

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 9

Data publikacji: 2015-06-11

link do opisu na blogu:

<http://marciniwuc.com/jak-odzyskac-oplate-w-polise/>

## FBO 009:

### **Jak odzyskać opłatę likwidacyjną w polisie? Rozmowa z adwokatem Łukaszem Chmurskim**

Witam Was bardzo serdecznie w dziewiątym odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*. Moim gościem i rozmówcą jest dzisiaj Łukasz Chmurski – adwokat, z którym porozmawiam na temat polis inwestycyjnych, a przede wszystkim na temat opłat likwidacyjnych w tych polisach i o tym, czy można je odzyskać, jak to zrobić, jak taki proces wygląda.

Ale od razu na początku chciałbym Wam zwrócić uwagę na trzy ważne rzeczy. Po pierwsze, sprawa opłat likwidacyjnych i ich odzyskania wcale nie jest prosta. Zajmuje czas i myślę, że jak wysłuchacie dokładnie mojej rozmowy z adwokatem, będzie wiedzieli, z czym tutaj możecie mieć do czynienia.

Po drugie, decyzja wymaga bardzo głębokiego przemyślenia. Jeżeli macie np. dziś polisę inwestycyjną, zastanawiacie się, co dalej, koniecznie przeczytajcie wpis wprowadzający do tego artykułu, bo tam w kilku punktach pokazałem Wam, jak ja do tego typu analizy podchodzę.

I wreszcie, po trzecie, muszę Wam się przyznać, że ten temat mnie mega zmęczył, tzn. temat polis inwestycyjnych. Być może wiecie, że opublikowałem trzy artykuły na ten temat i dzisiejszy podcast wraz z artykułem to będzie czwarta część, mam nadzieję, zamykająca już definitywnie ten temat. Zmęczył mnie on nie dlatego, że sam produkt jest trudny, skomplikowany, bo przeczytanie warunków tabeli opłat i prowizji, przeliczenie w Excelu – nawet w jednym z wpisów znajdziecie taki Excel do policzenia kosztów – wystarczy, żeby wyrobić sobie na temat takiego produktu zdanie. Ale zmęczył mnie przede wszystkim dlatego, że wśród moich czytelników, również wśród moich znajomych, jest przynajmniej paru doradców finansowych. I w przypadku wielu z nich ich dochody w dużej mierze zależą od tego, ile polis inwestycyjnych uda im się sprzedać.

W naturalny więc sposób cykl artykułów, który opublikowałem, jakoś uderza w ich biznes. Bardzo różnie na to zareagowali. Byli tacy, którzy powiedzieli: „Kurczę, faktycznie. Policzyłem, nie zdawałem sobie sprawy, że opłaty w czasie mają tak duży

wpływ na ten produkt inwestycyjny”. Ale takich było bardzo, bardzo niewiele. Wielu doradców zarzuciło mi, że pokazuję temat jednostronnie i zbyt subiektywnie. Coś w tym jest. Bo w końcu to jest blog, więc siłą rzeczy piszę w sposób subiektywny, dzielę się moją opinią. Ale z drugiej strony odpowiadałem im pytaniem na pytanie: „Dobra, chłopaki, dobra, dziewczyny, a jak wy sprzedajecie te polisy? W sposób obiektywny, pokazujecie wszystkie opłaty, wskazujecie, jakie są wady? Być może moje wpisy dla równowagi pokażą drugą stronę medalu i jeżeli ktoś pozna wasze argumenty, pozna moje, będzie miał możliwość podjęcia świadomej decyzji”.

I wreszcie była też grupa, która powiedziała: „Kurde, Marcin, no w porządku. Nie lubisz tych polis, uważasz, że są zbyt drogie. Ale po co zaraz pisać o tym na blogu i po co robić wokół tego takie zamieszanie?”. Im dedykuję pewną anegdotę. Pewien młody biznesmen, który odniósł sukces i miał mnóstwo pieniędzy, postanowił sprawić jakiś niesamowity prezent dla swojej mamy na Dzień Matki. Szukał różnych opcji, rozglądał się, chodził po różnych sklepach. Nic nie przychodziło mu do głowy. Aż wreszcie pewnego dnia, idąc przez bazar, zobaczył klatkę z przepięknymi, niesamowitymi ptakami. Co więcej, to były ptaki niezwykle. Potrafiły śpiewać, potrafiły tańczyć i, co najważniejsze, potrafiły przepięknie mówić. Nasz bohater ucieszył się bardzo, od razu kupił dwa, nie patrzył na cenę – 10 000 zł sztuka, zapłacił dwie dychy, spakował ptaki, wysłał do swojej mamy i czeka na telefon. Czeka, czeka. Nic się nie dzieje. Po dwóch dniach sam chwyta za słuchawkę, dzwoni i mówi: „Cześć, mammo! No jak tam prezent? Jak te ptaki?”. A mama spokojnie mówi: „No bardzo dobre te ptaki były”. „Mamo, no chyba nie zjadłaś ptaków, jeden kosztował dychę. One potrafiły śpiewać, potrafiły tańczyć. Mammo! Te ptaki potrafiły mówić!”. A mama na to: „Kurczę, no to mogły coś powiedzieć!”. I dokładnie tak jest. Słuchajcie, jeżeli nie będziemy mówić o pewnych rzeczach, jeżeli nie będziemy otwarcie wyrażać swoich poglądów, to obudzimy się ugotowani. I to dotyczy też produktów finansowych.

Ja, może to jest naiwne, wierzę w to, że z czasem coraz więcej osób będzie miało świadomość, jak podejmować decyzję na temat produktów finansowych, jakie rzeczy brać pod uwagę, co jest tak naprawdę ważne. Jestem przekonany, że coraz większa grupa czytelników mojego bloga będzie takie decyzje podejmowała świadomie. I im więcej takich osób będzie, tym mniej będzie się instytucjom finansowym opłacało puszczać na rynek buble. Puszczać produkty zbyt drogie, zbyt mało korzystne. Bo po prostu ludzie nie będą chcieli ich kupować.

Marzy mi się taka scena, że przychodzi do oddziału dyrektor banku i pyta: „To ile dzisiaj sprzedaliśmy tych produktów, tych polis?”. „No, nic nie sprzedaliśmy.” „No jak to nic nie sprzedaliśmy? Dlaczego?”. „Nikt nie chce tego kupować, panie dyrektorze. Ludzie liczą, dziwni się zrobili”. Nie byłoby tak fajnie? Dlatego dalej będę konsekwentnie na moim blogu pisał o produktach fajnych – fajnie, o produktach niefajnych – niefajnie. Bo taka jest rola tego bloga. Dlatego zachęcam Was bardzo

serdecznie do jego śledzenia. Osoby, które mają inne opinie na temat tych produktów czy innych, serdecznie zapraszam do dzielenia się swoją opinią w komentarzu. Słuchajcie, ja uwielbiam opinie, które są przeciwne do moich, bo to dzięki nim można się rozwinąć. Bardzo dużo uczę się od Was, bardzo dużo uczę się od osób, które zostawiają swoje komentarze. O to chodzi. Chodzi o to, żeby myśleć. I jeżeli moje subiektywne zdanie kogoś tutaj ruszyło, serdecznie zapraszam do podzielenia się swoim subiektywnym zdaniem, a czytelnikom i innym osobom dajmy po prostu możliwość podjęcia świadomej decyzji.

Dobra, rozgadałem się. Czas już na rozmowę z prawnikiem. Serdecznie zapraszam do drugiej części audycji.

**Moim dzisiejszym gościem jest Łukasz Chmurski, adwokat prowadzący projekt Va Banque. W ramach tego projektu specjalizuje się w odzyskiwaniu opłat likwidacyjnych od zakładów ubezpieczeń w związku z umowami z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Dzień dobry, panie Łukaszu.**

Dzień dobry.

**Dziękuję bardzo, że zechciał pan przyjąć zaproszenie do rozmowy. Zanim przejdziemy do rozmowy, panie Łukaszu, jakby zechciał pan jeszcze kilka zdań powiedzieć, czym na co dzień zajmuje się pańska kancelaria.**

Moja kancelaria, można powiedzieć, ma profil ogólny. Sprawy z zakresu szeroko rozumianego prawa cywilnego, prawa karnego, czasami prawa administracyjnego, zazwyczaj przyjmuję do prowadzenia. Są też dziedziny prawa, których się nie tykam, mówiąc wprost, ponieważ nie czuję się w nich mocny. Jedną z nich jest na pewno prawo podatkowe. Jeżeli taki klient do mnie przyjdzie, to odsyłam do kolegów.

**Podatki mamy koszmarnie skomplikowane...**

...skomplikowane i naprawdę trzeba być wyspecjalizowanym w tej dziedzinie.

**Pan jest adwokatem. Może pan w kilku zdaniach powiedzieć, bo zwykły człowiek może tego nie zrozumieć: jest prawnik, jest prawnik – kim jest adwokat?**

Adwokat jest to prawnik, który jest magistrem prawa po studiach, który ukończył aplikację adwokacką, przynależy do samorządu adwokackiego i wykonuje zawód adwokata.

**Adwokata, czyli?**

Czyli osoby, która ma uprawnienia do reprezentowania osób fizycznych czy też innych podmiotów przed sądami i innymi urzędami. Zwykły prawnik takich uprawnień nie ma.

## **A lubi pan swoją pracę?**

Tak. Lubię swoją pracę. Wbrew pozorom nie polega ona jedynie na siedzeniu przy biurku.

## **To pierwsze skojarzenie.**

Tak, pierwsze skojarzenie najczęściej. Adwokat, który prowadzi kancelarię o profilu ogólnym, ma też wiele czynności do wykonania niezwiązanych z samym pisaniem dokumentów. Trzeba pójść na rozprawę, trzeba czasami pojechać do aresztu, do zakładu karnego, spotkać się z klientem, prowadzić negocjacje. Ja osobiście prowadzę również szkolenia. Także działania są zróżnicowane.

## **A skąd pomysł na projekt Va Banque, na odzyskiwanie opłat likwidacyjnych?**

Pomysł wziął się od pierwszego klienta, który przyszedł do mnie z tym problemem. Pochyliłem się nad tym problemem, przyjąłem sprawę do prowadzenia. I zauważyłem, że jest jakaś nisza na rynku, ludzie potrzebują pomocy w tego typu kwestiach, dlatego zdecydowałem się stworzyć taki projekt, który będzie się specjalizował tylko i wyłącznie w tym.

## **Poznaliśmy się w czasie nagrywania programu „Prosty Rachunek” dla TVN właśnie poświęconego polisom inwestycyjnym. Jaka jest pańska ocena tego typu produktów? Bo ja patrzę na nie jako finansista, więc analizuję je pod tym kątem, a jak pan widzi to jako prawnik?**

Ja mogę powiedzieć, że te produkty są bardzo dobrze przemyślanym instrumentem, dzięki któremu towarzystwo ubezpieczeniowe oraz pośrednicy również, którzy sprzedają te produkty, zarabiają duże pieniądze kosztem często nieświadomych niczego konsumentów. Naprawdę bardzo rzadko się spotykam, aby klient po kilku latach inwestowania pieniędzy w taki produkt uzyskał jakikolwiek zysk. W większości są to straty, które wynoszą często 80–90%. Zgłaszali się do mnie klienci, którzy zainwestowali po 130 000–150 000 zł, po czym po roku sprawdzili wartość rachunku i okazało się, że na tym rachunku jest 20 000 zł.

## **Czyli to była wartość rachunku jeszcze przed pobraniem tych słynnych opłat likwidacyjnych, o których jeszcze będziemy rozmawiać?**

Tak. Klient przyszedł do mnie, bo widział, że produkt jest nierentowny, chciał go zlikwidować i z tych 20 000 zł, które zostały, towarzystwo ubezpieczeniowe pobrało jeszcze dodatkowo 50%, czyli 10 000 zł opłat likwidacyjnych.

**Wiadomo, że dużo zależy od tego, w co klient zainwestuje. Jeżeli wybierze fundusze, które w danym okresie tracą na wartości, to nie jest winą samego ubezpieczyciela. Ale są też produkty, które są tak skomplikowane i tak ułożone, i o takiej konstrukcji, że faktycznie nie sposób na nich zyskać.**

Powiem tak: bardzo rzadko się spotykam z klientem, który sam podejmuje decyzję odnośnie do inwestowania w te fundusze, który się na tym zna, jest świadomy pewnych mechanizmów i może sobie z tym poradzić. Najczęściej wybiera fundusze, które są mu zasugerowane przez pośrednika przy podpisywaniu umowy. A jeżeli zmienia, to również bierze pod uwagę zdanie osoby, jakiegoś agenta, który obsługuje ten rachunek i mówi, w co powinien zainwestować.

**Czyli z pana obserwacji wynika, że to niezadowolenie klientów wynika również z tego, że podpowiedziano im niewłaściwe fundusze, w które powinni zainwestować?**

Myślę, że tak. Nie znam statystyk, nie wiem, ile statystycznie z tych funduszy zarabia, ile traci w ramach danego produktu, danego towarzystwa. Natomiast ja po prostu widzę, kto przychodzi do mnie, z jakim problemem, i na tej podstawie twierdzę, że zdecydowana większość klientów zanotowała duże straty.

**Niewątpliwie głównie tacy klienci się do pana zwracają. A ci, którzy są zadowoleni, są zadowoleni. Ale zostawmy już same fundusze i ich wpływ rynków kapitałowych na wartość inwestycji. A które elementy tego typu umów budzą pańskie zastrzeżenia jako prawnika?**

Najbardziej newralgicznymi kwestiami są kwestie związane z opłatami, które pobiera ubezpieczyciel w trakcie trwania takiej umowy. Tych opłat jest dużo, one są w różny sposób nazwane, natomiast najbardziej kontrowersyjna jest opłata likwidacyjna. Zapisy umowne dotyczące tych opłat likwidacyjnych są uznawane przez sąd za klauzule abuzywne.

**Sprawdzałem ostatnio, że już sześć zapisów związanych z opłatami likwidacyjnymi zostało uznanych jako klauzule abuzywne.**

Moim zdaniem jest ich więcej. Natomiast faktycznie sukcesywnie tych klauzul abuzywnych związanych z tymi produktami przybywa. Ta opłata likwidacyjna ma na celu przywiązanie konsumenta do umowy i zmuszenie go do wieloletniego inwestowania pieniędzy w często zupełnie nierentowny produkt. Jeżeli taki konsument będzie chciał zakończyć taki produkt przed okresem, na jaki został zawarty, to po prostu w każdym przypadku zostanie obciążony opłatą likwidacyjną, która może pochłonąć nawet 100% wartości rachunku.

**W naszej rozmowie jeszcze przed nagraniem wspominał pan, że nie tylko same opłaty i zapisy umowne, ale również praktyki stosowane przez ubezpieczycieli budzą pańskie zastrzeżenia. Co miał pan na myśli?**

Takich praktyk jest bardzo dużo. Przede wszystkim jest to w mojej ocenie oferowanie umowy ubezpieczenia jako bezpiecznej lokaty z wysokim zyskiem. Pośrednicy przedstawiają te polisy inwestycyjne jako substytut dla lokaty bankowej, z której

w każdej chwili człowiek może wyciągnąć pieniądze, w każdej chwili może w nią pieniądze włożyć.

**Rozumiem, że takie są relacje klientów, którzy zgłaszali się do pana?**

Tak. Bardzo często klienci mówili mi, że przychodzili do banku celem założenia lokaty bankowej i pracownik banku, który okazywał się później pośrednikiem, mówił: „Owszem, taką lokatę może pani założyć, natomiast mam dla pani bardziej korzystny produkt. Jest to polisa, umowa ubezpieczenia z funduszem kapitałowym i dzięki temu ominie panią podatek Belki”.

**Klasyka...**

Tak. I taka osoba nie wiedziała, że to jest produkt długoterminowy, nie została poinformowana, że umowa, do której przystępuje, jest umową ze składką regularną, płatną przez co miesiąc czy rok przez następne np. 15 lat. Dowiadywała się o tym dopiero wtedy, kiedy np. po roku dostała wezwanie do zapłaty takiej składki.

**Czasami nawet tzw. działy windykacji kontaktują się z klientami w takich sytuacjach, co oczywiście skutkuje ich dużym zaskoczeniem. No dobrze, ale przecież klient, przychodząc do doradcy czy banku, podpisuje umowę. Dostaje dokumenty, oświadcza w nich, że zapoznał się ze wszystkimi zapisami i rozumie, co kupuje. Czy ci klienci nie są trochę sami sobie winni?**

Patrząc na to tak ogólnie, faktycznie można taką tezę sformułować, ponieważ co do zasady mamy swobodę zawierania umów w naszym kraju i każdy podpisuje to, na co ma ochotę. Natomiast trzeba jednak powiedzieć, że taka umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest umową bardzo skomplikowaną. Nie jest to klasyczna forma ubezpieczenia osobowego, tylko umowa, która łączy w sobie elementy umowy ubezpieczenia i elementy umowy o charakterze inwestycyjnym. I właśnie to połączenie sprawia, że ta umowa jest naprawdę trudna do analizy przez osobę, która nie jest do tego przygotowana merytorycznie.

**A jak pan, jako prawnik, czyta takie umowy – jak pan je ocenia?**

Ja oceniam jako bardzo skomplikowane. Mogę nawet powiedzieć tyle, że sam czasami mam problem np. z wyliczeniem opłaty likwidacyjnej, ponieważ często jest ona przedstawiona w postaci wzoru matematycznego z różnymi symbolami, pod które trzeba podstawiać wartości, zmienne typu np. czas trwania produktu czy wartość aktualna rachunku. I bywały takie sytuacje, kiedy wraz ze współpracownikami próbowaliśmy wyliczyć wartość przedmiotu sporu przed wniesieniem powództwa do sądu i po kilkukrotnej analizie wzorca umownego nie byliśmy w stanie prawidłowo tego wzoru wyliczyć. Posiłkowałem się opinią mojego znajomego, który skończył matematykę. To jest sytuacja kuriozalna, bo jeżeli ja nie jestem w stanie wyliczyć takiej opłaty likwidacyjnej, to w jaki sposób może to zrobić przeciętny konsument?

**Na pańskiej stronie internetowej przeczytałem takie zdanie: „Pomagamy szybko zlikwidować polisokatę oraz odzyskać środki pobrane tytułem opłaty likwidacyjnej”. Na czym ta pomoc polega?**

Moja kancelaria świadczy pomoc kompleksową, a jej zakres każdorazowo zależy od etapu, na jakim znajduje się sprawa klienta, który się do nas zgłosił. Natomiast jeżeli klient przychodzi do nas z jeszcze aktywną polisą, to zakres naszych usług, jakie możemy mu zaoferować, jest naprawdę szeroki. Po pierwsze, możemy w jego imieniu wypowiedzieć taką polisę. Następnie wzywamy do zwrotu takiej opłaty likwidacyjnej ubezpieczyciela. Jeżeli wezwanie okaże się bezskuteczne, wtedy wnosimy pozew przeciwko towarzystwu do sądu powszechnego i reprezentujemy klienta aż do uzyskania prawomocnego wyroku w sprawie, niezależnie od tego, czy sprawa oprze się o drugą instancję, czy zakończy na pierwszej. Jeżeli wyrok jest pomyślny, a dłużnik nie chce dobrowolnie zapłacić, włączamy się również do postępowania egzekucyjnego.

**Czyli zdarzają się też takie sytuacje?**

Bardzo rzadko.

**Wyrok to raczej wyrok?**

Tak. Natomiast możemy oczywiście, jeżeli taka potrzeba będzie, taką usługę również świadczyć. No i jeżeli na jakimkolwiek etapie sporu pojawi się szansa na zawarcie ugody, która byłaby satysfakcjonująca dla klienta, to bierzemy udział w negocjacjach, radzimy klientowi w tym zakresie. Jeżeli uda się wypracować satysfakcjonującą treść ugody, to również podpisujemy ją w jego imieniu i monitorujemy realizację jej postanowień.

**Jak wygląda sytuacja osób, które swoją polisę rozwiązały jakiś czas temu – 3, 5, 7 lat temu? Czy one również mogą dochodzić swoich praw do odzyskania tego typu opłaty?**

Jak najbardziej. Sytuacja takich osób nie różni się od sytuacji osoby, która rozwiązała umowę pół roku temu. Roszczenie o zwrot opłaty likwidacyjnej jest roszczeniem z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia towarzystwa ubezpieczeniowego i takie roszczenie przedawnia się z upływem lat 10.

**OK, czyli mamy 10 lat liczone od...**

...od momentu pobrania przez towarzystwo opłat likwidacyjnych.

**A jak długo trwa proces odzyskiwania pieniędzy z polisy?**

To jest pytanie bardzo trudne, ponieważ zależy w dużej mierze od sądu, do jakiego sprawa trafi, od sędziego, który będzie sprawę rozpatrywał, i od aktywności strony pozwanej, czyli od aktywności towarzystwa.

## **Miał pan przypadek szybkiej sprawy?**

Tak, zdarzyło mi się po pół roku, na pierwszej rozprawie, zakończyć. Natomiast jest to sytuacja wyjątkowa.

## **Czyli zwyczajowo trwa to znacznie dłużej?**

Tak, rok–półtora trzeba czekać na wyrok pierwszej instancji.

## **A co robią wtedy zakłady ubezpieczeń? Czy faktycznie tak trudno jest się z nimi dogadać, zawrzeć ugodę, czy tak bronią się zaciekle w sądach? Z czego wynika tak długi czas postępowania?**

Ogólnie muszę powiedzieć, że to, czy towarzystwo jest gotowe zawrzeć ugodę, wynika z jego polityki wewnętrznej. Jest jedno towarzystwo ubezpieczeniowe – nie będę tutaj wymieniał jego nazwy – które faktycznie wychodzi naprzeciw roszczeniom klientów i z tym towarzystwem udało mi się również zawrzeć kilka porozumień satysfakcjonujących dla klienta i te pieniądze zostały zwrócone w całości. Natomiast zdecydowana większość ubezpieczycieli podejmuje walkę. Ta walka jest, można powiedzieć, zaciekła, ponieważ kwestionują samo roszczenie co do zasady. Podczas postępowania sądowego zgłaszają licznych świadków, powołują biegłych, na te opinie biegłych się czeka, a trzeba też za nie zapłacić. Ostatnio np. zaliczka na opinię biegłego aktuarusza wyniosła 4500 zł. Tak że to nie są małe koszty.

## **To są pieniądze, które musi pokryć klient w czasie toczenia się postępowania?**

Nie. Jeżeli o taką opinię wnioskuje towarzystwo ubezpieczeniowe, to ono pokrywa tę opłatę. Natomiast jeżeliby się okazało, że sprawa zostanie przegrana przez klienta, to ta opłata wchodzi do kosztów sądowych i te koszty sądowe są pokrywane przez osobę, która sprawę przegrywa.

## **A jaki odsetek postępowań kończy się sukcesem i odzyskaniem opłaty likwidacyjnej?**

Zdecydowana większość. Ja osobiście nie przegrałem do tej pory jeszcze żadnej sprawy związanej z polisolokatami. Natomiast śledzę orzecznictwo sądów w tej materii i pojawiają się od czasu do czasu wyroki oddalające. Jednak orzecznictwo sądowe, można powiedzieć, jest w miarę jednolite.

## **Czyli raczej sądy przychylają się do tego wniosku?**

Tak. Jeżeli jest dobrze poprowadzona sprawa, sytuacja jest jasna, klient nie jest profesjonalistą w dziedzinie finansów, że mógł przewidzieć właściwe ryzyko takiego produktu, to w większości przypadków te wyroki są zasadzające. Natomiast zawsze jakieś ryzyko istnieje, że sprawę można przegrać.



**Wśród tego typu produktów są dwa rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenia indywidualne i ubezpieczenia grupowe. Na czym polega różnica i jak różni się sytuacja klienta, który ma polisę grupową?**

Grupowe ubezpieczenie na życie z funduszem kapitałowym to umowa, którą zawiera bank lub pośrednik finansowy na rachunek swoich klientów.

**Czyli klient nie jest w ogóle stroną umowy?**

Dokładnie tak. W związku z tym faktem, że konsument nie jest nawet stroną umowy ubezpieczenia, traci wiele ustawowych uprawnień, które by mu przysługiwały, gdyby taką stroną umowy był.

**Jakie to są uprawnienia?**

Dla przykładu podam, że jeżeli umowa ubezpieczenia jest zawarta na okres dłuższy niż sześć miesięcy, to Kodeks cywilny przewiduje, że taki ubezpieczający ma prawo odstąpienia od tej umowy w terminie 30 dni od jej zawarcia.

**Czyli gdybym kupił polisę indywidualną, to mam 30 dni na to, żeby od niej odstąpić bez ponoszenia jakichkolwiek konsekwencji?**

Tak. Natomiast może to zrobić tylko ubezpieczający. W polisie grupowej ubezpieczającym jest pośrednik, a konsument jest ubezpieczonym, czyli to uprawnienie mu nie przysługuje.

**Czyli jeśli przystępuję do polisy grupowej – koniec, klamka zapadła, nie mogę od niej odstąpić?**

W praktyce wygląda to w ten sposób, że prawo do odstąpienia czasami jest przyznawane również ubezpieczonemu, natomiast często jest skrócony czas do kilku dni, a samo odstąpienie od umowy skutkuje np. pobraniem właśnie opłat likwidacyjnych.

**Czyli inaczej niż odstąpienie bez żadnych konsekwencji w przypadku umowy indywidualnej?**

Tak jest. Natomiast jeśli chodzi o dochodzenie samych roszczeń z tytułu takich umów, to pojawiło się orzecznictwo sądowe, które wskazuje, że mimo iż konsument nie jest stroną umowy takiego ubezpieczenia grupowego, to jednak z racji tego, że jest podmiotem, który poniósł stratę w wyniku takiej umowy, ma legitymację procesową do wystąpienia z powództwem przeciwko takiemu ubezpieczycielowi. Tak że nawet przy ubezpieczeniu grupowym są szanse na odzyskanie często zatrzymanych przez towarzystwo środków.

**Wspomnieliśmy wcześniej o klauzulach abuzywnych. Jeżeli takie klauzule znajdują się w naszej umowie, co to oznacza? Czy zakład ubezpieczeń jest zobowiązany coś zrobić, czy to w jakikolwiek sposób polepsza naszą sytuację?**

Zakład ubezpieczeń, nawet jeżeli umieści taką klauzulę w swoim wzorcu umownym, w większości przypadków zaprzecza temu. Natomiast oczywiście polepsza nam sytuację ten fakt o tyle, że możemy wystąpić do sądu z żądaniem – jeżeli towarzystwo nie przychyli się do tej tezy – o to, żeby sąd ustalił, że dana klauzula jest niedozwolona. Jeżeli sąd zgodnie z naszym wnioskiem taki fakt ustali, to ta klauzula nas nie wiąże. Czyli cała umowa obowiązuje, natomiast klauzula niedozwolona, abuzywna – nie. Jeżeli ta klauzula dotyczy opłat likwidacyjnych, to po prostu środki pobrane tytułem zapisu umownego, który jest niedozwolony i nie obowiązuje, są bezpodstawnym wzbogaceniem towarzystwa i właśnie na tej podstawie możemy żądać zwrotu pieniędzy pobranych jako opłata likwidacyjna.

**Chciałbym jeszcze zapytać o dwa rodzaje możliwości dochodzenia swoich praw: pozew indywidualny lub pozew zbiorowy. Pozwy zbiorowe są coraz bardziej popularne, przynajmniej coraz częściej słyzy się o nich. Którą drogę rozsądniej wybrać?**

Ja prowadzę jedynie postępowania indywidualne. Natomiast dochodzenie roszczeń w postępowaniu grupowym ma też swoje plusy. Plusem jest ich mniejszy koszt. Mówiąc wprost, opłata sądowa od pozwu w postępowaniu grupowym wynosi 2% od roszczenia, którego żądamy. Natomiast w powództwie indywidualnym opłata sądowa wynosi 5% wartości przedmiotu sporu. Trzeba jednak brać pod uwagę to, że jeżeli sprawę uda się wygrać, to wartość tej opłaty sądowej i tak zostanie zwrócona przez stronę przegrywającą, czyli w tym wypadku przez towarzystwo ubezpieczeniowe.

To są plusy, natomiast minusem postępowania grupowego jest przede wszystkim czas jego trwania, ponieważ dochodzenie roszczeń w postępowaniu grupowym jest dużo bardziej skomplikowane proceduralnie niż powództwo indywidualne.

**Czyli mówimy tutaj o jeszcze dłuższym okresie niż półtora roku?**

Dużo dłuższym. Takie postępowania trwają 3–4 lata, czasami dłużej, ponieważ przede wszystkim na początku trzeba zebrać odpowiednio liczną grupę osób, które posiadają roszczenie wynikające z tego samego produktu ubezpieczeniowego, co też samo w sobie trochę trwa. Następnie należy pogrupować te osoby w taki sposób, aby każda grupa miała taką samą wysokość roszczeń. Następnie po wniesieniu powództwa sąd w pierwszej kolejności bada pozew pod kątem formalnym, czyli ustala, czy roszczenie takie, objęte powództwem, nadaje się w ogóle do rozpatrywania w trybie pozwu zbiorowego.

**Ostatnio mieliśmy nawet, w przypadku kredytów we frankach szwajcarskich, przypadki pozwów, które sąd odrzucił ze względów formalnych.**

Tak jest. I ten etap postępowania, kiedy sąd bada pozew pod kątem formalnym – zwłaszcza przy dużej inicjatywie strony pozwanej, która wykazuje, że to roszczenie nie nadaje się do takiego trybu – trwa bardzo długo. I tak naprawdę możemy poświęcić czas na zebranie odpowiednio licznej grupy osób, napisać pozew, wnieść, potem dowodzić przed sądem, że roszczenie nadaje się do rozpatrywania w trybie pozwu zbiorowego, a finalnie pozew zostanie odrzucony. I na samym końcu, jeżeli sąd uzna, że faktycznie ten tryb może mieć tutaj zastosowanie, dopiero przechodzi do merytorycznego rozpoznania sprawy.

**Spróbujmy na koniec podsumować wszystko w konkretne kroki dla osób, które chciałyby odzyskać opłatę likwidacyjną, którą pobrano od nich w momencie zlikwidowania polisy. Załóżmy, że minął już jakiś czas, a ktoś, rozwiązując umowę, nie miał świadomości, jak wysoka opłata zostanie pobrana, machnął na to ręką, ale teraz chciałby te pieniądze odzyskać. Od czego zacząć, jakie zebrać dokumenty i jak krok po kroku to realizować?**

Wiadomo, że najlepiej posiadać komplet dokumentów, czyli polisę, ogólne warunki ubezpieczeń, tabele opłat, korespondencję, np. mailową, z towarzystwem ubezpieczeniowym i pośrednikiem. Natomiast zgłaszają się do nas klienci, którzy nie posiadają absolutnie nic. Nie otrzymali od towarzystwa nawet polisy i np. przychodzą do nas tylko z wyciągiem bankowym, który dowodzi tego, że opłacali składki. Jeżeli mamy numer polisy, to w pozwie wnosimy o to, żeby sąd zobowiązał pozwane towarzystwo do przedłożenia pełnej dokumentacji, i to da się zrobić. Tak że jeżeli ktoś jest zdeterminowany, żeby postępowanie wszcząć, to brak dokumentów nie jest dużą przeszkodą.

**Czyli przychodzimy do pana, pokazujemy dokumenty, lub nie. Co dzieje się dalej?**

Przede wszystkim analizuję dany produkt – czy w moim odczuciu klauzule abuzywne się w nim znajdują. Jeżeli uznam, że tak, że mogę zająć się taką sprawą, to ustalam z klientem warunki współpracy.

**W jaki sposób wygląda to od strony kosztów ponoszonych przez klienta? Mam tu na myśli honorarium kancelarii.**

My mamy dwa systemy rozliczeń z naszymi klientami. Pierwszy z nich jest standardowy, czyli zapłata z góry za naszą pracę, a drugi, można powiedzieć, quasi-prowizyjny.

**Bo w Polsce prawnicy nie mogą chyba rozliczać się na zasadzie prowizji?**

Dlatego właśnie na samym początku pobieramy od klienta kwotę rzędu 100 zł, a następnie umawiamy się na wynagrodzenie prowizyjne już po zakończeniu prawomocnym sprawy i wyegzekwowaniu pieniędzy od towarzystwa ubezpieczeniowego. Tak że nawet jeżeli ktoś nie dysponuje gotówką, żeby skierować postępowanie do sądu i opłacić nasze wynagrodzenie, to jesteśmy w stanie wyjść mu naprzeciw i umówić się z nim na prowizję.

**Rozumiem, że ze względu na konkurencję i na to, że różne kancelarie działają – tym bardziej że to zależy od indywidualnej sytuacji danego klienta i danej sprawy, ile zostanie pobrane – ale czy tak orientacyjnie możemy pokusić się o jakieś estymacje?**

Jeśli chodzi o wynagrodzenie standardowe, to nasze honorarium najczęściej zawiera się w widełkach między 3 a 10% wartości przedmiotu sporu. Natomiast jeśli chodzi o wynagrodzenie quasi-prowizyjne, to jest to najczęściej ok. 19%.

**Na koniec mam jeszcze pytanie, gdyby ktoś był zainteresowany rozpoczęciem współpracy z pańską kancelarią: gdzie możemy znaleźć więcej informacji? Jak się z państwem skontaktować?**

Zapraszam na stronę: <http://zwrotpolisolokaty.pl/>. Tam są wszystkie dane, numer telefonu, mail. Prowadzimy sprawy klientów z całej Polski, nie tylko z Warszawy, jesteśmy w stanie część formalności załatwić korespondencyjnie, bo to się zdarza dość często. Tak że proszę wejść na stronę i skontaktować się w jakiegokolwiek formie z nami.

**Na koniec może poproszę o jakieś przesłanie dla osób, które korzystają ze skomplikowanych produktów finansowych. Na co zwracać uwagę, jak po nie sięgamy?**

Przede wszystkim czytać i jeszcze raz czytać wszystko to, co nam dają do podpisu, i starać się mimo wszystko większość ustaleń czynić albo w obecności obiektywnego świadka, albo najlepiej za pośrednictwem drogi mailowej.

No właśnie, zachęcam serdecznie do wysyłania maili. Ja praktycznie każdą moją wizytę z doradcą finansowym, ale również z innymi profesjonalistami kończę podsumowaniem, przesłaniem maila. Wydaje się, że dzisiaj to już bardzo pomaga w dochodzeniu później swoich praw i ustaleniu, jak sprawa wygląda w praktyce.

Dokładnie tak.

**Panie Łukaszu, dziękuję serdecznie za dzisiejszą rozmowę. Moim gościem był adwokat Łukasz Chmurski.**

Dziękuję bardzo.

Mam nadzieję, że dobrze Wam się słuchało naszej rozmowy i przede wszystkim że wniosła ona dla Was sporo dodatkowych i pożytecznych informacji. Kluczowa sprawa moim zdaniem jest taka, żeby nie podejmować teraz pochopnych decyzji, tylko z tą nową informacją dobrze się zaznajomić i pomyśleć, co dalej.

Wydaje mi się, że tak: jeżeli ktoś już taką opłatę likwidacyjną poniósł, to powinien podjąć kroki, żeby te pieniądze odzyskać. Tutaj jednak trzeba być bardzo ostrożnym, bo dochodzą mnie sygnały, że pojawiło się sporo firm, które po prostu starają się znów wykorzystać sytuację i być może nawet wyłudzić pieniądze. Przyjmują opłaty z góry od klientów za zajęcie się sprawą, a tak naprawdę niewiele się w tej sprawie dzieje, więc bądźcie czujni!

Ba, nawet do mnie zgłosiło się z propozycją kilku byłych doradców finansowych, którzy jeszcze 4 czy 5 lat temu sprzedawali na potęgę polisy inwestycyjne, a dzisiaj są specjalistami od odzyskiwania opłat likwidacyjnych. Kurczę, nic, tylko uczyć się od nich biznesu. Prawdziwe perpetuum mobile! Najpierw sprzedać coś, powiedzieć, że to jest super, a potem, po kilku latach, powiedzieć, że jednak to nie było takie super, i teraz pomożemy odzyskać opłatę. No to jest życie, prawda? Bądźcie ostrożnie i uważajcie, z kim współpracujecie.

Druga sprawa: jeżeli macie polisę inwestycyjną, to tym bardziej nie podejmujcie żadnych pochopnych decyzji. Zaznajomcie się z tym wpisem, który jest uzupełnieniem tego podcastu, i przanalizujcie na chłodno swoją sytuację. Już raz podjęliście decyzję szybko, podjęliście decyzję, z której teraz chcecie zrezygnować. Zróbcie to na spokojnie, bo w wielu sytuacjach taka rezygnacja najzwyczajniej w świecie może nie mieć sensu.

A jeżeli myślicie o kupnie takiej polisy, to zapraszam Was bardzo serdecznie do przeczytania czterech artykułów, które na moim blogu tworzą cykl poświęcony polisom inwestycyjnym. To będzie przeciwwaga dla argumentów, które być może słyszycie ze strony doradców, ale przede wszystkim również te artykuły powinny Wam pomóc w stworzeniu listy pytań, które powinniście tym doradcom zadać.

Dobrze, tyle na temat polis. A na zakończenie chciałem Was bardzo serdecznie i gorąco zaprosić do wzięcia udziału w konkursie, który właśnie toczy się na blogu. Pula nagród to – uwaga! – 30 000 zł, a wszystko, co trzeba zrobić, to prześledzić kilka merytorycznych edukacyjnych artykułów na temat inwestowania w fundusze inwestycyjne. Aż 53 nagrody, 3000 zł za pierwsze miejsce. Szczegóły znajdziecie na blogu. To jest taki cykl artykułów, który tworzę we współpracy z domem maklerskim Banku Ochrony Środowiska, i myślę, że również tym z Was, którzy mają polisy i chcą bardziej świadomie inwestować w fundusze znajdujące się w tych polisach, śledzenie tych artykułów z całą pewnością się przyda. Dlatego bardzo, bardzo gorąco i serdecznie

# FBO finanse bardzo osobiste

Was zapraszam. Już wkrótce artykuły na temat funduszy gotówkowych, później jeszcze jedna niespodzianka. No i jeszcze ważna informacja: do końca czerwca jest szansa na zdobycie punktu bonusowego w konkursie. Dlatego zachęcam do zapoznania się z jego warunkami.

A teraz dziękuję już Wam bardzo serdecznie za czas, który poświęciliście na wysłuchanie dzisiejszego podcastu. Cieszę się bardzo, że jesteście czytelnikami bloga, że słuchacie moich audycji, i powiem Wam, że naprawdę super się dla Was pracuje. Pozdrawiam Was bardzo serdecznie. Trzymajcie się, cześć!