proponowanych produktach. Zważywszy, że wypowiedzi świadków w pełni korelują z wiarygodnymi wyjaśnieniami powódki, nie ma uzasadnionych podstaw, by wątpić, że osoby te zgodnie z rzeczywistością opisują istotne okoliczności sprawy, z których wynikają ówczesne zamiary M. N. (1), jej oczekiwania wobec produktu, w który zamierzała zainwestować pieniądze i jej przekonanie – nabyte po rozmowie z pracownikiem pozwanego – że przedmiotowe ubezpieczenie tym oczekiwaniom odpowiada. Odnosząc się do innych zarzutów dotyczących błędnych ustaleń faktycznych, zaznaczyć trzeba, że choć skarżący podniósł zarzut odnoszący się do kwestii adresata pism kierowanych przez powódkę, to jednak nie wyjaśnił, jakie znaczenie mogłaby mieć ta okoliczność dla rozstrzygnięcia sprawy, a Sąd odwoławczy takiej korelacji nie dostrzega. Z kolei nie jest jasny zarzut, w ramach którego podnosi się, że ustalenia dokonane w postępowaniu administracyjnym zakończonym decyzją Prezesa UOKiK nie są wiążące dla Sądu rozpoznającego sprawę cywilną; konstatacja ta wydaje się bezsporna, natomiast nie oznacza to wszakże, że w oparciu o treść uzasadnienia takiej decyzji – będącej wszakże dokumentem urzędowym, a więc dowodem tego, co zostało w tym dokumencie zaświadczone – Sąd nie może czynić jakichkolwiek ustaleń faktycznych. Nawiasem mówiąc, nie budzi wątpliwości Sądu II instancji, że przydatność tego dowodu dla konstruowania stanu faktycznego niniejszej sprawy jest tylko pomocnicza, a ustalony na tej podstawie fakt nagminnego prezentowania przez pozwaną spółkę w stosunkach z konsumentami informacji o oferowanych produktach w sposób nierzetelny wynika już – jak wskazano wyżej – z posługiwania się materiałami informacyjnymi i wzorcami umów o omówionej wyżej treści, przy czym ustalenia poczynione w postępowaniu administracyjnym – choćby nawet nie zakończyło się ono jeszcze prawomocnie – uwiarygodniają okoliczności przyjęte za prawdziwe na podstawie pozostałego materiału dowodowego. W rezultacie tych rozważań Sąd odwoławczy jest zdania, że w toku postępowania pierwszoinstancyjnego w sposób właściwy ustalono stan faktyczny sprawy i z powodzeniem ustalenia te może przyjąć za własne na obecnym etapie jej rozpoznawania.

Wreszcie stwierdzić trzeba, że nie jest zasadny zarzut dotyczący rzekomo błędnego uznania przez Sąd Rejonowy, że pozwana spółka dopuściła się względem powódki nieuczciwych praktyk rynkowych. Na marginesie odnotować tu trzeba, że zarzut ten nie dotyczy w rzeczywistości błędu w ustaleniach faktycznych, ale kwestii przyjęcia, czy okoliczności faktyczne odnoszące się do postępowania skarżącego i ustalone w toku postępowania dowodowego można zasadnie potraktować jako nieuczciwą praktykę rynkową w rozumieniu art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 3 ze zm.), a w konsekwencji, czy wypełniają one hipotezę art. 12 ust. 1 pkt. 4 tej ustawy; jest to zatem typowy zarzut prawa materialnego zmierzający do zbadania, czy prawidłowo posłużono się w sprawie unormowaniami, z których powódka wywodzi swoje roszczenia. Zdaniem Sądu II instancji, ten zarzut jest jednak chybiony, a Sąd meriti prawidłowo zastosował przepisy materialnopravne do ustalonego stanu faktycznego. W pełni należy podzielić ocenę sytuacji zawartą w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, gdzie w szczególności podkreśla się, że będąca konsumentem M. N. (1) udała się do pozwanego w zaufaniu do wiedzy profesjonalnej jego pracowników w zakresie inwestycji finansowych, chcąc skorzystać z ich doradztwa i wierząc, że będą oni działać nie tylko z uwzględnieniem własnych korzyści i zysków swego pracodawcy czy będącego jego kontrahentem ubezpieczyciela, z którym ostatecznie powódka zawarła

umowę, ale będą mieli na względzie także jej interes i że otrzyma od nich rzetelny i kompletny zestaw informacji pozwalający na dokonanie właściwego wyboru spośród oferowanych jej produktów. Dość kuriozalne są wywody apelującego, który podnosi, że nie może być tu mowy o doradztwie, skoro nikt nie podejmował decyzji za powódkę, a pracownicy pozwanego jedynie przedstawiali jej wady i zalety różnych produktów finansowych i porównywali je (z zeznań świadka I. Ś. wynika przy tym, że uprzednio klient pytany był o swoje potrzeby i preferencje w tym zakresie, więc nie ma wątpliwości, że porównanie prowadzone było właśnie pod tym kątem). W ocenie Sądu odwoławczego na tym właśnie polega doradztwo, nie zaś – jak wydaje się sądzić skarżący – na podejmowaniu za kogoś decyzji. Nie jest jasne też, jakie znaczenie przypisuje autor apelacji do faktu, że pozwana spółka nie jest licencjonowanym doradcą inwestycyjnym; jeśli wywodzi stąd wniosek, że rozsądny konsument nie ma uzasadnionych podstaw, by oczekiwać rzetelnego potraktowania od innych podmiotów doradzających mu, w jaki sposób może zainwestować swój kapitał, a tym samym nie powinien w nich pokładać zaufania, to trudno zgodzić się z tak daleko idącą tezą. Jak już powiedziano wyżej, nie można przyjąć na tle ustalonego stanu faktycznego, że pracownik pozwanej spółki dołożył wszelkich starań, by w sposób przejrzysty, zrozumiały i czytelny przekazać powódce całość informacji o oferowanym produkcie – czy to w bezpośredniej rozmowie, czy to poprzez przedłożenie jej materiałów informacyjnych – w szczególności w zakresie danych, które mogłyby ewentualnie odwieść klientkę od zakupu ubezpieczenia, ponieważ wiązały się z ryzykiem inwestycyjnym. Podkreślić należy ponownie, że przez samą I. Ś. (2) powódka była zapewniana o gwarancji ochrony inwestowanego kapitału, a więc o zupełnym uniezależnieniu go od takiego ryzyka, o ile tylko umowa nie zostanie przedwcześnie wypowiedziana czy rozwiązana; z kolei wiadomości o nieodłącznym – jak się później okazało – ryzyku poniesienia straty powódce nie przekazano, a zwłaszcza o jego rozmiarze i stopniu. Skarżący stara się przekonać Sąd odwoławczy, że te ostatnie informacje zawarte były w dostarczonych powódce materiałach informacyjnych oraz w treści zawieranej umowy, czemu do końca zaprzeczyć nie można, rzecz jednak w tym, że były one sygnalizowane tam w sposób nadzwyczaj ogólnikowy i wręcz marginalny, w przeciwieństwie do podkreślanego wielokrotnie (i pozostającego w logicznej sprzeczności z możliwością poniesienia straty przez klienta) twierdzenia o stuprocentowej ochronie wniesionego kapitału – Sąd nie ma wątpliwości, że ten rodzaj prezentacji cech oferowanego produktu mógł nawet u przeczornego i ostrożnego konsumenta wywołać mylne przekonanie o zaletach proponowanego ubezpieczenia i skłonić go do jego nabycia wbrew własnym interesom. W tej sytuacji Sąd II instancji uważa, że doszło do sprzecznego z dobrymi obyczajami postępowania przedsiębiorcy, które w istotny sposób zniekształciło zachowanie rynkowe będącej konsumentem M. N. (1) przy zawieraniu umowy dotyczącej przedmiotowego produktu, co wypełnia definicję nieuczciwej praktyki rynkowej z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 3 ze zm.). Skoro tak, to powódce w myśl art. 12 ust. 4 pkt. 1 tejże ustawy przysługuje wobec pozwanego roszczenie o wyrównanie doznanej w związku z tym szkody. Nie sposób wątpić, że przesłanki roszczenia odszkodowawczego z art. 415 k.c. zostały spełnione. Przede wszystkim nieuczciwa praktyka rynkowa stosowana przez pozwanego i jego pracowników była postępowaniem zawinionym, gdyż już w jej definicji mieści się cecha bezprawności, a przyjmując równocześnie trzeba, że w ustalonych okolicznościach przedsiębiorca mógł i powinien był zachować się w sposób zgodny z dobrymi obyczajami i niepowodujący zniekształcenia zachowań rynkowych konsumenta. Szkoda powódki nie wynika – jak wywodzi apelujący – ze spadku wartości Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego, ale z faktu, że zawarła przedmiotową umowę, choć nie uczyniłaby tego, gdyby pozwany postępował w sposób odpowiadający prawu i dobrym obyczajom; skoro jednak umowę zawarła, czego skutkiem był z kolei uszczerbek w jej majątku, to pozostaje on w związku przyczynowym z zachowaniem skarżącego. Rozmiar szkody prawidłowo został określony poprzez porównanie stanu majątku powódki w sytuacji, gdyby do zawarcia umowy ubezpieczenia nie doszło, ze stanem jej majątku uszczuplonego o poniesione straty i potrącenia związane z przedwczesnym rozwiązaniem niekorzystnej dla niej i nieodpowiadającej jej oczekiwaniom umowy. Trafnie powódka wskazała, że straty te polegały na różnicy pomiędzy przekazanymi ubezpieczycielowi składkami i kwotą zwróconą po odstąpieniu od umowy, a Sąd I instancji nie popełnił błędu przy określeniu rozmiaru należnego jej odszkodowania.

Wobec bezzasadności zarzutów apelacyjnych i prawidłowości rozstrzygnięcia sprawy przez Sąd Rejonowy wniesiona apelacja zostaje oddalona w całości na podstawie art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania odwoławczego orzeczono w myśl art. 98 k.p.c., zasądzając na rzecz powódki zwrot kosztów poniesionego wynagrodzenia pełnomocnika procesowego, które obliczono na kwotę 2.400,00 zł w oparciu o § 10 ust. 1 pkt. 1 w związku z § 2 pkt. 5 rozporządzenia

Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz. U. z 2015 r., poz. 1800) w brzmieniu pierwotnym.