

# PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO BUSINESS LAW JOURNAL

Rok LXXII Nr 8(854)

Warszawa sierpień 2019

PL ISSN 0137-5490

Nr indeksu 371319

Opłaty za przelewy transgraniczne w Unii Europejskiej  
— odejście Komisji Europejskiej w kontekście nowelizacji  
rozporządzenia (WE) nr 924/2009 w odniesieniu  
do niektórych opłat za płatności transgraniczne w Unii

Koszty konsumenckiego kredytu hipotecznego  
w świetle ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze  
nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami

Koszty usług leasingowych

Sądowa kontrola kosztów usług finansowych

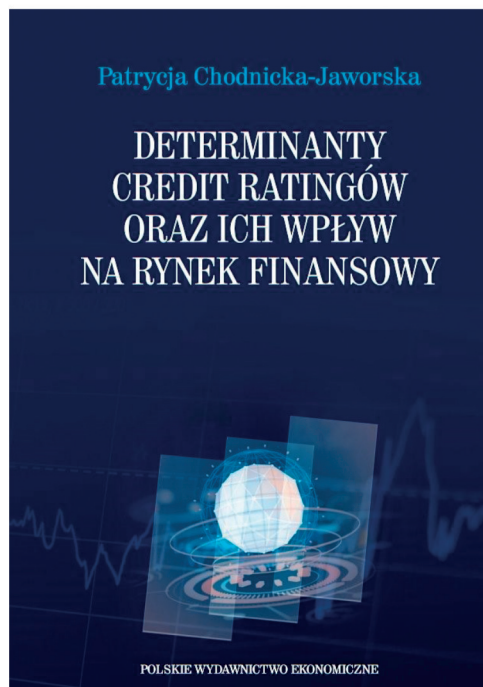
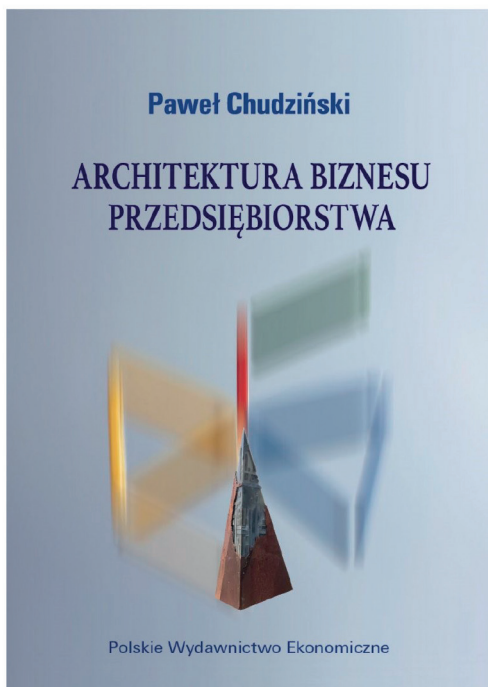
[www.pug.pl](http://www.pug.pl)



POLSKIE  
WYDAWNICTWO  
EKONOMICZNE



# PWE poleca



**Sprzedaż hurtowa i detaliczna:**

**e-mail: [handel@pwe.com.pl](mailto:handel@pwe.com.pl), tel. 602 733 682**

# PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO BUSINESS LAW JOURNAL

NR 8 SIERPIEŃ PL ISSN 0137-5490

MIESIĘCZNIK

## Redaktor naczelny:

Dr hab. **Bartłomiej Nowak**  
Prof. Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie  
Sekretarz redakcji: **Klaudiusz Kaleta**

## Rada naukowa:

Prof. dr hab. **Jan Bleszyński** (Uniwersytet Warszawski)  
Prof. dr nauk prawnych **Oleg Gorodov**  
(Państwowy Uniwersytet w Sankt Petersburgu, Rosja)  
Prof. **Heibert Hirte** (Uniwersytet w Hamburgu, Niemcy)  
Dr hab. **Robert Jastrzębski** Prof. Uniwersytetu Warszawskiego  
Dr hab. **Beata Kozłowska-Chyła**  
Prof. Uniwersytetu Warszawskiego  
Doc. **Oleg P. Lichichan** (Dyrektor Instytutu Prawa Państwowego  
Uniwersytetu w Irkucku, Rosja)  
Prof. dr hab. **Jacek Mazurkiewicz** (Uniwersytet Zielonogórski)  
Prof. dr hab. **Peter-Christian Müller-Graff**  
(Uniwersytet w Heidelbergu, Niemcy)  
Dr hab. **Edyta Rutkowska-Tomaszewska** (Uniwersytet Wrocławski)  
Prof. dr hab. **Elżbieta Skowrońska-Bocian**  
(Uniwersytet Warszawski)  
Prof. dr hab. **Marek Szydło** (Uniwersytet Wrocławski)  
Prof. **Ruth Taplin** (University of Leicester, Wielka Brytania)  
Dr **Ryszard Tupin** (Uniwersytet Warszawski)

## Adres redakcji:

00-252 Warszawa, ul. Podwale 17 lok. 2, tel. 795 155 583  
E-mail: [pug@pwe.com.pl](mailto:pug@pwe.com.pl)

© Copyright by Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A.,  
Warszawa 2019

## Wydawca:

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne SA  
E-mail: [pwe@pwe.com.pl](mailto:pwe@pwe.com.pl)

WARUNKI PUBLIKACJI: <http://www.pug.pl>

## PRENUMERATA na 2019 r.:

**Garmond Press SA** — Dział Prenumeraty  
tel. (22) 837 30 08  
<http://www.garmondpress.pl/prenumerata>

**Kolporter SA** — Departament Dystrybucji Prasy  
tel. (22) 355 04 72 do 75  
<http://www.kolporter.com.pl>

## „RUCH” SA

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie [www.prenumerata.ruch.com.pl](http://www.prenumerata.ruch.com.pl)  
Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: [prenumerata@ruch.com.pl](mailto:prenumerata@ruch.com.pl) lub kontaktując się z Centrum Obsługi Klienta „RUCH” pod numerami: 22 693 70 00 lub 801 800 803 — czynne w dni robocze w godzinach 7<sup>00</sup>–17<sup>00</sup>. Koszt połączenia wg taryfy operatora.

**Poczta Polska SA** — infolinia 801 333 444  
<http://www.poczta-polska.pl/prenumerata>

**GLM Sp. z o.o.** — Dział Dystrybucji Prasy  
tel. (22) 649 41 61

e-mail: [prenumerata@glm.pl](mailto:prenumerata@glm.pl) \* <http://www.glm.pl>

**As Press** — tel. (22) 750 84 29, (22) 750 84 30

**Sigma-Not** — Zakład Kolportażu

tel. (22) 840 30 86

e-mail: [bok-kol@sigma-not.pl](mailto:bok-kol@sigma-not.pl)

## Terminy prenumeraty:

- do 30 listopada dla prenumeraty realizowanej od 1 stycznia następnego roku;
- do końca lutego dla prenumeraty realizowanej od II kwartału bieżącego roku;
- do końca maja dla prenumeraty realizowanej od III kwartału bieżącego roku;
- do końca sierpnia dla prenumeraty realizowanej od IV kwartału bieżącego roku.

## Cena prenumeraty na 2019 r.:

Roczna — 718,80 zł Półroczna — 359,40 zł

## Prenumerata u Wydawcy:

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne SA

00-252 Warszawa, ul. Podwale 17, lok. 2, tel. (22) 828 19 61,

602 733 682, [handel@pwe.com.pl](mailto:handel@pwe.com.pl)

Prenumerata roczna — 25% rabatu.

Prenumerata półroczna — 10% rabatu.

Nakład: 850 egzemplarzy

Cena 1 egz. — 59,90 zł (w tym 5% VAT)

Skład i łamanie: Koncept tel. 501 132 246

Druk: Sowa Sp. z o.o.

# SPIS NUMERU

## ARTYKUŁY

*Piotr Gałązka, Uniwersytet Wrocławski, dyrektor Przedstawicielstwa Związku Banków Polskich w Brukseli*

Oplaty za przelewy transgraniczne w Unii Europejskiej — odejście Komisji Europejskiej w kontekście nowelizacji rozporządzenia (WE) nr 924/2009 w odniesieniu do niektórych opłat za płatności transgraniczne w Unii Cross-border payments fees in the EU: European Commission's approach in the context of the proposal of amending Regulation (EC) No 924/2009 as regards certain charges on cross-border payments in the Union 2

*Magdalena Paleczna, Uniwersytet Wrocławski*

Koszty konsumenckiego kredytu hipotecznego w świetle ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami  
Costs of consumer mortgage loans in the scope of Act of mortgage loans and supervision over mortgage brokers and agents 7

*Aleksandra Łakomiak, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

Koszty usług leasingowych  
Costs of leasing services 13

*Agnieszka Krawczyk-Jeziarska, Centrum Prawa Bankowego i Informacji*

Koszty instytucji finansowych w świetle zagrożeń cybernetycznych  
Costs of financial institutions in the light of cyber threats 23

*Andrzej Michór, Uniwersytet Opolski*

Sądowa kontrola kosztów usług finansowych  
Judicial control of the costs of financial services 32

*Jan Bleszyński*

Wspomnienie o Profesorze Bogdanie Michalskim (1931–2019)  
Memories of Professor Bogdan Michalski (1931–2019) 39

## Szanowni Czytelnicy i Autorzy

Archiwalne artykuły z 2018 r. dostępne na stronie internetowej naszego pisma.

Co miesiąc wraz z nowym numerem PUG-u kolejny numer archiwalny: <http://www.pug.pl/archiwum>

## W najbliższych numerach:

- Prawo firmowe musi odejść
- Pojęcie sprawy gospodarczej po nowelizacji kodeksu postępowania cywilnego
- Kilka uwag o przeszukaniu na tle kontroli REMIT
- Administracyjnoprawne zatwierdzenie wzorca umownego a dopuszczalność kontroli abuzywności jego treści

„Przeгляд Ustawodawstwa Gospodarczego”  
jest czasopismem naukowym punktowanym przez  
Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (40 punktów)

# Opłaty za przelewy transgraniczne w Unii Europejskiej — odejście Komisji Europejskiej w kontekście nowelizacji rozporządzenia (WE) nr 924/2009 w odniesieniu do niektórych opłat za płatności transgraniczne w Unii

Cross-border payments fees in the EU: European Commission's approach in the context of the proposal of amending Regulation (EC) No 924/2009 as regards certain charges on cross-border payments in the Union

*mgr Piotr Gałazka*

Uniwersytet Wrocławski, dyrektor Przedstawicielstwa Związku Banków Polskich w Brukseli  
E-mail: p.galazka@gmail.com; nr ORCID: 0000-0002-7945-8422

## Streszczenie

Celem artykułu jest analiza regulacji Unii Europejskiej dotyczących opłat za przelewy transgraniczne w UE. Przedmiotem analiz jest w szczególności treść projektu nowelizacji rozporządzenia (WE) nr 924/2009 wraz z opisem przebiegu procesu legislacyjnego nad nim, a także potencjalne skutki nowych regulacji wprowadzających obowiązek ujednolicenia opłat za przelewy transgraniczne w euro z opłatami za przelewy krajowe w danej walucie narodowej (zarówno w strefie euro, jak i poza nią) dla konsumentów i instytucji płatniczych.

**Słowa kluczowe:** płatności, prawo bankowe, Unia Europejska, opłaty, transgraniczne płatności

## Summary

The aim of the article is to analyse the European Union regulations regarding fees for cross-border payments in the EU. In particular, the subject of the analysis is the draft proposal to amend Regulation (EC) No. 924/2009, including the description of the legislative process on it, as well as the potential effects of new regulations introducing the obligation to standardise fees for cross-border transfers in euro with fees for domestic transfers in a given national currency (both in and outside the euro area) for consumers and payment institutions.

**Key words:** payments, banking law, European Union, fees, cross-border payments

**JEL:** G210, G280, F360, K400

## Wstęp

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 924/2009 z 16.09.2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie i uchylające rozporządzenie (WE) nr 2560/2001 (Dz.Urz. UE L 266, s. 11 ze zm.), dalej rozporządzenie nr 924/2009, stanowiło ważny krok w budowaniu faktycznego jednolitego rynku usług płatniczych w Unii Europejskiej, choć nie była to pierwsza regulacja tego typu na poziomie Unii. Rozporządzenie (WE) nr 2560/2001 Parlamentu Europejskiego i Rady z 19.12.2001 r. w sprawie płat-

ności transgranicznych w euro (Dz.Urz. WE L 344, s. 13), dalej rozporządzenie nr 2560/2001, choć było rozwiązaniem niepełnym, stanowiło pierwszy etap znoszenia faktycznych barier w rynku płatności, który — ze względu na przepisy odnoszące się do nadzoru bankowego, prawa podatkowego czy przepisów o zwalczaniu prania pieniędzy — był rynkiem krajowym, pomimo formalnego funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego.

W Planie działań odnośnie do detalicznych usług finansowych (Komisja Europejska, 2017b) Komisja Europejska

ogłosiła, że dotychczasowe działanie ww. przepisów i ich funkcjonowanie na rynku płatności jest niewystarczające i zapowiedziała nowelizację przepisów.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie projektu legislacyjnego, przebiegu procesu legislacyjnego oraz ostatecznej treści przepisów nowelizujących rozporządzenie nr 924/2009, również w kontekście wcześniejszych działań Unii Europejskiej w odniesieniu do tworzenia ram prawnych jednolitych opłat za przelewy oraz budowania jednolitego rynku płatności w UE.

## Przepisy UE sprzed rozporządzenia z 2009 r.

Komisja Europejska od dłuższego czasu dostrzegała potrzebę integracji systemów płatniczych w celu urzeczywistnienia zwłaszcza przepływu kapitału. Ogólne dokumenty czy raporty dotyczące funkcjonowania rynku płatności w Europie pojawiły się na początku lat 90. XX w. Tytułem przykładu warto tu wskazać raport Komisji Europejskiej „Making payments in the Internal Market” (Komisja Wspólnot Europejskich, 1990), zwracający jako jeden z pierwszych dokumentów uwagę na fakt, iż brak efektywnych transgranicznych systemów płatniczych we Wspólnotach Europejskich rodzi barierę przeciwko jednolitemu rynkowi europejskiemu.

W dalszej kolejności weszła w życie dyrektywa 97/5/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 27.01.1997 r. w sprawie transgranicznych przelewów bankowych (Dz.Urz. WE L 43, s. 25), dalej dyrektywa 97/5, która nie zawierała przepisów dotyczących bezpośrednio regulacji opłat za przelewy transgraniczne. Wprowadzała jednak szerokie obowiązki informacyjne, w tym do złożenia przyrzeczenia „dotyczące(go) czasu, jaki zajmie realizacja przelewu, oraz należnych opłat i prowizji, niezależnie od kosztów związanych z zastosowanym kursem wymiany” (art. 5 dyrektywy 97/5).

Ostatnią legislacyjną inicjatywą Unii Europejskiej w przedmiotowym zakresie było rozporządzenie nr 2560/2001, które jako pierwszy przepis prawa UE powszechnie obowiązującego wprowadzało zasadę równości opłat za transakcje transgraniczne w porównaniu z opłatami krajowymi do podobnych płatności wykonanych w walucie euro (art. 3 rozporządzenia nr 2560/2001). Zakres przedmiotowy rozporządzenia był jednak ograniczony do transakcji, tj. przekazów bankowych oraz elektronicznych transakcji płatniczych (definicję określał art. 2 lit. a pkt i) oraz ii) rozporządzenia nr 2560/2001) do kwoty 12.500 euro, podwyższony od początku 2006 r. do kwoty 50 000 euro (art. 3 ust. 3 rozporządzenia nr 2560/2001).

Warto nadmienić, że w uzasadnieniu do wniosku legislacyjnego, który stanowił podstawę uchwalenia rozporządzenia z końca 2001 r., Komisja podkreślała przede wszystkim, uzasadniając potrzebę regulacji cen rynkowych, że badania wskazywały, że pomimo dotychczasowych regulacji harmonizujących zasady przelewów transgranicznych oraz wprowadzenia jednolitej waluty, opłaty praktycznie nie uległy obniżeniu (w ten sposób Komisja Wspólnot Europejskich, 2001b).

## Dotychczasowa treść rozporządzenia nr 924/2009

Wniosek legislacyjny Komisji Europejskiej, którego ostatecznym skutkiem było wejście w życie rozporządzenia nr 924/2009, został przyjęty 13.10.2008 r. przez Komisję Europejską (Komisja Wspólnot Europejskich, 2008a). Komisja zaproponowała w nim uchylene wcześniej obowiązujących przepisów, tj. wyżej wspomnianego rozporządzenia nr 2560/2001, i dostosowanie ich do zauważonych zmian na rynku. Ponadto istotną rolę nowych przepisów miało być dostosowanie siatki definicji do treści dyrektywy 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13.11.2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniającej dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylającej dyrektywę 97/5/WE (Dz.Urz. UE L 319, s. 1, ze zm.), dalej dyrektywa PSD, która uchyliła też stosowanie przepisów wcześniej wspomnianej dyrektywy 97/5 z uwagi na fakt, że stała się ona bezprzedmiotowa ze względu na holistyczne podejście później uchwalonej dyrektywy PSD. Celem projektu było „zakończenie budowy wewnętrznego rynku usług płatniczych w euro, tj. rynku, który charakteryzują (...) takie same zasady w stosunku do płatności transgranicznych i krajowych” (Komisja Wspólnot Europejskich, 2008a).

Analizując kontekst wniosku, oprócz otoczenia regulacyjnego, warto zwrócić także uwagę na niezwykle szybki rozwój rynku płatności na całym świecie od 2001 r., w szczególności w odniesieniu do cyfryzacji płatności i powstania płatności w Internecie — jako nowej kategorii.

W przeciwieństwie do dotychczasowych regulacji — obejmujących polecenia przelewu, wypłaty gotówki z bankomatu oraz płatności elektroniczne (w tym płatności kartą) do kwoty 50.000 euro — projekt zakładał rozszerzenie jednolitych opłat krajowych i transgranicznych również na usługę polecenia zapłaty. Było to zgodne z zaleceniami przedstawionymi w sprawozdaniu ze stosowania rozporządzenia nr 2560/2001 dnia 11.02.2008 r. (Komisja Wspólnot Europejskich, 2008c), które stanowiły podstawę uzasadnienia wniosku legislacyjnego oraz analizy skutków regulacji (Komisja Wspólnot Europejskich, 2008b). Projekt poparł Europejski Bank Centralny, wyrażając bardzo pozytywną opinię i stwierdzając, że rozszerzenie zakresu obowiązku jednolitych opłat również na transgraniczne polecenia zapłaty „przyjmuje (...) ze szczególnym zadowoleniem, gdyż jest to zgodne z wysiłkami mającymi na celu zakończenie budowy wewnętrznego rynku usług płatniczych, a w szczególności z powstaniem jednolitego obszaru płatności w euro (SEPA)” (Europejski Bank Centralny, 2009).

W ostatecznym brzmieniu rozporządzenie nr 924/2009 określa zasady dotyczące płatności transgranicznych w walucie euro, co ma prowadzić do tego, aby opłaty za nie były takie same jak opłaty za płatności w tej samej walucie w państwie członkowskim na poziomie krajowym (art. 1 ust. 1 rozporządzenia nr 924/2009). Rozszerzeniu podlega zatem zakres przedmiotowy transakcji, gdyż objęte są nowymi przepisami wszelkie płatności transgraniczne, bez określenia rodzaju transakcji płatniczej (w tym zatem polecenia zapłaty).

Zwrócenia uwagi wymaga fakt niezniesienia ograniczenia zakresu stosowania do płatności transgranicznych poniżej 50 000 euro, które zostało określone we wcześniejszych przepisach. We wniosku legislacyjnym Komisja w żaden sposób nie odnosi się do tego ani negatywnie, ani pozytywnie — nie argumentując ani za, ani przeciw pozostawianiu bądź nowelizowaniu danego rozwiązania. Uznać zatem można, że ograniczenie to zostało określone na odpowiednim poziomie, prawidłowo wyznaczającym swoisty próg maksymalny przelewów detalicznych, skoro nie budzi jakichkolwiek wątpliwości ani legislatora europejskiego, ani uczestników rynku.

Zniesienia tego ograniczenia kwotowego dokonano później — rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z 14.03.2012 r. ustanawiającym wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniającym rozporządzenie (WE) nr 924/2009 (Dz.Urz. UE L 94, s. 22 ze zm.), dalej rozporządzenie nr 260/2012, zwane też rozporządzeniem migracji do SEPA (Grupa Ekspertów ds. Kontroli i Nadzoru Płatności przy Europejskiej Federacji Bankowej, 2012), stanowiącym kolejny krok w harmonizacji zasad obowiązujących na rynku płatności w UE. Rozporządzenie całkowicie znosiło ograniczenia, obejmując obowiązkiem jednolitych opłat wszystkie transakcje płatnicze bez względu na kwotę (art. 17 pkt 2 rozporządzenia nr 260/2012). Co ciekawe, pierwotny projekt legislacyjny (Komisja Europejska, 2010) Komisji Europejskiej w ogóle nie przewidywał zmiany art. 3 rozporządzenia nr 924/2009 — zniesienie ograniczenia kwotowego włączono w toku prac legislacyjnych i uzgodniono między Parlamentem Europejskim a Radą. Nie był to warunek konieczny skuteczności rozporządzenia nr 260/2012 i — ponownie — brak było jednoznaczniego uzasadnienia zniesienia progu 50.000 euro.

Podobnie brak jakiegokolwiek zmiany względem wcześniejszych przepisów widać w odniesieniu do stosowania jednolitych opłat za przelewy w walutach narodowych państw członkowskich innych niż euro. Rozporządzenie nr 2560/2001 dawało jedynie możliwość podjęcia przez państwo członkowskie jednostronnej decyzji o objęciu jego zakresem narodowej waluty — analogiczne rozwiązania znaleźć można w przepisach z roku 2009 (art. 9 akapit drugi rozporządzenia nr 2560/2001 oraz art. 14 ust. 1–3 rozporządzenia nr 924/2009). Tak jak na początku XXI w. rozwiązanie to można było uznać za uzasadnione, gdyż wówczas państw członkowskich UE było 15, z czego zdecydowana większość była członkami strefy euro (dwa państwa zapewniły sobie wyłączenie z obowiązku wejścia do unii walutowej<sup>1</sup>). W 2009 r. sytuacja była znacząco odmienna — Unia Europejska liczyła prawie dwukrotnie więcej członków, z których ponad 10 państw posiadało narodowe waluty. Brak próby właściwego uregulowania transakcji płatniczych o charakterze transgranicznym, zarówno w państwach strefy euro jak i w państwach członkowskich posiadających nadal waluty narodowe, niebędących członkami strefy euro, należało i należy teraz ocenić negatywnie jako faktyczne tworzenie Unii Europejskiej „dwóch prędkości” — poprzez znoszenie barier dla jednolitego rynku w strefie euro przy pozostawianiu ich w państwach UE poza strefą euro.

## Zielona księga i Plan działania w sprawie detalicznych usług finansowych

Zanim zostanie przedstawiona treść wniosku legislacyjnego Komisji Europejskiej w sprawie zmiany rozporządzenia 924/2009, przyjętego w z końcem marca 2018 r., warto pochylić się wpięć nad wcześniejszymi pracami Komisji, które do tej propozycji nowelizacji doprowadziły. Pod koniec 2015 r., Komisja Europejska ogłosiła najpierw Zieloną księgę w sprawie detalicznych usług finansowych (Komisja Europejska, 2015a), która stanowiła otwarcie konsultacji społecznych na temat zintegrowania krajowych rynków usług finansowych funkcjonujących w poszczególnych państwach członkowskich. Komisja stwierdziła w niej, że „obecnie jednak europejskie rynki detalicznych usług finansowych w zasadzie nie istnieją, a] jedynie niewielki odsetek detalicznych usług finansowych kupowanych jest w sposób transgraniczny” (Komisja Europejska, 2015a, s. 2). Jednym z punktów dyskusji była kwestia opłat z tytułu płatniczych transakcji transgranicznych, w związku z którą stwierdzano, że pomimo wejścia w życie rozporządzenia 924/2009, „obywatele chcący wykonać przelew środków pieniężnych (...) w walucie innej niż euro często napotykać jednak bardzo wysokie opłaty w porównaniu z opłatami, jakie ponosząc, wykonując przelewy krajowe” (Komisja Europejska, 2015a, s. 17). Dlatego też w Zielonej księdze znalazło się pytanie o uwagi ze strony interesariuszy na temat działań, które UE powinna podjąć w przyszłości (Komisja Europejska, 2015a, s. 18)<sup>2</sup>.

Komisja następnie podsumowała konsultacje trwające do 18.03.2016 r.: w odniesieniu do interesującego — w kontekście niniejszego opracowania — pytania, większość odpowiedzi, zwłaszcza ze strony konsumentów i organizacji konsumenckich, zawierała sugestię rozszerzenia zakresu przedmiotowego rozporządzenia na wszystkie waluty narodowe w Unii Europejskiej (Komisja Europejska, 2015b).

W wyniku prowadzonych konsultacji Komisja Europejska ogłosiła w 2017 r. Plan działania w sprawie detalicznych usług finansowych (Komisja Europejska, 2017a), którego założeniem było zapewnienie konsumentom większego wyboru usług finansowych i lepszego do nich dostępu w całej Unii Europejskiej (Komisja Europejska, 2017c). W ramach Planu Komisja zapowiedziała przedstawienie wniosku zmiany rozporządzenia w sprawie płatności transgranicznych w celu zmniejszenia opłat za transakcje transgraniczne we wszystkich walutach państw członkowskich do końca czwartego kwartału 2017 r. (w ten sposób Komisja Europejska, 2017a, pkt 2.2.1. Opłaty transakcyjne, s. 6).

## Wniosek legislacyjny — nowelizacja rozporządzenia nr 924/2009 — z marca 2018 r.

Ostatecznie wniosek legislacyjny Komisji Europejskiej uchwalono w marcu 2018 r. (Komisja Europejska, 2018b). Mimo wcześniejszych zapowiedzi rozszerzenia zakresu dotychczasowego rozporządzenia na wszystkie waluty istniejące w Unii Europejskiej, Komisja postanowiła zaproponować zmianę zu-

pełnie inną. Wedle projektu nowelizacji rozporządzenie nr 924/2009 w odniesieniu do obowiązku jednolitych opłat za transakcje transgraniczne i krajowe w Unii Europejskiej nadal miało by obowiązywać tylko do waluty euro. Opłaty za przelewy transgraniczne w innych walutach niż euro miałyby być w dalszym ciągu regulowane rynkowo i nie wchodziłyby w zakres przedmiotowy regulacji europejskich. Komisja zaprezentowała projekt nowelizacji jako rozszerzenie korzyści płynących z treści rozporządzenia na osoby i przedsiębiorców spoza strefy euro (Komisja Europejska, 2018c), lecz tak naprawdę widać po treści uzasadnienia wniosku, że Komisja postanowiła wycofać się z wcześniej zapowiadanych i doniosłych planów i zamiast tego przedstawiła propozycję nie tylko nieskuteczną, ale wręcz szkodliwą dla konsumentów usług płatniczych spoza strefy euro.

Należy mieć na uwadze, że dotychczasowy przepis rozporządzenia nr 924/2009 wprowadzał zasadę stanowiącą, że przelew transgraniczny — a zatem do innego państwa członkowskiego UE — w walucie euro nie może kosztować więcej niż przelew krajowy w euro. Nie miało tutaj znaczenia, jaka waluta jest walutą narodową w państwie członkowskim, w którym zlecana bądź realizowana jest usługa płatnicza. Nie było też żadnego ograniczenia kwotowego dla opłat — bank prowadzący rachunek i realizujący usługę płatniczą mógł pobierać dowolne opłaty za przelew transgraniczny w euro, o ile nie niższą opłatę pobierał za przelew krajowy w euro. Zatem przelew w walucie euro z państwa w strefie euro kosztował tyle, co przelew krajowy w walucie krajowej, natomiast opłaty za przelewy w walucie euro z państwa spoza strefy euro kształtowały się na nieco wyższym poziomie i dość rozbieżnie w poszczególnych państwach.

Analizy zlecone przez Komisję Europejską wykazały, że opłaty za transgraniczne przelewy w walucie euro w państwach spoza strefy euro wykazują znaczące rozbieżności co do wysokości w poszczególnych państwach członkowskich (Komisja Europejska, 2018a). Najniższe opłaty pobierane są od klientów w Szwecji i w Polsce, natomiast najwyższe — w Rumunii i Bułgarii (Komisja Europejska, 2018a, s. 33, tabela nr 12). Niemniej jednak nie należy zapominać o tym, że przelew w walucie euro jest usługą płatniczą o diametralnie innym charakterze dla klienta, a zwłaszcza konsumenta, z państwa ze strony euro od klienta z państwa spoza tejże strefy. Dla tego pierwszego jest to usługa, rzecz można, podstawowa — co znajduje swoje potwierdzenie np. w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z 23.07.2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego (Dz.Urz. UE L 257, s. 214) — gdyż jest to przelew w walucie, w której uzyskiwane są dochody i w której ponoszone są codzienne wydatki. Dla klienta spoza strefy euro przelew w euro jest usługą płatniczą o charakterze dodatkowym, z której korzysta się zdecydowanie rzadziej — jedynie w przypadku, gdy dany konsument wchodzi w transgraniczne relacje umowne<sup>3</sup>. Dlatego też ujednolicanie opłat za przelewy transgraniczne w euro do opłat za przelewy krajowe w walucie nie wydaje się być właściwym rozwiązaniem legislacyjnym.

Prace legislacyjne nad przedmiotowym projektem trwały (jak na proces legislacyjny Unii Europejskiej) niezwykle krótko. Na poziomie Rady Unii Europejskiej od wpłynięcia pro-

jektu do podjęcia decyzji o tzw. podejściu ogólnym (general approach), stanowiącym możliwość podjęcia negocjacji międzyinstytucjonalnych z Parlamentem Europejskim w trilogu, minęły niecałe trzy miesiące. W porównaniu z pierwotnym projektem przepisu ujednoliciającego opłaty Rada praktycznie nie wprowadziła zmian (Komisja Europejska, 2018d). Parlament Europejski natomiast postanowił w listopadzie 2018 r. w swoim sprawozdaniu rozszerzyć zakres przedmiotowy przepisu na wszystkie waluty, obejmując nim każdą transakcję transgraniczną w walucie danego państwa członkowskiego (Maydell, 2018). W toku negocjacji międzyinstytucjonalnych w trilogu postanowiono przychylić się do stanowiska Rady, zgodnie z którym zakresem rozporządzenia objęte będą jedynie przelewy w walucie euro (Komisja Europejska, 2018e).

## Podsumowanie

W momencie pisania niniejszego artykułu treść znowelizowanego rozporządzenia nr 924/2009 nie była jeszcze ogłoszona, lecz mając na uwadze porozumienie polityczne między Parlamentem Europejskim a Radą — będzie to tylko kwestią czasu. Mimo pierwotnych zapowiedzi Komisji Europejskiej, zawartych między innymi w Zielonej księdze w sprawie detalicznych usług finansowych, legislator unijny nie zdecydował się na objęcie zakresem wszystkich walut w Unii Europejskiej.

Ostateczną treść znowelizowanego rozporządzenia należy ocenić niestety negatywnie z dwóch powodów. Po pierwsze, z uwagi na zagadnienie ustrojowe — nowe przepisy nie będą przyczyniały się do integracji europejskiej ani do rozwoju jednolitego rynku europejskiego w zakresie płatności. Przeciwnie, będą tworzyły odmiennie warunki regulacyjne dla strefy euro oraz państw członkowskich spoza strefy euro, powiększając jeszcze rozbieżności. Oznacza to, że jest to wprost sprzeczne z celami zbliżania ustawodawstw we wszystkich państwach członkowskich. Ponadto może to tworzyć sytuację nierównowagi konkurencyjnej między instytucjami płatniczymi ze strefy euro względem tych spoza strefy euro.

Po drugie, istnieje ryzyko, że taka regulacja cen opłat za przelewy transgraniczne w euro w państwach spoza strefy euro za pomocą przepisów prawa powszechnie obowiązującego może prowadzić do ryzyka wzrostu opłat za inne usługi płatnicze o charakterze krajowym. Może to mieć miejsce z uwagi na fakt, że w państwach poza strefą euro koszt przelewu w euro — będącego w takim państwie walutą obcą, do rozliczania której potrzebny jest drugi system płatniczy — będzie wyższy niż opłata za niego pobierana. Może skutkować potrzebą subsydiowania krzyżowego tych kosztów opłatami za inne usługi. Może to następować w dwójnasób: albo poprzez podniesienie opłat za przelewy krajowe w walucie narodowej, co wprost pozwoli też na obciążanie tą samą opłatą za przelewy transgraniczne w euro, albo podniesienie innych opłat, które pośrednio będą pokrywały ww. koszty. Komisja Europejska, mimo że dostrzegła ryzyko takiego skutku, nie uznała za konieczne odstępiania od przedmiotowej inicjatywy legislacyjnej (Komisja Europejska, 2018b, s. 6).

Wejście w życie znowelizowanego rozporządzenia nr 924/2009 planowane jest pod koniec 2019 r.<sup>5</sup>



<sup>1</sup> Dania i Wielka Brytania — klauzula opt-out w Traktacie z Maastricht.

<sup>2</sup> Zob. pytanie nr 12: Co więcej można zrobić na szczeblu UE, aby rozwiązać problem nadmiernie wysokich opłat z tytułu płatności transgranicznych (np. poleceń przelewu), które odbywają się w różnych walutach obowiązujących w UE.

<sup>3</sup> Warto mieć na uwadze, że w przypadku incydentalnych wydatków w euro — np. w przypadku wyjazdu turystycznego do strefy euro — większość wydatków i tak ponoszona jest w formie płatności kartą płatniczą (debetową bądź kredytową), co tym bardziej pomniejsza istotność takiej usługi płatniczej z perspektywy klienta spoza strefy euro.

<sup>4</sup> Zgodnie z art. 2 ust. 1 treści nowego rozporządzenia uzgodnionego między Parlamentem Europejskim a Radą (por. Komisja Europejska, 2019, s. 16) obowiązek stosowania rozporządzenia nastąpi z dniem 15.12.2019 r.

## Bibliografia

### Literatura

- Committee on Payments and Market Infrastructures (2018). *Cross-border retail payments*. Bank for International Settlements.
- Europejski Bank Centralny. (2009). Opinia Europejskiego Banku Centralnego z 6.01.2009 r. w sprawie projektu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie, CON/2009/1. Dz.Urz. UE C 21, s. 1.
- Grupa Ekspertów ds. Kontroli i Nadzoru Płatności przy Europejskiej Federacji Bankowej. (2012). Praktyczne wytyczne dotyczące wdrożenia Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z 14. 03.2012 r. ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 924/2009. Bruksela.
- Harasim, J., Frączek, B., Szustak, G., Klimontowicz M. (2011). *Europejski rynek płatności detalicznych*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Iwańczuk, A. (2011). *Systemy płatnicze i rynek płatności w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Komisja Europejska. (2010). Wniosek legislacyjny: Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wymogi techniczne dla poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 924/2009, COM/2010/0775, 2010/0373 (COD).
- Komisja Europejska. (2015a). Zielona księga w sprawie detalicznych usług finansowych. Lepsze produkty, szerszy wybór i większe możliwości dla konsumentów i przedsiębiorstw. COM(2015) 630 final.
- Komisja Europejska. (2015b). Summary of contributions to the Green Paper on retail financial services: Better products, more choice and greater opportunities for consumers and businesses, COM(2015) 630 final.
- Komisja Europejska. (2017a). Komunikat Komisji — Plan działania w sprawie detalicznych usług finansowych: szersza oferta i lepsze produkty. COM/2017/0139 final.
- Komisja Europejska. (2017b). Komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Plan działania w sprawie detalicznych usług finansowych: szersza oferta i lepsze produkty. COM (2017) 139 final.
- Komisja Europejska. (2017c). Plan działania w dziedzinie konsumenckich usług finansowych: konsumenci w Europie zyskują większy wybór i dostęp do lepszych produktów. Bruksela.
- Komisja Europejska. (2018a). Study on the extension of Regulation 924/2009 to currencies of Member States outside the euro area. A study prepared by Deloitte for the European Commission, Directorate-General for Financial Stability. Bruksela.
- Komisja Europejska. (2018b). Wniosek — Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniające rozporządzenie (WE) nr 924/2009 w odniesieniu do niektórych opłat za płatności transgraniczne w Unii i opłat za przeliczenie waluty. COM (2018) 163 final, 2018/0076 (COD).
- Komisja Europejska. (2018c). Lepsza oferta dla klientów indywidualnych: Tanie przelewy w euro w całej Unii i bardziej uczciwe przewalutowania. Bruksela.
- Komisja Europejska. (2018d). Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EC) No 924/2009 as regards certain charges on cross-border payments in the Union and currency conversion charges. 10345/18, EF 174, ECOFIN 642, CONSOM 190, IA 223, CODEC 1131.
- Komisja Europejska. (2018e). Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EC) No 924/2009 as regards certain charges on cross-border payments in the Union and currency conversion charges. Bruksela. 15511/18, EF 327, ECOFIN 1200, CONSOM 360, IA 419, CODEC 2328.
- Komisja Europejska. (2019). Confirmation of the final compromise text with a view to agreement — Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council amending Regulation (EC) No 924/2009 as regards certain charges on cross-border payments in the Union and currency conversion charges. 5511/18, EF 327, ECOFIN 1200, CONSOM 360, IA 419, CODEC 2328.
- Komisja Wspólnot Europejskich. (1990). Discussion paper 'Making payments in the Internal Market'. COM(90) 447 final.
- Komisja Wspólnot Europejskich. (2001b). Survey confirms bank charges for cross-border payments still too high. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-01-992\\_en.pdf](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-992_en.pdf) (03.02.2019).
- Komisja Wspólnot Europejskich. (2008a). Wniosek — rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie (Tekst mający znaczenie dla EOG). KOM/2008/0640 wersja ostateczna.
- Komisja Wspólnot Europejskich. (2008b). Dokument Roboczy Służb Komisji: Dokument uzupełniający wniosek w sprawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie — Streszczenie oceny skutków {COM(2008) 640} {SEC (2008) 2598}.
- Komisja Wspólnot Europejskich. (2008c). Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the application of Regulation (EC) No 2560/2001 on cross-border payments in euro. COM (2008) 64.
- Maydell, E. (2018). Sprawozdanie w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 924/2009 w odniesieniu do niektórych opłat za płatności transgraniczne w Unii i opłat za przeliczenie waluty, A8-0360/2018.

### Akty prawne

- Dyrektywa 97/5/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 27.01.1997 r. w sprawie transgranicznych przelewów bankowych (Dz.Urz. WE L 43, s. 25).
- Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13.11.2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywę 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE (Dz.Urz. UE L 319, s. 1, ze zm.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z 23.07.2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przeniesienia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego (Dz.Urz. UE L 257, s. 214).
- Rozporządzenie (WE) nr 2560/2001 Parlamentu Europejskiego i Rady z 19.12.2001 r. w sprawie płatności transgranicznych w euro (Dz.Urz. WE L 344, s. 13).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 924/2009 z 16.09.2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie i uchylające Rozporządzenie (WE) nr 2560/2001 (Dz.Urz. UE L 266, s. 11 ze zm.).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z 14.03.2012 r. ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 924/2009 (Dz.Urz. UE L 94, s. 22 ze zm.).



# Koszty konsumenckiego kredytu hipotecznego w świetle ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami

Costs of consumer mortgage loans in the scope of Act of mortgage  
loans and supervision over mortgage brokers and agents

*mgr Magdalena Paleczna*

Uniwersytet Wrocławski  
E-mail: magdalena.paleczna@uwr.edu.pl

## Streszczenie

W ustawie o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami pojęcie kosztu pojawia się w różnym kontekście, co oznacza, że należy traktować je w ujęciu szerokim. Ponośzone przez konsumenta koszty kredytu hipotecznego zostały ujęte w definicji całkowitego kosztu kredytu hipotecznego. Są to znane kredytodawcy w dniu zawarcia umowy kredytu hipotecznego: odsetki, opłaty, prowizje i marże. Do kosztów ponoszonych przez konsumenta należy zaliczyć także koszty usług dodatkowych, gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu hipotecznego. Koszty i ich wysokości są niezbędne do obliczenia rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania. Konsument powinien posiadać pełną wiedzę o wysokości tego wskaźnika, gdyż informuje on o całkowitym koszcie kredytu hipotecznego i pozwala porównać oferty kredytów hipotecznych. Mogą być to również inne koszty nieujęte w całkowitym koszcie kredytu hipotecznego, które konsument może ponieść w związku z umową o kredyt hipoteczny, jednakże kredytodawca musi poinformować konsumenta o ich prognozowanej maksymalnej wysokości. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie i interpretacja kosztów, które musi ponieść konsument, zawierając umowę kredytu hipotecznego. W artykule omówiono również problem zwrotu przez konsumenta kosztów, w związku z jego odstąpieniem od umowy kredytu hipotecznego.

**Słowa kluczowe:** kredyt hipoteczny, koszt kredytu hipotecznego, całkowity koszt kredytu hipotecznego

## Summary

In the Mortgage Credit Act and in the supervision of mortgage brokers and agents, the concept of cost appears in different contexts, which means that it should be treated broadly. The costs of a mortgage loan incurred by a consumer are included in the definition of the total cost of a mortgage loan. These are interest, fees, commissions and margins known to the lender at the time of the conclusion of the mortgage contract. Costs incurred by the consumer should also include the costs of ancillary services when they are necessary to obtain the mortgage credit. Costs and amounts are necessary to calculate the annual percentage rate of charge. The consumer should be fully aware of this indicator, as it provides information on the total cost of the mortgage credit and allows comparison of mortgage loan offers. These may also be other costs not included in the total cost of the mortgage credit which the consumer may incur in connection with the mortgage credit contract, but the creditor must inform the consumer of their estimated maximum amount. The purpose of this study is to present and interpret the costs that the consumer has to bear when concluding a mortgage credit agreement. The article also discusses the problem of withdrawal from the mortgage credit agreement by the consumer and reimbursement of incurred costs.

**Key words:** mortgage loan, consumer, cost of credit, total cost of credit

**JEL:** JEL: D14, D18, G21, G28, K29

## Wstęp

Ustawa z 23.03.2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz.U. z 2017 r. poz. 819 ze zm.), dalej u.k.h., lub ustawa o kredycie

hipotecznym, wdraża postanowienia dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z 4.02.2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniającej dyrektywy 2008/48/WE

i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz.Urz. UE L 60, s. 34, ze zm.), dalej dyrektywa 2014/17. Celem obu aktów prawnych jest zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów<sup>1</sup>, którzy zawierają umowy o kredyt związany z nieruchomością, a także promowanie odpowiedzialnego udzielania kredytów przez kredytodawców i zaciągania kredytów przez konsumentów. Ostatni kryzys na rynku kredytów hipotecznych w Polsce, w szczególności kredytów denominowanych do waluty franka szwajcarskiego, pokazał, że nieodpowiedzialne zachowanie kredytodawców i kredytobiorców konsumentów może zakłócić prawidłowe funkcjonowanie rynku finansowego, a także mieć poważne konsekwencje prawne, ekonomiczne oraz społeczne. Należy wskazać, że jednym ze źródeł występujących problemów i nadużyć na rynku kredytów hipotecznych było przekazanie konsumentom informacji przez kredytodawców i pośredników kredytu hipotecznego w sposób niejasny i nieprawidłowy, w szczególności w zakresie ponoszonych przez nich kosztów i ryzyka nabycia tego typu usługi kredytowej. Przepisy ustawy o kredycie hipotecznym, a także postanowienia zawarte w umowie kredytu hipotecznego dotyczące ponoszonych przez konsumenta kosztów mogą okazać się problematyczne. Pojęcie kosztu zostało użyte w ustawie w różnym kontekście. Koszty mogą być ponoszone przez konsumenta kredytobiorcę na rzecz kredytodawcy<sup>2</sup>, ale także przez kredytodawcę na rzecz innych podmiotów w związku z zawieraniem umowy kredytowej. Katalog kosztów ponoszonych przez konsumenta zawiera definicja całkowitego kosztu kredytu hipotecznego. Są to wszelkie koszty, które musi ponieść konsument w związku z umową o kredyt hipoteczny. Należy wskazać, że konsument zobowiązany jest również do ponoszenia kosztów usługi dodatkowej, gdy skorzystanie przez niego z takiej usługi jest niezbędne do zawarcia umowy kredytu hipotecznego (na przykład koszt ubezpieczenia lub wyceny nieruchomości). Całkowity koszt kredytu hipotecznego stanowi podstawę obliczenia całkowitej kwoty do zapłaty oraz rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania. Istotne zatem jest jego prawidłowe obliczenie i poinformowanie kredytobiorcy konsumenta o wysokości całkowitego kosztu, gdyż pozwala to konsumentowi na ocenę własnej sytuacji finansowej i podjęcie decyzji o zaangażowaniu się w długoterminową usługę kredytową, która dodatkowo jest zabezpieczona hipoteką. Należy również podkreślić, że całkowity koszt kredytu hipotecznego wraz z całkowitą kwotą kredytu hipotecznego stanowią pełne i faktyczne obciążenie konsumenta w związku z nabyciem usługi kredytowej. W ustawie o kredycie hipotecznym uregulowano szczególnie uprawnienia konsumenta pozwalające mu na przedterminową spłatę całości lub części kredytu, a także na odstąpienie od umowy kredytu hipotecznego w ustawowo uregulowanym terminie. Zgodnie z pierwszym ze wskazanych uprawnień całkowity koszt kredytu hipotecznego ulega obniżeniu o odsetki i inne koszty kredytu hipotecznego przypadające za okres, o który skrócono obowiązywanie tej umowy, chociażby konsument poniósł je przed tą spłatą. Jest to rozwiązanie podobne do zastosowanego w ustawie z 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2019 r. poz. 1083 ze zm.), dalej u.k.k., a więc do obniżenia kosztów kredytu kon-

sumenckiego. Niemniej jednak na tle redukcji kosztów kredytu — zarówno hipotecznego, jak i konsumenckiego — pojawiają się problemy i wątpliwości interpretacyjne, o czym świadczą poglądy doktryny, orzecznictwa i praktyki (o problemach związanych z obniżeniem całkowitego kosztu kredytu w przypadku przedterminowej spłaty przez konsumenta zob. szerzej Rutkowska--Tomaszewska, 2017, s. 285–324; Rutkowska-Tomaszewska, 2016, s. 163–177; Rzecznik Finansowy, 2016; Czech, 2018; Pecyna, Rogoń, 2015). Natomiast drugie z uprawnień pozwala konsumentowi na odstąpienie od umowy kredytu hipotecznego bez konsekwencji ponoszenia kosztów, z pewnymi jednak wyjątkami, o czym konsument powinien zostać poinformowany.

W niniejszym opracowaniu analizie prawnej poddane zostały koszty konsumenckiego kredytu hipotecznego, do których zobowiązani zostali kredytobiorcy konsumenci, ze wskazaniem rodzajów tych kosztów. Podkreślono istotę wypełniania obowiązków informacyjnych przez kredytodawców w zakresie ponoszonych przez konsumenta kosztów.

## Całkowity koszt kredytu hipotecznego

Definicja „całkowitego kosztu kredytu hipotecznego” została uregulowana w art. 4 pkt. 5 u.k.h. Zgodnie z nią całkowity koszt kredytu hipotecznego oznacza wszelkie koszty, które konsument jest zobowiązany ponieść w związku z umową o kredyt hipoteczny, niezależnie od ich nazwy, sposobu naliczania i przedmiotu (Przyborowski, Rogoń, 2019). Ustawodawca wskazał przykładowy katalog kosztów, które obejmują znane kredytodawcy: odsetki, opłaty, prowizje, podatki i marże. Mogą być to również koszty usług dodatkowych, w szczególności ubezpieczeń, ale tylko wówczas gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu hipotecznego lub do uzyskania go na oferowanych warunkach. Zgodnie z art. 4 pkt 5 u.k.h. do kosztów kredytu hipotecznego nie wlicza się ponoszonych przez konsumenta kosztów opłat notarialnych i sądowych.

Należy wskazać, że definicja całkowitego kosztu kredytu hipotecznego jest analogiczna do definicji całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego uregulowanego w art. 5 pkt 6 u.k.k. Tym, co wyróżnia obie definicje, jest wyłączenie opłat sądowych z zakresu całkowitego kosztu kredytu hipotecznego<sup>3</sup>. Tego rodzaju zabieg legislacyjny uzasadniony jest spójnością przepisów obu ustaw oraz ograniczeniem wątpliwości interpretacyjnych (uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Sejm VIII kadencji, druk nr 1210, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=1210>, 3.07.2019). Wynika to również z dotychczas prezentowanych w orzecznictwie i doktrynie poglądów dotyczących elementów wchodzących w zakres całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego, co może mieć również zastosowanie w przypadku całkowitego kosztu kredytu hipotecznego (Przyborowski, Rogoń, 2019).

Ustawa wymienia przykładowy katalog kosztów ponoszonych przez konsumenta nabywającego usługę kredytu hipotecz-

tecznego. Są to: odsetki, opłaty<sup>4</sup>, prowizje, podatki i marże. Są one ponoszone przez kredytobiorcę konsumenta na rzecz kredytodawcy w związku z zawarciem umowy o kredyt hipoteczny. Ważne zatem jest, aby kredytobiorca konsument został poinformowany o rodzajach i wysokościach tych kosztów jeszcze na etapie przedkontraktowym. Pozwala to na porównanie dostępnych na rynku ofert kredytu hipotecznego, dokonanie ich oceny oraz podjęcie świadomej decyzji dotyczącej zawarcia umowy o kredyt hipoteczny.

Zgodnie z art. 29 ust. 1 u.k.h. umowa o kredyt hipoteczny powinna określać: „1) opłaty i inne koszty związane z udzieleniem kredytu hipotecznego, w tym opłatę za rozpatrzenie wniosku kredytowego, przygotowanie i zawarcie umowy o kredyt hipoteczny, oraz warunki ich zmian; 2) całkowity koszt kredytu hipotecznego określony w dniu zawarcia umowy o kredyt hipoteczny”. Jeżeli w umowie o kredyt hipoteczny nie zostanie zawarty lub określony element dotyczący „opłat i innych kosztów związanych z udzieleniem kredytu hipotecznego”, to konsument może odstąpić od umowy kredytu. Konsument decydując się na skorzystanie z przysługującego *ex lege* uprawnienia nie ponosi kosztów związanych z odstąpieniem od umowy o kredyt hipoteczny, z wyjątkiem odsetek za okres od dnia wypłaty kredytu hipotecznego do dnia jego spłaty (por. art. 53 ust. 2 u.k.k.).

Należy również zaznaczyć, że konsument korzystający z usług pośrednika kredytu hipotecznego zobowiązany jest także do ponoszenia opłat na rzecz pośrednika. Ten rodzaj kosztu nie został sklasyfikowany w definicji całkowitego kosztu kredytu hipotecznego. Informacje o wymaganej na rzecz pośrednika kredytowego opłacie zawarte zostały w art. 17 ust. 1 pkt 7 u.k.h., zgodnie z którym pośrednik kredytowy przed rozpoczęciem usług w zakresie pośrednictwa kredytu hipotecznego jest zobowiązany do poinformowania konsumenta o bezpośrednio ponoszonych przez niego opłatach na rzecz pośrednika kredytu hipotecznego za świadczone usługi, a w przypadku niemożności ustalenia tej opłaty — informację o sposobie jej obliczania (art. 17 ust. 1 pkt 7 u.k.h.).

Jeżeli kredytodawca, pośrednik kredytu hipotecznego lub agent posiada informacje o możliwych innych kosztach nieuwjętych w całkowitym koszcie kredytu hipotecznego, które konsument może ponieść w związku z umową o kredyt hipoteczny, to są oni zobowiązani do poinformowania konsumenta o prognozowanej maksymalnej wysokości tych kosztów<sup>5</sup>.

Całkowity koszt kredytu hipotecznego powinien obejmować wszystkie znane kredytodawcy koszty oraz ich wysokość. W ustawie o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami nie unormowano kwestii dotyczącej wiedzy kredytodawcy odnośnie do ponoszonych przez konsumenta kosztów. Informacje dotyczące weryfikacji i oceny wiedzy kredytodawcy o ponoszonych kosztach reguluje motyw 50 dyrektywy 2014/17, zgodnie z którym: „Należy obiektywnie ocenić faktyczną wiedzę kredytodawcy na temat tych kosztów, z uwzględnieniem wymogów staranności zawodowej. W tym względzie należy przyjąć, że kredytodawca zna koszty usług dodatkowych, które sam lub w imieniu strony trzeciej oferuje konsumentowi, chyba że ich cena zależy od konkretnych cech konsu-

menta lub od jego sytuacji”. Z zakresu całkowitego kosztu kredytu hipotecznego ponoszonego przez konsumenta polski ustawodawca wyłączył koszty opłat notarialnych i opłat sądowych ponoszonych przez konsumenta<sup>6</sup>. Pewnych informacji w zakresie całkowitego kosztu kredytu hipotecznego dostarcza Projekt znowelizowanej Rekomendacji S z 2018 r. Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie (Komisja Nadzoru Finansowego, 2018). Porusza on m.in. kwestię całkowitego kosztu kredytu hipotecznego. Zgodnie z rekomendacją 1.23 lit. c, zawartą w Rekomendacji S, w opracowanych przez bank procedurach powinny być zawarte metody i tryby dotyczące informowania klientów, w tym konsumentów, o całkowitych kosztach kredytu w zależności od długości okresu kredytowania i wysokości wkładu własnego, a także od zasad jego oprocentowania (o stopie zmiennej, stałej lub okresowo stałej). Natomiast rekomendacja 25.1 lit. d wskazuje: „Co najmniej na 14 dni przed zawarciem umowy, klient<sup>7</sup> powinien otrzymać pisemnie informacje istotne dla oceny ryzyka i kosztów związanych z zawarciem umowy o kredyt zabezpieczony hipotecznie oprocentowany zmienną stopą procentową, stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową z uwzględnieniem specyfiki konkretnego produktu, w tym w szczególności informacje na temat: (...) d) całkowitego kosztu kredytu (z uwzględnieniem ubezpieczeń zawartych w związku z tym kredytem) w funkcji okresu kredytowania dla poszczególnych rodzajów kredytu”. W rekomendacji 25.9 Projektu wskazano również, że bank przedstawia klientom (konsumentom) informacje o całkowitym koszcie kredytu oraz rzeczywistej rocznej stopie procentowej, uwzględniające koszty znane w momencie zawarcia umowy. Rzeczywista roczna stopa oprocentowania powinna zostać wyliczona od całkowitego kosztu kredytu.

## Koszty usług dodatkowych

Definicja „całkowitego kosztu kredytu hipotecznego” obejmuje swym zakresem również koszty usług dodatkowych, w szczególności ubezpieczeń, gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu hipotecznego lub do uzyskania go na oferowanych warunkach. W słowniczku ustawowym — art. 4 pkt 25 u.k.h. — usługę dodatkową określono jako: „usługę oferowaną konsumentowi łącznie z umową o kredyt hipoteczny”. Usługa dodatkowa może być świadczona przez kredytodawcę lub osobę trzecią na podstawie umowy między tą osobą a kredytodawcą. Tego typu usługa może być świadczona także przez osobę trzecią, która nie pozostaje w relacji i współpracy z kredytodawcą (Przyborski, Rogoń, 2019). Należy zaznaczyć, że koszt usługi dodatkowej zazwyczaj jest znany kredytodawcy, dlatego też jest on zobowiązany do poinformowania konsumenta o wysokości kosztu usługi dodatkowej i zawarcia jej w całkowitym koszcie kredytu hipotecznego.

Koszt usługi dodatkowej uwzględniony będzie w całkowitym koszcie kredytu hipotecznego wówczas, gdy będzie ist-

niał wymóg nabycia takiej usługi przez konsumenta. Usługa dodatkowa musi być integralna z usługą kredytu hipotecznego i pozostawać w bezpośrednim, celowym i funkcjonalnym związku z usługą kredytu hipotecznego (Czech, 2018, art. 5).

Ustawodawca jako koszt usługi dodatkowej zaklasyfikował przede wszystkim ponoszony przez konsumenta koszt ubezpieczenia. Konstrukcja art. 9 ust. 2 u.k.h. wskazuje, że: „Kredytodawca może wymagać od konsumenta zawarcia lub posiadania umowy ubezpieczenia dotyczącej umowy o kredyt hipoteczny lub przelewu wierzycielności z tej umowy ubezpieczenia na kredytodawcę, informując jednocześnie konsumenta o możliwości wyboru oferty dowolnego ubezpieczyciela odpowiadającej minimalnemu zakresowi ubezpieczenia akceptowanemu przez kredytodawcę”. Oznacza to, że nabycie usługi kredytu hipotecznego przez konsumenta uwarunkowane jest *ex lege* przez posiadanie przez niego umowy ubezpieczenia.

Co do zasady, kosztem usługi dodatkowej są koszty wyceny nieruchomości dokonanej przez kredytodawcę, także wtedy gdy wycena ta zostanie sporządzona i dostarczona przez klienta we własnym zakresie. Wycena nieruchomości w pierwszym przypadku sporządzana jest przez rzeczoznawcę majątkowego, wskazanego w drodze porozumienia między kredytodawcą i konsumentem (art. 21 ust. 9 u.k.h.). W obu przypadkach wycena musi być warunkiem niezbędnym do otrzymania kredytu. Ważne jest, aby konsument został poinformowany o istnieniu konieczności dokonania wyceny nieruchomości, wysokości ponoszonych przez konsumenta jej kosztów oraz wskazania podmiotu jej dokonującego<sup>8</sup>.

### Rzeczywista roczna stopa oprocentowania kredytu hipotecznego

Pojęcie kosztu kredytu hipotecznego pojawia się także w definicji rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, która zgodnie z art. 4 pkt 17 u.k.h. oznacza całkowity koszt kredytu hipotecznego ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa całkowitej kwoty kredytu hipotecznego w stosunku rocznym. Podstawą wyliczenia rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania jest całkowity koszt kredytu hipotecznego, z wyłączeniem opłat z tytułu niewykonania przez konsumenta zobowiązań wynikających z umowy o kredyt hipoteczny<sup>9</sup>. Rzeczywista roczna stopa oprocentowania wyliczana jest także na podstawie kosztów prowadzenia rachunku, z którego są realizowane spłaty, koszty transakcji płatniczych w zakresie poleceń przelewu z tego rachunku i wpłat na ten rachunek<sup>10</sup>. Oznacza to, że rzeczywista roczna stopa oprocentowania obejmuje wszystkie koszty kredytu, bez względu na ich wysokość i rodzaj.

Inne koszty nieujęte w całkowitym koszcie kredytu hipotecznego, które konsument może ponieść w związku z umową o kredyt hipoteczny, nie będą uwzględniane przy obliczaniu rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, gdyż nie mają one jasno ustalonej wysokości.

Informowanie konsumenta o wysokości rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania jest jednym z obowiązków informacyjnych, jakie zostały nałożone na kredytodawcę, pośrednika kredytu hipotecznego lub agenta mocą ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami i agentami kredytu hipotecznego. Informowanie konsumenta o wysokości tego wskaźnika jeszcze na etapie przedkontraktowym jest efektywnym instrumentem ochrony konsumenta, gdyż pozwala na jego nieangażowanie się w usługę kredytową, która nie jest dostosowana do jego potrzeb. Warto zaznaczyć, że informowanie konsumenta o wskaźniku, jakim jest rzeczywista roczna stopa oprocentowania, jest również przejawem realizacji odpowiedzialnego kredytowania (o idei odpowiedzialnego kredytowania zob. szerzej Rutkowska-Tomaszewska, Paleczna, 2018, s. 38–52; Rutkowska-Tomaszewska, 2018, s. 115–136), a także pozwala na porównanie ofert i warunków kredytów hipotecznych na rynku.

Funkcją rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania jest informowanie konsumenta o koszcie kredytu, a przede wszystkim o tym, czy dana oferta kredytu hipotecznego jest po prostu opłacalna dla konsumenta. Sposoby obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania określa art. 20 u.k.h. oraz załącznik nr 3 do ustawy (szerzej Związek Banków Polskich, 2017, s. 25).

### Koszty a odstąpienie od umowy kredytu hipotecznego przez konsumenta

Konsument ma prawo, bez podania przyczyny, odstąpić od umowy o kredyt hipoteczny w terminie 14 dni od dnia zawarcia tej umowy. Podobnie jak w ustawie o kredycie konsumenckim, korzystający z tego uprawnienia konsument nie ponosi kosztów związanych z odstąpieniem od umowy o kredyt hipoteczny. Wyjątkiem są odsetki za okres od dnia wypłaty kredytu hipotecznego do dnia jego spłaty. Kredytodawca nie może rościć prawa do dodatkowych opłat z tytułu odstąpienia przez konsumenta od umowy kredytu hipotecznego.

Istotny jest fakt udostępnienia, a więc pozostawienia do dyspozycji środków pieniężnych konsumentowi przez kredytodawcę. Konsument dysponuje tymi środkami od dnia zawarcia umowy kredytu hipotecznego do dnia ich faktycznej spłaty. Zgodnie z art. 44 ust. 2 u.k.h. konsument niezwłocznie zwraca kredytodawcy kwotę udostępnionego kredytu hipotecznego wraz z odsetkami, nie później niż w terminie 30 dni od dnia złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy o kredyt hipoteczny. Oznacza to, że we wskazanych terminach konsument dysponuje środkami pieniężnymi kredytodawcy. Faktycznym dniem spłaty kredytu hipotecznego jest dzień przekazania przez konsumenta udostępnionych mu środków pieniężnych przez kredytodawcę.

Odstąpienie przez konsumenta od umowy kredytu hipotecznego skutkuje wygaśnięciem stosunku między konsumentem a kredytodawcą, jednakże mimo tego konsument zobowiązany jest do zwrotu kredytodawcy: odsetek za okres

## Podsumowanie

od dnia wypłaty kredytu hipotecznego do dnia jego spłaty oraz bezzwrotnych kosztów poniesionych przez niego na rzecz organów administracji publicznej. Oznacza to, że kredytodawca ma prawo do naliczania kapitałowych odsetek zgodnie z wartością przyjętą w umowie kredytu hipotecznego od dnia wypłaty kredytu (udostępnienia środków konsumentowi) do dnia spłaty kredytu (por. art. 54 u.k.k.; Czech, 2018, art. 54; wyrok SA w Warszawie z 15.02.2017 r., VI ACa 560/16, Legalis).

Pewnym problemem może okazać się zwrot kosztów wyceny nieruchomości w przypadku odstąpienia konsumenta od umowy kredytu hipotecznego. W art. 44 u.k.h., dotyczącym prawa odstąpienia kredytobiorcy od umowy kredytu hipotecznego, ustawodawca nie uregulował kwestii związanej ze zwrotem konsumentowi tego typu kosztów. Konsument przed zawarciem umowy kredytu hipotecznego informowany jest o konieczności przeprowadzenia takiej wyceny, która stanowi zabezpieczenie hipoteczne w umowie (Rogoń, 2019), od której konsument odstępuje. Należy zatem uznać, że usługa wyceny nieruchomości została wykonana w znanym konsumentowi celu i miała związek z zawarciem umowy kredytu hipotecznego. W sytuacji gdy wycena nieruchomości — operat szacunkowy — została dostarczona konsumentowi, nie przysługuje mu zwrot poniesionych kosztów (Rogoń, 2019); dzieje się tak również wówczas, gdy wycena została sporządzona przez rzeczoznawcę wskazanego przez kredytodawcę. Zwrotowi nie podlega także koszt wyceny nieruchomości, która została dostarczona przez konsumenta we własnym zakresie (Związek Banków Polskich, 2017, s. 8).

Jeżeli w związku z zawarciem umowy kredytu hipotecznego kredytodawca poniósł koszt na rzecz organów administracji publicznej, to konsument zobowiązany jest do zwrotu opłaty poniesionej przez kredytodawcę. Takiemu zwrotowi podlegać będzie opłata sądowa od wniosku o wpis hipoteki do księgi wieczystej (Rogoń, 2019).

Przedstawiona w opracowaniu prawna analiza kosztów konsumenckiego kredytu hipotecznego na gruncie ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami pozwala stwierdzić, że koszty te są zróżnicowane i należy traktować je w ujęciu szerokim, czego potwierdzeniem jest brak definicji pojęcia kosztu kredytu hipotecznego w ustawie.

Koszt usługi kredytowej niewątpliwie wiąże się z odpłatnością za świadczoną przez kredytodawcę usługę. Ważne jest, aby konsument był prawidłowo i rzetelnie poinformowany o wysokości ponoszonych na rzecz kredytodawcy kosztów, a więc: opłatach, odsetkach, prowizjach i marżach, gdyż stanowią one wynagrodzenie dla kredytodawcy z tytułu udostępnienia środków konsumentowi. Ustawa o kredycie hipotecznym nie zawiera przepisów dotyczących maksymalnej wysokości opłat i prowizji ponoszonych na rzecz kredytodawcy przez konsumenta. Konsument przed zawarciem umowy o kredyt hipoteczny powinien zwrócić uwagę na ich wysokość, a także wysokość kosztów usług dodatkowych, w przypadku gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu hipotecznego lub do uzyskania go na oferowanych warunkach.

Wszystkie one stanowią bowiem podstawę do obliczenia rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, która zapewnia porównywalność ofert i warunków kredytów hipotecznych. Znajomość znaczenia i roli tego wskaźnika w usłudze kredytowej pozwala konsumentowi na świadome i odpowiedzialne zawarcie umowy kredytu hipotecznego.

Mając na względzie założenia dyrektywy 2014/17, jak również przepisy ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, niezbędne jest zagwarantowanie konsumentom prawa do informacji o koszcie kredytu hipotecznego. Ważne również jest, aby instytucje ochrony konsumenta na rynku finansowym i organy nadzoru — Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz Komisja Nadzoru Finansowego — podjęły odpowiednie działania kontrolne i egzekwowały wykonywanie obowiązków informacyjnych w szczególności w zakresie odpłatności za usługę kredytową.

<sup>1</sup> Konsument w rozumieniu art. 221 ustawy z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.), czyli osoba fizyczna dokonująca z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.

<sup>2</sup> Kredytodawca w rozumieniu art. 4 pkt 8 u.k.h., czyli: a) bank krajowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 1 ustawy z 29.08.1997 r. — Prawo bankowe (Dz.U. z 2018 r. poz. 2187 ze zm.), b) oddział banku zagranicznego w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 20 ustawy — Prawo bankowe, c) instytucja kredytowa w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 17 ustawy — Prawo bankowe prowadząca działalność transgraniczną w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 21 tej ustawy, d) oddział instytucji kredytowej w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 18 ustawy — Prawo bankowe, e) spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa — które w zakresie swojej działalności gospodarczej udzielają lub dają przyrzeczenie udzielenia konsumentowi kredytu hipotecznego.

<sup>3</sup> Por. definicje kosztów kredytu na gruncie ustawy o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami oraz ustawie o kredycie konsumenckim.

<sup>4</sup> Opłaty są szerokim pojęciem. Ustawodawca nie wskazał, jakie dokładnie opłaty wchodzą w zakres pojęcia całkowitego kosztu kredytu hipotecznego. Należy więc uznać, że będą to opłaty związane z udzieleniem kredytu hipotecznego, np. opłata przygotowawcza.

<sup>5</sup> Odmienne Ł. Przyborowski, który twierdzi: „Nie jest konieczne wskazanie wysokości tych kosztów, lecz ogólnie ich rodzaju” (Przyborowski, 2019).

<sup>6</sup> Natomiast zgodnie z motywem 50 dyrektyw 2014/17: „Z całkowitego kosztu kredytu ponieszonego przez konsumenta powinny zostać wyłączone koszty, które konsument ponosi w związku z zakupem nieruchomości lub gruntu, takie jak związane z tym podatki i opłaty notarialne lub koszty wpisu do księgi wieczystej”.

<sup>7</sup> Przez pojęcie klienta należy rozumieć także konsumenta.

<sup>8</sup> O kwalifikacji kosztów wyceny nieruchomości do kosztów usług dodatkowych zob. szerzej: Rekomendacje dotyczące wybranych problemów interpretacyjnych przepisów Ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami — Związek Banków Polskich, 2017, s. 6–8.

<sup>9</sup> Tego typu koszt nie jest znany kredytodawcy w dniu zawarcia umowy kredytu hipotecznego.

<sup>10</sup> Koszty te nie będą uwzględniane przy obliczaniu rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, wówczas gdy otwarcie rachunku nie jest obowiązkowe, a koszty rachunku zostały w sposób jednoznaczny, zrozumiały i widoczny podane w umowie o kredyt hipoteczny lub w innej umowie zawartej z konsumentem.

## Bibliografia

### Literatura

- Czech, T. (2018). *Kredyt konsumencki. Komentarz*. LEX: Wolters Kluwer.
- Komisja Nadzoru Finansowego. (2018). Projekt nowelizacji Rekomendacji S z 2018 r. Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie. [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/projekt\\_znowelizowanej\\_Rekomendacji\\_S\\_62603.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/projekt_znowelizowanej_Rekomendacji_S_62603.pdf) (10.07.2019).
- Osajda, K. (red.). (2019). *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Pecyna, M., Rogoń, D. (2015). Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawach sprzedaży konsumenckiej i kredytu konsumenckiego. *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, (1), 153–214.
- Przyborowski, Ł. (2019). Komentarz do art. 10. W: K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Przyborowski, Ł., Rogoń, D. (2019). Komentarz do art. 4. W: K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Rogoń, D. (2019). Komentarz do art. 44. W: K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2016). Redukcja kosztów kredytu konsumenckiego a przedterminowa jego spłata w świetle art. 49 ustawy o kredycie konsumenckim. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, (100), 163–177.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2017). Wynagrodzenie kredytodawcy związane z procesem kredytowania a regulacja prawna obniżenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego w przypadku jego przedterminowej spłaty jako przejaw ochrony interesów ekonomicznych konsumenta W: E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ochrona klienta na rynku usług finansowych w świetle aktualnych problemów i regulacji prawnych*, (285–324). Warszawa: C.H. Beck.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2018). Idea odpowiedzialnego pożyczania na rynku niebankowych kredytów konsumenckich w Polsce. W: A. Cwiakała-Małys, M. Karpińska (red.), *Wyzwania współczesnych finansów — wybrane problemy*, (115–136). Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Rutkowska-Tomaszewska, E., Paleczna, M. (2018). Idea odpowiedzialnego kredytowania na rynku niebankowych kredytów konsumenckich w Polsce. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, (6), 2018, 38–52.
- Rzecznik Finansowy. (2016). *Stanowisko Rzecznika Finansowego i Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie interpretacji art. 49 ustawy o kredycie konsumenckim*. [https://rf.gov.pl/pdf/Stanowisko\\_UOKiK\\_RzF\\_1605016.pdf](https://rf.gov.pl/pdf/Stanowisko_UOKiK_RzF_1605016.pdf) (10.07.2019).
- Związek Banków Polskich. (2017). *Rekomendacje dotyczące wybranych problemów interpretacyjnych przepisów Ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami*. Związek Banków Polskich. [https://zbp.pl/getmedia/310e32dc-16ac-468d-ba91-698-8d9af6438/2017\\_06\\_19\\_UoKH\\_Rekomendacje\\_ZBP\\_final.pdf](https://zbp.pl/getmedia/310e32dc-16ac-468d-ba91-698-8d9af6438/2017_06_19_UoKH_Rekomendacje_ZBP_final.pdf) (10.07.2019).

### Akty prawne:

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z 4.02.2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz.Urz. UE L 60, s. 34, ze zm.).
- Ustawa z 29.08.1997 r. — Prawo bankowe (Dz.U. z 2018 r. poz. 2187 ze zm.).
- Ustawa z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.).
- Ustawa z 12.05.2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2019 r. poz. 1083 ze zm.).
- Ustawa z 23.03.2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz.U. z 2017 r. poz. 819 ze zm.).
- Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Sejm VIII kadencji, druk 1210, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=1210> (10.07.2019).

# Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego



www.pug.pl  
tel. 795 155 583  
00-252 Warszawa  
ul. Podwale 17

# Koszty usług leasingowych

## Costs of leasing services

*dr Aleksandra Łakomiak*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

E-mail: [aleksandra.lakomiak@ue.wroc.pl](mailto:aleksandra.lakomiak@ue.wroc.pl); nr ORCID: 0000-0002-6860-0702

### Streszczenie

Leasingobiorcy ponoszą różnego rodzaju opłaty w związku z podpisaniem umowy leasingowej, w tym opłaty wstępne. W orzecznictwie przyjmuje się, że są one opłatami samoistnymi, nieprzypisanymi do poszczególnych rat leasingowych, dlatego nie powinny być rozliczane w czasie, a zaliczane do kosztów podatkowych jednorazowo. W artykule wskazano cechy umowy leasingowej oraz zaprezentowano zależności, jakie istnieją pomiędzy poszczególnymi ratami leasingowymi a wysokością kosztów. Wystąpienie wstępnej opłaty leasingowej wpływa na poziom pozostałych opłat, dlatego nie jest to opłata samoistna, a współzależna od pozostałych. W celach analitycznych wykorzystano pięć umów leasingowych, których przedmiotem były samochody użytkowe.

**Słowa kluczowe:** opłaty leasingowe, definicja usług ciągłych, koszty bezpośrednie i pośrednie umów leasingowych, moment uznania kosztu

### Summary

Lessors pay various types of fees in connection with the signing of a leasing contract, including initial fees. The case law assumes that they are independent payments, not assigned to individual leasing installments, therefore they should not be settled in time and counted as tax costs once. The article identifies the features of the leasing contract and presents the dependencies that exist between individual installments of lease payments and the amount of costs. The occurrence of the initial lease payment affects the level of other fees, therefore it is not an autonomous payment and is interdependent on the remaining installments. For analytical purposes, five lease agreements were used, the subject of which were commercial vehicles.

**Key words:** leasing fees, definition of continuous services, direct and indirect costs of lease agreements, moment of cost recognition

**JEL:** G38, H20, H27, K34

### Wstęp

Finansowanie działalności jednostek odbywa się na kilka sposobów, np. poprzez: zaciąganie pożyczek, kredytów, zawieranie leasingu, emisję obligacji i weksli, zakup innych dłużnych papierów wartościowych. Do zewnętrznych źródeł pozyskania kapitału, wykorzystywanego do działalności bez konieczności jego nabywania, należą: najem, dzierżawa i leasing. Te finansowe transakcje — co do zasady — są transakcjami kontynuowanymi w kolejnych latach obrotowych. Na polskim rynku usług leasingowych działają przedsiębiorstwa, które można podzielić na te powiązane z bankami, pośrednikami (dealerami) i producentami oraz na pozostałe. Ich działalność leasingowa ma charakter zarobkowy, zatem wynagrodzenie płatne przez korzystających finansującym powinno stanowić ekwiwalent wartości przedmiotu leasingu oraz być odpowiednio powiększone o należny im zysk.

W związku z zawarciem umowy leasingowej obie strony ponoszą różne koszty. Zasady regulujące problematykę kosztów

zostały uregulowane w art. 15 ust. 4d ustawy z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2019 r. poz. 865 ze zm.) i wskazują na to, że inne koszty niż koszty bezpośrednio związane z przychodami są potrącane w dacie ich poniesienia. Jeżeli koszty te dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy, a nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, stanowią koszty uzyskania przychodów proporcjonalnie do długości okresu, którego dotyczą.

W orzecznictwie wysuwa się twierdzenia, że wstępna opłata leasingowa ma charakter samoistny, bezzwrotny i że nie jest przypisana do poszczególnych rat leasingowych uiszczanych w trakcie trwania umowy. Zdaniem sądów pomimo tego, że warunkuje ona zawarcie umowy leasingu, to stanowi koszt jednorazowy w dacie poniesienia i nie trzeba jej rozliczać w kosztach podatkowych proporcjonalnie do czasu trwania umowy leasingu.

W obaleniu postawionych tez pomocne będą przedstawione poniżej pytania.



1. Jaki charakter ma opłata wstępna (inicjalna)? Czy czynsz ten ma charakter opłaty samoistnej, niezależnej od pozostałych rat?

2. Jeśli jednak warunkuje zawarcie umowy i wydanie przedmiotu, to czy jej wystąpienie (zapłata) wpływa na wysokość pozostałych opłat?

3. W jakich momentach ujmować opłaty w księgach rachunkowych — jednorazowo czy rozliczać w czasie?

Szukając odpowiedzi na postawione pytania, zastosowano analizę porównawczą przepisów prawa i interpretacji podatkowych. Do obalenia też wykorzystano założenia pięciu umów leasingowych, zawartych w latach od 2014 do 2017 r. Opracowanie ma na celu wykazać powiązania istniejące pomiędzy rodzajem opłat leasingowych a kosztami w zależności od źródła ich ponoszenia.

## Definicja leasingu

Leasing jest uregulowany w pięciu źródłach, a mianowicie w:

- ustawie z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2019 r. 351ze zm.), dalej u.o.r.;
- Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 5, — uchwała Nr 2/08 Komitetu Standardów Rachunkowości z 11.03.2008 r. (Dz.Urz. MF z 2018 r. poz. 77), dalej KSR 5;
- Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 17 — załącznik do rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z 3.11.2008 r. przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L 320, s. 1, ze zm.), dalej MSR 17;
- Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości Finansowej nr 16 — załącznik do rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z 3.11.2008 r. przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L 320, s. 1, ze zm.), dalej MSSF 16;
- ustawie z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.);
- ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2019 r. poz. 865 ze zm.), dalej u.p.d.o.p.;
- ustawie z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2018 r. 1509 ze zm.).

Od 2000 r. leasing jest uregulowany w Kodeksie cywilnym, zgodnie z którym przez umowę leasingu jedna ze stron — finansujący — zobowiązuje się nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a druga strona — korzystający — zobowiązuje się zapłacić właścicielowi rzeczy w umówionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego w chwili zawarcia tej umowy.

Do cech umowy leasingu według Kodeksu cywilnego należą: obowiązkowa spłata wartości przedmiotu leasingu przez korzystającego, co jest elementem różnicującym te umowy od umów najmu i dzierżawy, oraz rzeczowy charakter przedmiotu leasingu, a nie niematerialny. Rozbieżności te powodują

problem przy klasyfikacji umów spełniających wymagania stawiane umowom leasingu, ale dotyczących wartości niematerialnych, jak np. prawo wieczystego użytkowania gruntu, licencje, patenty, które według założeń Kodeksu cywilnego nie są zaliczane do umów leasingu.

W prawie podatkowym ustawodawca, definiując umowy leasingu (art. 17a u.p.d.o.p.), wykorzystał jako punkt wyjścia zapisy Kodeksu cywilnego, jednocześnie poszerzając ich zakres przedmioty. Przedmiotami umowy są podlegające amortyzacji środki trwałe, wartości niematerialne i prawne, a także grunty oraz prawo wieczystego użytkowania gruntów<sup>1</sup>.

Normatywnym źródłem prawa rachunkowego jest ustawa o rachunkowości, jednak w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, jednostki mogą stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości. W przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego, jednostki mogą stosować MSR-y (art. 10 ust. 3 u.o.r.).

Ustawa o rachunkowości nie definiuje pojęcia leasingu w sposób bezpośredni. Wymienia warunki, które mogą wskazywać na istnienie leasingu, jeżeli wystąpi chociaż jeden z nich. Szerzej zagadnienie to omawia KSR 5, pełniący funkcję przepisów o charakterze fakultatywnym i uzupełniającym do ustawy. Jego zadaniem jest pomoc w prawidłowym stosowaniu przepisów ustawy o rachunkowości. Podczas definiowania umowy leasingowej KSR 5 odwołuje się do Kodeksu cywilnego, przyjmując definicję tej umowy jako zawartej na czas oznaczony, na mocy której jedna ze stron, zwana „finansującym”, oddaje do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków drugiej stronie, zwanej „korzystającym”, przedmiot leasingu, którym są składniki aktywów, jak np. nieruchomości, urządzenia, maszyny, środki transportu, wartości niematerialne i prawne.

Zgodnie z obowiązującym do końca 2018 r. MSR 17 umowa leasingowa jest to umowa, na mocy której w zamian za opłatę lub serie opłat leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres. Podobnie MSSF 16, obowiązujący wszystkie podmioty stosujące MSR-y, od początku 2019 r., określa, że umowa jest leasingiem lub zawiera leasing, jeżeli na jej mocy przekazuje się prawo do kontroli użytkowania zidentyfikowanego składnika aktywów na dany okres w zamian za wynagrodzenie.

Wszystkie umowy leasingowe charakteryzują się tym, że zawarte są na czas oznaczony, są odpłatne, a ich przedmiotem są prawa do używania, ewentualnie pobierania pożytków. Różnią się zakresem przedmiotowym, mogą dotyczyć określonych środków trwałych lub wartości niematerialnych. Najszerszy zakres stanowi ujęcie rachunkowe, przedmiotem umów mogą być przedmioty ruchome i zrównane z nimi, tj. inwentarz żywy czy rośliny produkcyjne.

Czy umowy leasingowe spełniają warunki zaliczenia ich do usług ciągłych? Czy są to usługi świadczone i rozliczane w okresach rozliczeniowych czy jednorazowo?

Na przestrzeni ostatnich lat ukształtowała się w orzecznictwie definicja usług ciągłych. Przykładowo w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z 14.04.2012 r., I FSK 935/11, LEX nr 1165098, stwierdzono, że „sprzedaż o charakterze ciągłym (...) polega na świadczeniach ciągłych podatnika, obejmujących pewne stałe zachowania w czasie trwania sto-

sunku obligacyjnego, zaspokajające interes odbiorcy tych świadczeń, poprzez ich trwałość — pod względem czasowym i funkcjonalnym — charakter oraz cechujące się niemożliwością wyodrębnienia powtarzających się czynności podatnika, co jest charakterystyczne dla świadczeń ciągłych (okresowych)”.

Można przyjąć, że usługę ciągłą stanowi każda usługa, która wykonywana jest stale, nieprzerwanie, a jednoznacznie można określić jedynie moment rozpoczęcia jej świadczenia, natomiast moment zakończenia (wykonania) nie zostaje z góry określony. Cechą takich czynności jest możliwość wyodrębnienia okresów, po zakończeniu których nastąpi rozliczenie za częściowe wykonanie usługi w okresach rozliczeniowych (periodycznie), ale faktycznie trwa nadal do momentu rozwiązania umowy. Usługi te charakteryzują się trwałym i powtarzalnym charakterem, ponieważ są zawierane na czas nieokreślony. Skoro umowy o charakterze ciągłym są zawierane na czas nieokreślony, to leasing nie spełnia tego warunku. Wynagrodzenie, które zobowiązany jest zapłacić korzystający, stanowi zatem świadczenie jednorazowe, a nie okresowe, tak jak w przypadku umów najmu i dzierżawy, pomimo spłacania w częściach. Rozpatrywanie charakteru umowy leasingowej, w kontekście usług ciągłych, jest niecelowe.

## Koszty leasingobiorcy i leasingodawcy

Zawarcie umowy leasingowej powoduje powstanie kosztów tak po stronie korzystającego, jak i finansującego (odpowiednio: leasingobiorcy i leasingodawcy). Niejednokrotnie następuje wycofanie się stron z rozpoczętych negocjacji, zanim jeszcze nastąpi ostateczne podpisanie umowy, a mimo to pierwsze wydatki zostają poniesione.

Do końca 2018 r. obie strony umowy (a od początku 2019 r. leasingodawcy) powinny dokonywać klasyfikacji leasingu na leasing operacyjny lub leasing finansowy. Ocena rodzaju zawartej umowy powinna odbyć się zgodnie z: MSR 17 na dzień rozpoczęcia umowy leasingu, według KSR 5 na moment roz-

poczęcia leasingu a według MSSF 16 w dacie początkowej. Raz przyjęta kwalifikacja umowy w czasie jej trwania nie zmienia się<sup>2</sup>. Za dzień rozpoczęcia umowy leasingu uznaje się wcześniejszą z dat: zawarcia umowy leasingowej lub zobowiązania się stron umowy do przestrzegania zasadniczych postanowień umowy leasingowej. Równocześnie powinno nastąpić określenie kwot, które zostaną wykazane w księgach w momencie rozpoczęcia okresu leasingu, czyli pod datą, od której korzystającemu przysługuje prawo do korzystania z przedmiotu leasingu<sup>3</sup>. Jest to zarazem data początkowego ujęcia w księgach rachunkowych stron umowy leasingu skutków jej zawarcia, tj. ujęcia: aktywów, zobowiązań, przychodów lub kosztów z tytułu leasingu.

W związku z zawieraniem umowy leasingowej leasingobiorca ponosi różnego rodzaju opłaty. Ich rodzaj zależy od momentu wystąpienia. Wyróżnia się opłaty ponoszone: przed rozpoczęciem użytkowania składnika, w trakcie jego użytkowania i po zakończeniu trwania umowy. Podział opłat<sup>4</sup>, do ponoszenia których jest lub może być zobligowany leasingobiorca, prezentuje tabela 1.

Definicja opłat leasingowych, zawarta w pkt 3.17. KSR 5, jako opłat wnoszonych przez okres leasingu, rozumiany jako czas, w ciągu którego korzystający ma prawo użytkować składnik (pkt 3.9. KSR 5), ogranicza możliwość zaliczania opłat ponoszonych w pierwszym okresie — w czasie zawierania umowy — do opłat leasingowych.

Jedną z opłat, do poniesienia której może być zobligowany leasingobiorca, jest opłata za zawarcie umowy. W przypadku leasingu operacyjnego jest ona zaliczana w koszty działalności operacyjnej właściwej lub w pozostałe koszty operacyjne, a przy istotnej wartości rozliczana w czasie trwania umowy (RMK) między okresy sprawozdawcze. W leasingu finansowym opłata za zawarcie jest elementem zwiększającym wartość początkową przedmiotu umowy i jako koszty bezpośrednie pozyskania składnika wywiera wpływ na wysokość amortyzacji.

Drugą opłatą, która może wystąpić przy umowach leasingu, jest opłata wstępna, zwana czynszem inicjalnym. Brak precyzji w definiowaniu tej opłaty (pkt 3.19. KSR 5) sugeruje

Tabela 1

### Charakterystyka opłat leasingowych

Opłaty	Opis opłaty
Za zawarcie umowy (manipulacyjna)	Uiszczana jest przed rozpoczęciem okresu leasingu, ma charakter prowizji przysługującej finansującemu za zawarcie umowy. Z zasady uiszczana jest w momencie rozpoczęcia leasingu, czyli wcześniej, przed przyjęciem do użytkowania składnika, tj. z góry.
Wstępna (inicjalna)	Uiszczana jest w momencie rozpoczęcia leasingu, służy pokryciu określonej części wartości przedmiotu leasingu. Jeśli opłata za zawarcie i opłata wstępna są pobierane łącznie, a z faktury nie wynika ich podział, to przyjmuje się, że jest to opłata wstępna.
Podstawowa	Wnoszona w okresie leasingu za prawo do używania lub użytkowania i pobierania pożytków z przedmiotu umowy.
Końcowa	Opłata wnoszona jest w momencie zakończenia leasingu, stanowiąca cenę, za jaką korzystający nabywa przedmiot umowy leasingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie KSR 5.

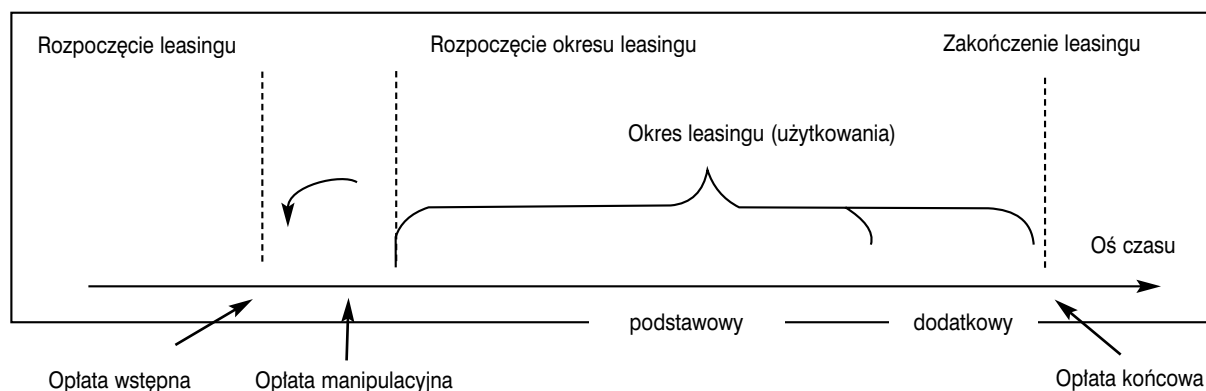
to, że od jej wniesienia zależy rozpoczęcie negocjacji między stronami. Opłata ta finansuje część wartości przedmiotu leasingu u leasingodawcy. W księgach rachunkowych leasingobiorcy ewidencja tego rodzaju opłaty w leasingu operacyjnym odbywa się w ten sam sposób, jak opłaty za zawarcie umowy. W leasingu finansowym stanowi spłatę części kapitałowej zobowiązania.

W okresie leasingu za prawo do używania lub używania i pobierania pożytków z przedmiotu umowy leasingobiorca ponosi opłaty podstawowe.

Jeżeli leasingobiorca ma prawo zakupu składnika aktywów za cenę, która — według przewidywań — będzie niższa od wartości godziwej ustalonej na dzień, gdy prawo to będzie mogło zostać zrealizowane i w chwili rozpoczęcia leasingu istnieje wystarczająca pewność, że leasingobiorca z tego prawa skorzysta, wówczas opłaty leasingowe obejmują te płatne w okresie leasingu do dnia, gdy prawo zakupu — według przewidywań — zostanie zrealizowane oraz opłatę, której uiszczenie jest wymagane dla realizacji tego prawa, zwaną opłatą końcową (KSR 5).

Leasingobiorca może być również zobligowany, samodzielnie lub przez podmiot powiązany czy też niezależną stronę trzecią, do zapewnienia odpowiedniej wartości końcowej przedmiotu leasingu, tzw. gwarantowanej wartości końcowej. Kwota gwarantowana jest maksymalną kwotą, jaka mogłaby podlegać zapłacie. Jeżeli po okresie leasingu przedmiot jest zwracany leasingodawcy, a jego wartość jest inna niż ta, którą powinien posiadać, wtedy leasingobiorca jest zobowiązany do zwrotu leasingodawcy tej części wartości końcowej, której brakuje — zatem zobligowany do wyrównania kwoty. Momenty występowania opłat ponoszonych w związku z umową leasingową przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1  
Elementy umowy leasingowej



Wymienione na rysunku nr 1 elementy umowy leasingowej mogą wystąpić u drugiej strony umowy leasingowej — u finansującego, stanowiąc źródło przychodów.

Leasingodawca, prowadząc działalność, ponosi różnego rodzaju koszty, m.in.:

- a) najmu biur, opłat za media.
- b) utrzymania samochodów służbowych, telefonów, komputerów, zużycia artykułów biurowych, sprzętów kopiujących i podobnych urządzeń;

c) zużycia paliwa na dojazd do klienta (w tym obowiązkowej „wizji lokalnej” miejsca działalności klienta);

d) reklamy (gadżetów reklamowych);

e) kurierów przewożących dokumenty;

f) pracy osób dokonujących analizy finansowej (zdolności leasingowej); rejestracji pojazdów i innych wymaganych prawem działań (administracyjne, wynagrodzenie zewnętrznej firmy);

g) pracy osób weryfikujących każdą umowę pod względem formalnym;

h) wyceny rzeczoznawcy w przypadku używanych przedmiotów umowy;

i) pośredników, jeśli za ich pomocą doszło do zawarcia kontraktu;

j) bieżącej obsługi umowy (np. wystawiania zaświadczeń, przygotowywania aneksów).

Koszty leasingodawcy można pogrupować w kategorii ze względu na ich związek z konkretną umową (przyczynę ich powstania) na bezpośrednie i pośrednie umowy.

Koszty wymienione w punktach od a) do f) mają na tyle ogólny charakter, że ich ponoszenie nie zależy od zawarcia konkretnej umowy. Mają też charakter masowy, występują często, a ich ponoszenie można powiązać — lub nie — z zawarciem konkretnych umów leasingowych. Można je zatem nazwać pośrednimi, wspólnymi. Ponoszone są bez względu na to, czy strony podpisały się pod warunkami konkretnej umowy, czy nie.

Prowadzenie bardzo szczegółowej ewidencji zdarzeń umożliwiłoby wyodrębnienie kosztów, np. wykonanych rozmów czy zużytego paliwa na dojazdy do klienta i przypisanie

ich do konkretnej umowy. Jednakże korzyści otrzymane w wyniku prowadzenia takich działań mogą nie rekompensować kosztów ich pozyskania. Ostatni z podanych przykładów powstaje jako skutek zawartych umów.

Wymienione w punktach od g) do j) koszty mają charakter kosztów bezpośrednich, ponieważ można je wskazać jako te, od poniesienia których zależy zawarcie umowy leasingowej. Koszty analizy zdolności kredytowej można traktować jako przyczyniające się do zawarcia umowy pod warunkiem, że

strona zainteresowana posiada zdolność kredytową. Niestety negatywny wynik oceny zdolności spowoduje rezygnację ze współpracy. W takiej sytuacji poniesiony wydatek nie może zostać przypisany do efektu.

W literaturze z zakresu rachunkowości koszty bezpośrednio oznaczone są przydawką „początkowe”. KSR 5 w pkt 3.23. określa początkowe koszty bezpośrednio jako te, które nie zostałyby poniesione, gdyby umowa leasingu nie została zawarta, przy czym koszty te można bezpośrednio przypisać do umowy i działań zmierzających do jej zawarcia. Pierwsza część podanej definicji sugeruje następującą kolejność zdarzeń: najpierw ma miejsce zawarcie umowy, a dopiero następnie powstają koszty z tym faktem związane.

W przypadku finansującego początkowe koszty bezpośrednio stanowią np. prowizje pośredników, opłaty za czynności prawne i inne związane z negocjacją umowy.

Według standardu początkowe koszty bezpośrednio nie mogą zawierać kosztów ogólnych zarządu, kosztów sprzedaży lub marketingu ani kosztów finansowania zakupu przedmiotu leasingu.

Zgodnie z MSR 17 pkt 4 początkowe koszty bezpośrednio są to krańcowe koszty, które można przypisać bezpośrednio procesowi negocjowania leasingu i działaniom zmierzającym do zawarcia umowy leasingowej. Również MSSF 16 podaje, iż początkowe koszty bezpośrednio są to koszty krańcowe uzyskania leasingu, podobnie jak w KSR 5, których by nie poniesiono, jeżeli nie uzyskano by leasingu.

Początkowe koszty bezpośrednio, poniesione przez leasingodawców w związku z negocjacjami i działaniami służącymi do zawarcia umowy, są aktywowane i rozliczane równolegle do osiągniętych przychodów, w szczególności w leasingu operacyjnym zwiększają wartość bilansową przedmiotu leasingu. W przypadku leasingu finansowego koszty bezpośrednio są „uwzględnione” we wstępnej wycenie należności z tytułu leasingu finansowego — inwestycji zwanej inwestycją leasingową netto<sup>5</sup>.

Inwestycja leasingowa netto jest inwestycją leasingową brutto zdyskontowaną o stopę procentową leasingu. Inwestycja leasingowa brutto jest sumą należnych leasingodawcy opłat leasingowych oraz ewentualnej niegwarantowanej wartości końcowej (wartość niezdykontowana). Niegwarantowana wartość końcowa jest to ta część wartości końcowej przedmiotu leasingu, której uzyskanie przez leasingodawcę nie jest zapewnione lub jest gwarantowane przez podmiot z nim powiązany.

Różnica pomiędzy inwestycją leasingową brutto a inwestycją leasingową netto stanowi niezrealizowane przychody finansowe u finansującego — oczekiwane przychody z tytułu realizacji umowy.

Stopa procentowa leasingu jest to stopa dyskontowa, którą posługują się strony umowy przy obliczeniu wartości bieżącej opłat leasingowych i która na dzień rozpoczęcia leasingu powoduje, że łączna wartość bieżąca opłat leasingowych i niegwarantowanej wartości końcowej równa się sumie wartości godziwej przedmiotu leasingu oraz wszelkich początkowych kosztów bezpośrednich, poniesionych przez leasingodawcę, co prezentuje wzór na wyznaczenie stopy procentowej.

Sposób wyliczenia stopy procentowej leasingu prezentuje wzór 1.

$$\frac{\text{Opłaty leasingowe} + \text{NGWK}}{(1 + r)^n} = \text{Wartość godziwa składnika} + \text{KB leasingodawcy} \quad 1$$

przy czym:

<i>Opłaty leasingowe</i>	— opłaty podstawowe, opłata końcowa, wartość końcowa gwarantowana przez biorcę
<i>NGWK</i>	— niegwarantowana wartość końcowa
<i>r</i>	— stopa procentowa leasingu
<i>n</i>	— liczba okresów
<i>KB</i>	— koszty bezpośrednie

Źródło: opracowanie własne.

W dniu rozpoczęcia okresu leasingu składnik aktywów i zobowiązanie do zapłaty przyszłych opłat leasingowych są ujmowane w bilansie leasingobiorcy w tych samych kwotach. Dodatkowo wartość początkową składnika aktywów zwiększają wszelkie początkowe koszty bezpośrednie powstałe na skutek negocjacji i innych czynności służących doprowadzeniu do zawarcia umowy leasingowej (koszty zawarcia umowy — opłaty manipulacyjne i inne: koszty montażu, budowy fundamentów, przystosowania).

Wydzielenie opłaty wstępnej zmniejsza wysokość przewidzianych do zapłaty opłat podstawowych, a tym samym powoduje zmniejszenie kwoty wymagającej dykontowania. Opłaty leasingowe w leasingu finansowym dzieli się na część kapitałową i odsetkową. Część odsetkowa stanowi u korzystającego koszty finansowe. Część kapitałowa natomiast pomniejsza niespłacone saldo zobowiązania. Koszty finansowe należy rozliczać na poszczególne okresy objęte umową tak, aby uzyskać stałą okresową stopę procentową w stosunku do niespłaconego salda zobowiązania, tj. przy zastosowaniu stopy procentowej leasingu do pozostałej kwoty kapitału w celu wyliczenia kosztów finansowych za dany rok.

Zatem w okresie trwania umowy koszty finansowe będą stopniowo maleć wraz ze zmniejszaniem się niespłaconego salda zobowiązania z tytułu leasingu.

## Analiza umów leasingowych

Do analizy rodzajów i momentów zaliczania opłat do kosztów ponoszonych za użytkowanie różnych samochodów osobowych wykorzystano pięć umów zawartych w latach od 2014 do 2017 pomiędzy różnymi leasingodawcami i przedsiębiorcami. Trzy z nich określone były jako umowy leasingu operacyjnego, doprecyzowanie pierwszej miało miejsce dopiero w specyfikacji przedmiotu leasingu, a ostatnia nie posiadała żadnego wskazania. Wszystkie umowy sporządzone zostały przed dokonaniem dostawy, a termin ich realizacji wyniósł od kilku dni do kilku miesięcy. W tabeli 2 przedstawiono analizowane umowy leasingowe. Umieszczono w niej informacje o wartościach przedmiotów leasingu.

Tabela 2  
Umowy leasingowe na samochód osobowy

Numer umowy	1	2	3	4	5
Tytuł umowy	Leasing	Leasing operacyjny	Leasing operacyjny	Leasing operacyjny	Leasing
Data zawarcia umowy	30.01	27.02	26.01	19.04	04.04
Data dostawy/wykonania usługi	02.02	27.05	05.03	29.04	11.04
Określenie amortyzującego	brak	brak	dawca	brak	dawca
Czas trwania umowy	35 m-cy	36 m-cy	36 m-cy	34 m-ce	24 m-ce
Wartość przedmiotu (w zł)	45.983,61	33.333,34	126.552,03	40.487,80	264.227,64
Opłata manipulacyjna	brak	brak	0,1%	1%	brak
Opłata wstępna	brak	5%	brak	brak	20%
Czynsz inicjalny	brak	brak	brak	9%	brak
Czynsz „O”	10%	brak	30%	brak	brak
Opłata końcowa	10%	0,1%	0,1%	20%	30%

Źródło: opracowanie własne na podstawie umów leasingowych.

Wysokość przedstawionych w tabeli 2 opłat stanowi odpowiedni procent wartości przedmiotu umowy leasingowej. W osobnych wierszach tabeli 2 zaprezentowano czynsze i opłaty. W pierwszej umowie nie przewidziano opłaty wstępnej, natomiast wprowadzono zerowy czynsz, będący ratą leasingową płatną w dniu zawarcia umowy. Czynsz zerowy wprowadzono do trzeciej umowy. Druga i czwarta umowa zawierały wymóg zapłaty opłaty wstępnej, bez opłat inicjalnych i zerowych. Czynsz inicjalny przewidziano tylko w czwartej umowie jako ten, który ma pokryć koszty poniesione przez dawcę, w związku z doprowadzeniem do zawarcia umowy. Umieszczony w KSR 5 opis opłaty odpowiada opłacie manipulacyjnej. Wysokość tej opłaty wskazuje jednak, że jej znaczenie jest właśnie takie, jakie przypisuje się opłacie wstępnej.

Analiza treści ekonomicznej oraz momentu zapłaty trzech kategorii opłat (praktycznie w dniu zawarcia umowy) pozwala stwierdzić, że opłaty wstępna, inicjalna i czynsz zerowy (opłata za pierwszy miesiąc korzystania) odpowiadają tej samej kategorii opłat. Opłata wstępna została wyrażona jako świadczenie pieniężne wliczane do wynagrodzenia (umowa nr 1), stanowi wynagrodzenie finansującego za czynności związane z zawarciem umowy lub stanowi część opłaty leasingowej (umowa nr 4)<sup>6</sup>. Można wskazać na wyraźny związek pomiędzy wartością przedmiotu umowy a wysokością ustalanych opłat, tj. im wyższą posiada wartość, tym większy przyjmowano procent „pierwszej opłaty”.

Dwie umowy przewidywały opłaty manipulacyjne, płatne w różnych momentach: albo w dniu zawarcia umowy, albo w momencie podpisania protokołu zdawczo-odbiorczego.

Tabela 3  
Kalkulacja rat płatności leasingowych

Okres	Kapitał do spłaty (w zł)	Raty płatności (w zł)	Raty kapitałowe (w zł)	Odsetki (w zł)	Saldo końcowe (w zł)	Przepływy środków pieniężnych (w zł)
0	264.227,6					
	4	52.845,53	52.845,53	0,00	211.382,11	-211.382,11
1	211.382,1					
	1	6.028,40	5.300,81	727,5886	206.080,30	6.028,40
2	206.080,3					
	0	6.028,40	5.319,06	709,3428	200.761,24	6.028,40
3	200.761,2					
	4	6.028,40	5.337,37	691,0342	195.423,88	6.028,40
...	...	...	...	...	...	...
22	96.147,62	6.028,40	5.697,45	330,9468	90.450,17	6.028,40
23	90.450,17	6.028,40	5.717,06	311,3358	84.733,11	6.028,40
24	84.733,11	6.028,40	5.736,74	291,6573	78.996,36	6.028,40
25	78.996,36	79.267,19	78.995,28	271,911	0,00	79.267,19
	<b>0,00</b>	<b>276 794,32</b>	<b>264.225,56</b>	<b>12.568,76</b>		
<b>Stopa procentowa r. (w %)</b>						<b>0,344207</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie umowy nr 5.

Treść ostatniej umowy przewidywała w miejsce opłaty manipulacyjnej opłatę administracyjną, bez skutków dla strony.

Wszystkie umowy przewidywały opłaty końcowe, zwane ceną zbytu, wartością resztową lub ceną sprzedaży, jednakże ich wysokość była bardzo różna — wynosiła od 0,1% do 30% wartości przedmiotu umowy.

Zadna z analizowanych umów nie zawierała informacji o stopie procentowej leasingu, co oznacza, że korzystający, identyfikujący umowę jako leasing finansowy — zgodnie z przepisami rachunkowymi — sam ją ustala w celu wyliczenia kwoty kosztów finansowych. Dla umowy nr 5 zaprezentowano w tabeli 3 sposób wyliczenia rat kapitałowych, rat odsetkowych i stopy procentowej r.

Splata wartości przedmiotu umowy oraz dodatkowego wynagrodzenia dla finansującego przy zmianie jednego z parametrów umowy (czasu trwania umowy, wysokości opłaty wstępnej czy końcowej) wpływa na wysokość kosztów, które generuje umowa dla korzystającego.

## Podatkowe koszty leasingu

Zgodnie z ujęciem podatkowym i rachunkową zasadą współmierności kosztów z przychodami kosztem uzyskania przychodów jest ten, który został poniesiony w celu osiągnięcia przychodów. Ustalenie granic pomiędzy poprawnym i niepoprawnym zastosowaniem zasad rachunkowości i polityki rachunkowości bywa niezwykle trudne (Stanisławska, 2018, s. 21).

Przepisy podatkowe odnoszą się do związku kosztów z odpowiednim źródłem przynoszącym przychody. Koszty podatkowe są rozpatrywane z punktu widzenia bezpośredniego i pośredniego związku z przychodami. Przepisy te nie nawiązują do kosztów pośrednich produktów ani do kosztów pośrednich działalności, dzielą je na bezpośrednio i pośrednio związane z przychodami. Nie wskazują jednak kryterium zastosowanego podziału. Zasadniczo wszystkie poniesione wydatki w celu uzyskania przychodów mogą stanowić koszty podatkowe, o ile pozostają one w związku przyczynowo-skutkowym z osiąganymi przychodami.

O to, jak należy interpretować przepisy podatkowe, toczą się liczne spory, szczególnie w odniesieniu do kosztów pośrednich osiągniętych przychodów, pomimo tego że ustawą z 16.11.2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. Nr 217, poz. 1589) wprowadzono zmiany do art. 15 u.p.d.o.p., w tym do ust. 1 i 4 przytoczonego artykułu. Zmiany treści przepisów w odniesieniu do momentu zaliczenia kosztów prezentuje tabela 4.

Ustawodawca w art. 15 dokonał rozróżnienia kosztów podatkowych na koszty bezpośrednio i pośrednio związane z przychodami. Przy czym koszty inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami są potrącalne w dacie ich poniesienia. Pomimo uszczegółowienia zasady ogólnej w art. 15 ust. 4d zd. 2 w orzecznictwie przyjmuje się, że opłata wstępna powinna zostać zaliczona do kosztów jednorazowo (wyrok NSA z z 7.06.2013 r., II FSK 1981/11, LEX nr 1328446; wyrok WSA w Warszawie z 21.09.2010 r., III SA/Wa 733/10, LEX nr 787207; wyrok WSA w Krakowie z 11.03.2010 r.,

I SA/Kr 115/10, LEX nr 590718; wyrok WSA w Poznaniu z 27.01.2010 r., I SA/Po 1003/09, LEX nr 590783). Zdaniem sądów opłata wstępna stanowi pośrednie koszty uzyskania przychodów, a te są potrącalne w dacie ich poniesienia, ponieważ nie dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy. Jest ponoszona w związku z zawarciem umów leasingu, ale nie można jej przypisać ani do całego okresu, na który umowa leasingu została zawarta, ani do poszczególnych rat leasingowych. W konsekwencji nie można też przyjąć, że dotyczy ona okresu, na jaki umowa leasingu została zawarta (wyrok NSA z 9.03.2012 r., II FSK 1591/10, LEX nr 1165449; wyrok NSA z 18.11.2011 r., II FSK 864/10, LEX nr 1130446; wyrok WSA w Warszawie z 8.08.2008 r., III SA/Wa 221/08, LEX nr 422147).

W wyjaśnieniach sądy przyjmują, że opłata wstępna ma charakter samoistny. Jej poniesienie jest warunkiem koniecznym do realizacji umowy leasingu, co ma oznaczać, że nie dotyczy ona okresu, na jaki umowa została zawarta. Odnosi się ona nie tyle do samego trwania usługi leasingu, ile do prawa do skorzystania z niego. Jest wnoszona zanim jeszcze leasing zostanie uruchomiony. Z zasady to właśnie od niej zależy to, czy do leasingu w ogóle dojdzie (wyrok NSA z 15.09.2011 r., II FSK 451/10, LEX nr 1068712; wyrok WSA w Warszawie z 3.10.2008 r., III SA/Wa 1080/08, LEX nr 514996; wyrok WSA w Warszawie z 17.06.2008 r., III SA/Wa 24/08, LEX nr 531457).

Wyjątek określony w art. 15 ust. 4d zd. 2 u.p.d.o.p. nie ma zastosowania, jeśli koszt może być przypisany do konkretnego okresu, krótszego niż rok podatkowy. Rata przygotowawcza dotyczy okresu od dnia podpisania umowy do dnia wydania przedmiotu leasingu do używania, stanowiąc wynagrodzenie finansującego za czynności przygotowawcze do wydania przedmiotu leasingu. W rezultacie możliwe jest przyporządkowanie spornego kosztu do danego roku podatkowego. O rozliczeniu danego kosztu podatkowego w czasie decyduje treść art. 15 ust. 4d wskazanej ustawy, a nie zasady rachunkowości (wyrok NSA z 19.03.2010 r., II FSK 1731/08, LEX nr 598886).

Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu zwraca uwagę, że rozważając kwestię możliwości jednorazowego zaliczenia w koszty uzyskania przychodu czynszu inicjalnego oraz czynszu zerowego umowy leasingu operacyjnego zawartej na okres dłuższy niż rok, należy w każdym przypadku mieć na uwadze to, czy czynsz taki dotyczy całego okresu, na jaki została zawarta umowa. Charakter opłaty wstępnej może wynikać bowiem z jej funkcji w trakcie negocjowania i zawierania umowy leasingu. W sytuacji gdy czynsz inicjalny czy czynsz zerowy mają charakter płatności samoistnej, bezzwrotnej, niezależnej od pozostałych rat leasingowych uiszczanych w trakcie trwania umowy, jej poniesienie jest zaś warunkiem koniecznym do realizacji umowy leasingu — to winna zostać zaliczona do kosztów jednorazowo, w dacie poniesienia kosztu bez konieczności rozliczania jej w czasie. Świadczenie takie jest kosztem jednorazowym, związanym z zawarciem umowy leasingu oraz wydaniem jej przedmiotu, również w sensie czasowym i nie można uznać, że dotyczy ono całego okresu, na jaki została zawarta umowa. Natomiast w sytuacji, gdy z charakteru czynszu inicjalnego czy czynszu zerowego bądź treści

Tabela 4  
Kalkulacja rat płatności leasingowych

Przepis prawa	Do końca roku 2006	Od początku roku 2007 do roku 2018
Art. 15 ust. 1	Kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16.1. (...)	Kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16 ust. 1. (...)
Art. 15 ust. 4	Koszty uzyskania przychodów są potrącane tylko w roku podatkowym, którego dotyczą, tj. są potrącane także koszty uzyskania poniesione w latach poprzedzających rok podatkowy, lecz dotyczące przychodów roku podatkowego oraz określone co do rodzaju i kwoty kosztów uzyskania, które zostały zarachowane, chociaż ich jeszcze nie poniesiono, jeżeli odnoszą się do przychodów danego roku podatkowego, chyba że ich zarachowanie nie było możliwe, w tym przypadku są one potrącane w roku, w którym zostały poniesione.	Koszty uzyskania przychodów bezpośrednio związane z przychodami, poniesione w latach poprzedzających rok podatkowy oraz w roku podatkowym, są potrącalne w tym roku podatkowym, w którym osiągnięte zostały odpowiadające im przychody, z zastrzeżeniem ust. 4b i 4c.
Art. 15 ust.4b	brak	Koszty uzyskania przychodów bezpośrednio związane z przychodami, odnoszące się do przychodów danego roku podatkowego, a poniesione po zakończeniu tego roku podatkowego (...) są potrącalne w roku podatkowym, w którym osiągnięte zostały odpowiadające im przychody.
Art. 15 ust. 4d	brak	Koszty uzyskania przychodów, inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, są potrącalne w dacie ich poniesienia. Jeżeli koszty te dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy, a nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, w takim przypadku stanowią koszty uzyskania przychodów proporcjonalnie do długości okresu, którego dotyczą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustaw podatkowych od osób prawnych.

umowy wynika, że dotyczą one całej umowy leasingu i pobierane są na poczet usługi wykonywanej przez cały okres jej trwania (np. zawierają prowizję, wynagrodzenie dla finansującego czy kaucję), wówczas nie mogą one być uznane za koszt jednorazowy w momencie ich poniesienia. Takie świadczenia winny być rozliczane proporcjonalnie do czasu trwania umowy leasingu (wyrok WSA w Poznaniu z 9.06.2011 r., I SA/Po 55/11, LEX nr 1100142).

Również WSA w Łodzi wskazywał, że „skoro umowy leasingu zostały zawarte na okres dłuższy niż jeden rok podatkowy, a opłaty wstępne, jako części składowe wynagrodzenia finansującego za użyczenie przedmiotu leasingu do używania, dotyczą całego okresu obowiązywania tych umów i nie sposób określić jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, to oczywistym jest, iż w tych okolicznościach faktycznych opłaty te powinny być zaliczone do kosztów uzyskania przychodów danego roku podatkowego proporcjonalnie do okresu trwania

umowy” (wyrok WSA w Łodzi z 24.09.2009 r., I SA/Łd 286/09, LEX nr 623111).

Również WSA w Białymstoku zwraca uwagę, że rozliczenie kosztów opłaty wstępnej (inicjalnej, początkowej) zależnie będzie od postanowień konkretnej umowy leasingu.

Jeżeli w umowie leasingu nie określono, iż opłata inicjalna jest opłatą na poczet usługi wykonywanej przez okres jej trwania, to należy ją uznać za koszt jednorazowy w momencie poniesienia. Trudno zgodzić się ze zdaniem sądu, że nie ma wówczas podstaw, by traktować ją jako koszt, który dotyczy okresu przekraczającego rok podatkowy (wyrok WSA w Białymstoku z 21.04.2009 r., I SA/Bk 112/09, LEX nr 535378), skoro dotyczy usługi.

Jeżeli w umowie leasingu nie określono, iż opłata inicjalna jest opłatą na poczet usługi wykonywanej przez okres jej trwania, to należy ją uznać za koszt jednorazowy, w momencie poniesienia. Nie ma wówczas podstaw, by traktować ją ja-



ko koszt, który dotyczy okresu przekraczającego rok podatkowy. Gdyby bowiem tak przyjąć, to nie byłoby różnicy między przedmiotową opłatą, a jednorazową płatnością z tytułu świadczenia usługi leasingu za cały okres trwania leasingu uiszczoną z góry.

W przytoczonych wyrokach sądów nie odnoszono się do związku kosztów z przychodami. Nie odnoszono się do tego, czy ponoszona opłata wstępna stanowi koszt bezpośredni czy pośredni uzyskania przychodów. A czy opłata wstępna może stanowić koszt bezpośredni uzyskania przychodów? Jeśli opłata wstępna jest ponoszona w leasingu operacyjnym w związku z używaniem składników majątkowych (środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych), wykorzystywanych przy produkcji, to może zostać zaliczona do kosztów bezpośrednich wytwarzanych produktów wtedy, kiedy będzie stanowił element kosztów wytworzenia — z wyłączeniem pośrednich kosztów stałych w części nieuzasadnionej.

Natomiast rozliczenie opłaty wstępnej proporcjonalnie do czasu trwania umowy powinno nastąpić wtedy, kiedy nie stanowi ona kosztów wytworzenia produktów, ale w sposób pośredni przyczynia się do powstawania przychodów. Będzie ona zaliczana wtedy do kosztów ogólnogospodarczych lub ogólnoadministracyjnych, kosztów, które ponoszone są bez względu na fakt dokonywania sprzedaży, czyli osiągnięcia przychodów. Są to koszty określane mianem ogólnego zarządu, sprzedaży czy handlowych. Z kolei w leasingu finansowym opłata wstępna wnoszona przez korzystającego stanowi zmniejszenie zobowiązania z tytułu leasingu. Opłata manipulacyjna oraz koszty ponoszone do czasu przyjęcia składnika do użytkowania stanowią koszty rozliczane w czasie poprzez odpisy amortyzacyjne, a te zwiększają koszty wytworzenia produktów będące kosztami bezpośrednimi uzyskania przychodów.

## Podsumowanie

W orzecznictwie sądowym wysuwane są tezy, że wstępna opłata leasingowa ma charakter samoistny, bezzwrotny i że nie jest przypisana do poszczególnych rat leasingowych uiszczanych w trakcie trwania umowy, stanowi koszt pośredni — jednorazowy w dacie poniesienia i nie trzeba jej rozliczać

w kosztach podatkowych proporcjonalnie do czasu trwania umowy leasingu, ale jednocześnie warunkuje zawarcie umowy leasingu.

Przeprowadzone w artykule rozważania przyczyniły się do obalenia postawionych tez. Pomocne w tym względzie były pytania o charakter opłaty i moment zaliczenia w koszty. Opłata wstępna (inicjalna) nie ma charakteru opłaty samoistnej i niezależnej od pozostałych rat, ponieważ od jej wysokości zależy wysokość pozostałych opłat. Jeżeli wstępna opłata leasingowa warunkuje zawarcie umów, z czym wszystkie zainteresowane strony się zgadzają, to jednak należy ją wiązać właśnie z całą umową rozumianą w wymiarze czasowym.

Kwestia związana z momentem potrącalności kosztów uzyskania przychodów została uregulowana w przepisach art. 15 ust. 4 oraz art. 15 ust. 4b-4e u.p.d.o.p. w brzmieniu wprowadzonym nowelą z 16.11.2006 r. Opłata ta może być ujmowana w księgach rachunkowych jako wydatek jednorazowy ze względu na nieistotną wartość. Wtedy też nie istniałby obowiązek rozliczania jej proporcjonalnie do okresu trwania umowy. W sytuacji, kiedy wstępna opłata leasingowa stanowi istotną wartość, to należy zaliczać ją do kosztów uzyskania przychodów sukcesywnie do upływu czasu trwania umowy.

Moment pokrycia opłat wydatkami nie zmienia ich sensu ekonomicznego. Jeśli opłata ma charakter prowizji pobieranej za zawarcie umowy, to również stanowi część wynagrodzenia należnego finansującemu. Służy pokryciu bieżących kosztów działalności podmiotu finansującego. Nie jest odebrana od umowy.

Bez względu na nazewnictwo, w przypadku gdy pierwsza rata (czynsz inicjalny, opłata wstępna) warunkuje zawarcie umowy leasingu, ma charakter opłaty, bez której nie dojdzie do podpisania umowy oraz wpływa na wysokość opłat leasingowych, powinna być rozliczana proporcjonalnie do czasu trwania umowy.

Opłata wstępna może stanowić koszt bezpośredni uzyskania przychodów jako element kosztów wytworzenia.

Definicja opłat leasingowych, zawarta w KSR 5, jest za wąska, ponieważ zawęża moment ich ponoszenia tylko do okresu użytkowania składnika. Uzależnienie zaliczenia opłat do kosztów całej umowy tylko od okresu użytkowania składnika powoduje brak powiązania opłaty wstępnej z przedmiotem umowy.

<sup>1</sup> Prawo wieczystego użytkowanie gruntu zostało uznane za przedmiot umowy leasingu od 2013 r., a jego leasing ma takie same skutki jak leasing gruntu (art. 17i u. p. d. o. p.).

<sup>2</sup> Ustawa o rachunkowości ani ustawy o podatkach dochodowych nie wprowadzały jak dotąd pojęć leasingu operacyjnego i finansowego. Zgodnie z ich przepisami należy jednak dokonywać rozróżnienia umów.

<sup>3</sup> Według MSSF 16 data rozpoczęcia okresu leasingu (data rozpoczęcia) to data, w której leasingodawca udostępniła składnik aktywów do użytkowania leasingobiorcy.

<sup>4</sup> Zgodnie z MSSF 16 leasingobiorca ponosi opłaty leasingowe na rzecz leasingodawcy z tytułu prawa do użytkowania bazowego składnika aktywów w okresie leasingu obejmujące:

- stałe opłaty leasingowe pomniejszone o zachęty leasingowe;
- zmienne opłaty leasingowe, które zależą od indeksu lub stawki;
- cenę wykonania opcji kupna, jeżeli można z wystarczającą pewnością założyć, że leasingobiorca skorzysta z tej opcji; oraz
- kary pieniężne za wypowiedzenie leasingu, jeżeli w warunkach leasingu przewidziano, że leasingobiorca może skorzystać z opcji wypowiedzenia leasingu.

W przypadku leasingobiorcy opłaty leasingowe obejmują również kwoty, których zapłacenia przez leasingobiorcę oczekuje się w ramach gwarantowanych wartości końcowych.

<sup>5</sup> Leasingodawcy ujmują aktywa oddane w leasing finansowy w bilansie i prezentują je jako należności w kwocie równej inwestycji leasingowej netto.

<sup>6</sup> Oplata manipulacyjna, inaczej zwana w KSR 5 opłatą za zawarcie umowy.

## Bibliografia

Stanisławska, M. (2018). Crime or creative accounting while doing business. *International Journal of Business and Management Studies*. (7), 17-22.

### Akty prawne

Ustawa z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.).

Ustawa z 26.07.1991 r. o podatku dochodowych od osób fizycznych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1509 ze zm.).

Ustawa z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2019 r. poz. 865 ze zm.).

Ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2019 r. poz. 351 ze zm.).

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 16 — załącznik do rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z 3.11.2008 r. przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L 320, s. 1, ze zm.).

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17 — załącznik do rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z 3.11.2008 r. przyjmującego określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L 320, s. 1, ze zm.).

Uchwała Nr 2/08 Komitetu Standardów Rachunkowości z 11.03.2008 r. — Krajowy Standard Rachunkowości nr 5 (Dz.Urz. MF z 2018 r. poz. 77).



**NOWOŚĆ**

W książce zaprezentowano różne wątki teoretyczne dyskusji nad zarządzaniem projektami w innowacjach i podjęto próbę całościowego opracowania zagadnienia znajdującego się na styku subdyscyplin zarządzania projektami i zarządzania innowacjami. Monografia składa się z trzech części. W części pierwszej omówiono problemy wdrażania innowacji w przedsiębiorstwie. W części drugiej omówiono strategię zarządzania projektami innowacyjnymi, które zostały zidentyfikowane w ramach badań literaturowych. W część trzeciej zaprezentowano syntezę badań empirycznych autorki, obejmujących wielokrotne studia przypadków: młodych spółek technologicznych, korporacji transnarodowych oraz giełdowych spółek budowlanych z rynku polskiego. Na zakończenie została zaproponowana autorska koncepcja zarządzania projektami we wdrażaniu innowacji, jak również mapa metod, które mogą uzupełnić instrumentarium kierownika projektu wdrażającego przedsięwzięcia oparte na innowacji.

Książka jest skierowana zarówno do badaczy, zajmujących się tematyką innowacyjności, zarządzania strategicznego oraz zarządzania projektami, jak i praktyków: zarządców przedsiębiorstw, kierowników projektów oraz pracowników zespołów projektowych. Przeglądowy charakter nadaje publikacji wymiar kompendium wiedzy, wspierającego organizację w budowie kompetencji zarządzania

projektami we wdrażaniu innowacji. Zaprezentowane wyniki stanowią również inspirację do dyskusji i podejmowania tematów dalszych badań.

[www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

# Koszty instytucji finansowych w świetle zagrożeń cybernetycznych

Costs of financial institutions in the light of cyber threats

*mgr Agnieszka Krawczyk-Jeziarska*

Centrum Prawa Bankowego

E-mail: info@goodconcept.pl; nr ORCID: 0000-0003-1119-0340

## Streszczenie

Celem artykułu jest zarysowanie problematyki kosztów ponoszonych przez instytucje finansowe, a w szczególności sektor bankowy, w związku z zagrożeniami cybernetycznymi. Dynamiczny rozwój technologii teleinformatycznych i szerokie wykorzystanie nowych kanałów komunikacji do realizacji transakcji i komunikacji z klientem z jednej strony znacząco ograniczają koszty związane z prowadzeniem działalności przez instytucje finansowe, z drugiej jednak strony generują coraz większe koszty związane z cyberzagrożeniami. Sektor finansowy jest bowiem jednym z najbardziej narażonych na ataki przestępców internetowych i musi liczyć się z ogromnymi kosztami tych przestępstw — zarówno bezpośrednimi, związanymi z wykryciem samego ataku oraz działaniami naprawczymi, jak i pośrednimi, takimi jak długofalowe skutki ataku w postaci utraty reputacji i spadków wartości aktywów firmy. Świadomość tych zagrożeń i ich skutków wpływa też znacząco na koszty związane z inwestycjami w cyberbezpieczeństwo, które jednak nie zawsze są właściwie ukierunkowane i w niewystarczającym stopniu ograniczają ryzyko cyberataków. Szacowanie kosztów związanych z zagrożeniami teleinformatycznymi ma jednak istotne znaczenie, chociażby ze względu na konieczność właściwej oceny sytuacji przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w systemy ochrony bezpieczeństwa cybernetycznego, ale także ubezpieczeń od skutków ataków.

Artykuł powstał na bazie analizy literatury przedmiotu oraz badań instytucji branżowych obrazujących skalę zagrożeń cybernetycznych oraz związane z nimi koszty ponoszone przez instytucje finansowe zarówno globalnie, jak i na rynku polskim.

**Słowa kluczowe:** cyberbezpieczeństwo, bankowość elektroniczna, koszty cyberbezpieczeństwa, zarządzanie bezpieczeństwem informacji

## Summary

The aim of the article is to outline the problems of costs incurred by financial institutions, in particular the banking sector, in connection with cyber threats. The dynamic development of ICT technologies and extensive use of new communication channels to execute transactions and communication with clients, on the one hand, significantly reduce the costs related to running business by financial institutions, but on the other hand they generate more and more costs related to cyber threats. The financial sector is one of the sectors most vulnerable to attacks by Internet criminals and must face the huge costs of these crimes, both direct, associated with the detection of the attack itself and remedial actions, as well as indirect, such as long-term effects of attack in the form of loss of reputation and decrease of the value of the company's assets. Awareness of these threats and their effects also significantly affects the costs associated with investing in cybersecurity, which, however, are not always properly targeted and insufficiently limit the risk of cyberattacks. Estimation of costs related to ICT risks is important, however, due to the need to properly assess the situation when making investment decisions in cybersecurity protection systems, but also insurance against the effects of attacks.

The article is based on the analysis of the subject literature and research of industry institutions depicting the scale of cybernetic threats and related costs incurred by financial institutions both globally and on the Polish market.

**Key words:** cybersecurity, electronic banking, cybersecurity costs, information security management

**JEL:** A29, G21, K24, M15, O33

## Wstęp

Celem artykułu jest zarysowanie problematyki kosztów ponoszonych przez instytucje finansowe, a szczególnie banki, w wyniku incydentów naruszenia danych, szczególnie w wyniku

celowych ataków wymierzonych przeciwko tym instytucjom przez przestępców internetowych. Artykuł podejmuje również tematykę związaną z kosztami inwestycyjnymi związanymi z zapewnieniem bezpieczeństwa cybernetycznego w instytucjach finansowych, prezentując przegląd czynników redukujących bądź

zwiększających koszty naruszeń danych oraz kierunków inwestycyjnych generujących pozytywną lukę wartości pomiędzy wydatkami a „kosztami zaoszczędzonymi”. Istotnym elementem artykułu jest również przegląd proponowanych podziałów na rodzaje kosztów związanych z incydentami naruszenia danych. Artykuł powstał metodą analizy literatury przedmiotu oraz raportów branżowych firm sektora IT podejmujących w swych badaniach tematykę bezpieczeństwa cybernetycznego.

### Wysokość kosztów naruszeń danych w sektorze finansowym

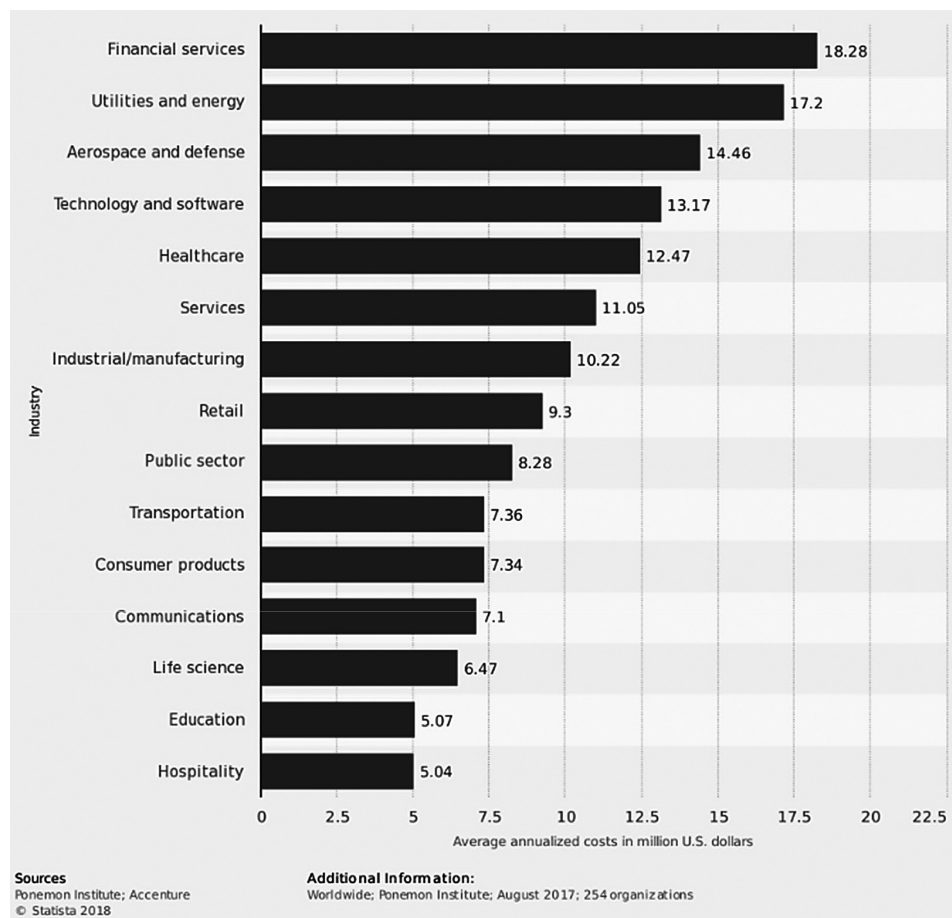
Z roku na rok rośnie liczba ataków cybernetycznych na instytucje na całym świecie. Cyberprzestępczość plasuje się na trzecim miejscu po korupcji instytucji rządowych oraz przemyśle narkotykowym jako globalna ekonomiczna plaga (Lewis, 2018). Według raportu Instytutu Ponemon, *Cost of Cyber Crime Study 2017*, przeciętna liczba incydentów naruszenia bezpieczeństwa to 130 w ciągu roku, a średni roczny wzrost procentowy tego typu incydentów wynosi 27,4% (Ponemon Institute LLC, 2017). Według wielu badań instytucje finansowe należą do najczęściej atakowanych i doświadczających

największej liczby naruszeń danych spośród innych branż. Według *Badania Naruszeń Danych Verizon 2017 (Data Breach Investigation Report)* instytucje finansowe stanowią 24% spośród wszystkich instytucji dotkniętych naruszeniem danych. Dla porównania 15% dotyka organizacje służby zdrowia, drugie w rankingu (Verizon, 2017). Według raportu *2018 Cost of a Data Breach Study: Global Overview*, usługi finansowe zajmują również pierwsze miejsce w zakresie częstotliwości występowania incydentów naruszeń danych (Ponemon Institute LLC, 2018).

Rosną także koszty naruszeń danych i ataków cybernetycznych<sup>1</sup>. Przeciętny całkowity koszt jednego naruszenia danych wyniósł w 2018 r. 3,86 mln dolarów i był wyższy w stosunku do roku poprzedniego o 6,4%. Koszt *per capita*<sup>2</sup> w sektorze finansowym wyniósł przeciętnie 206 dolarów (wyższy był tylko koszt w służbie zdrowia i wyniósł 408 dolarów). Dla porównania koszt w sektorze energetycznym to 167 dolarów, a w sektorze publicznym — 75 dolarów (najniższy)<sup>3</sup>. Jednocześnie przeciętny roczny koszt cyberataków w 2017 r. dla amerykańskiej firmy wyniósł 21,22 mln dolarów, dla niemieckiej 11,15 mln dolarów, a dla brytyjskiej 8,74 mln dolarów (Ponemon Institute LLC, 2017). Z kolei Cybersecurity Ventures przewiduje, że koszty przestępczości cybernetycznej na świecie wyniosą 6 bln dolarów rocznie do roku 2021 (Morgan, 2017).

Rysunek 1

Średni roczny koszt spowodowany przez globalną cyberprzestępczość według sektorów w milionach dolarów amerykańskich (stan na sierpień 2017 r.)



Źródło: <https://www.statista.com/statistics/474928/average-annual-costs-caused-by-cyber-crime-worldwide/> (15.07.2019).

Według raportu *2016 Cost of Cyber Crime Study and the Risk of Business Innovation*, opracowanego przez Ponemon Institute na zlecenie Hewlett Packard Enterprise Independently, największe koszty związane z cyberatakami dotyczą sektory: finansowy (16,53 mln dolarów — średni roczny koszt), energetyczny (14,80 mln dolarów) i technologiczny (11,04 mln dolarów) (Ponemon Institute LLC, 2016).

Potwierdza to serwis [statista.com](http://statista.com) za Ponemon Institute w 2017 r., ukazując również wzrost powyższych kosztów w stosunku do roku 2016. Według badań średni koszt spowodowany globalną cyberprzestępczością jest najwyższy dla sektora finansowego.

Według raportu Kaspersky Lab *New Technologies New Cyberthreats. Analyzing the state of IT security in financial sector* przeciętny koszt poważnego incydentu wynosi 988 tys. dolarów dla banku i 926 tys. dolarów dla instytucji finansowej ogólnie i jest o 50% wyższy od innej porównywalnej rozmiarem niefinansowej instytucji. Na koszty te składają się dodatkowe wynagrodzenia dla pracowników, zatrudnianie dodatkowych zewnętrznych ekspertów, straty wynikające z utraczonej działalności, konieczność zatrudnienia dodatkowych ekspertów PR do naprawy straty wizerunkowej, koszty wynikające z utraty preferencyjnych składek ubezpieczeniowych czy wypłaty odszkodowań dla klientów (Kaspersky Lab, 2017). Instytucje muszą również liczyć się z wydatkami związanymi z zapobieganiem przyszłym incydentom, takimi jak zatrudnienie dodatkowego personelu, szkolenia, zakup oprogramowania i zabezpieczenia infrastruktury, o czym więcej w kolejnych podrozdziałach.

Kaspersky Lab oszacował także koszty związane z różnym ukierunkowaniem ataku, które przedstawia poniższa tabela:

Według raportu 47% klientów banków korzysta obecnie z urządzeń mobilnych w odniesieniu do usług bankowych, a około połowa banków spodziewa się 20-procentowego

wzrostu w korzystaniu z bankowości mobilnej w ciągu kolejnych 3 lat, przy czym 42% banków przewiduje, że bankowość mobilna będzie stanowiła główną formę korzystania przez klientów z rachunków bankowych (Kaspersky Lab, 2017). Istotnym, a niedocenianym przez banki zagrożeniem są też ataki na bankomaty — 20-procentowy wzrost w roku 2016 — jednak raport nie szacuje ich kosztów ([https://www.kaspersky.com/about/press-releases/2017\\_banks-spends](https://www.kaspersky.com/about/press-releases/2017_banks-spends), 15.07.2019). Z kolei w Zjednoczonym Królestwie koszt oszustw związanych z kartami osiągnął w 2016 r. 88,5 mln funtów i przypisuje się go „zwiększeniu wydatków online i cyfrowej rewolucji” (Achord, Chan, Collier, Nardani, Rochemont, 2017).

Jednocześnie badanie wykazało nieproporcjonalny do wskazanych powyżej kosztów strach instytucji finansowych przed atakami typu DDoS w stosunku do prowadzących w tabeli systemów POS — aż 53% instytucji finansowych wskazało na ten typ ataku. Z kolei aż 59% banków wskazało na ukierunkowany atak (*targeted attack*) (Kaspersky Lab, 2017).

Na koszty związane z cyberatakiem ma wpływ nie tylko rodzaj ataku, ale także czas, w którym dokonuje się jego identyfikacji i opanowuje się jego rozprzestrzenianie<sup>4</sup>. Według raportu *2018 Cost of a Data Breach Study: Global Overview* im szybciej naruszenie zostanie zidentyfikowane i opanowane, tym mniejsze koszty. Niestety w 2018 r. wydłużył się zarówno średni czas potrzebny na zidentyfikowanie naruszenia (Mean Time To Identify), jak i średni czas jego opanowania (Mean Time To Contain). W 2017 r. wyniósł on odpowiednio 190,7 i 66,2 dnia, natomiast w 2018 r. już 196,7 i 69 dni. W podziale na 17 sektorów, sektor finansowy ma drugi najkrótszy czas do momentu identyfikacji naruszenia danych — 163 dni, po sektorze energetycznym i instytucji pożytku publicznego — 150 dni. Dla porównania: w sektorze rozrywkowym czas ten wyniósł 287 dni i był najdłuższy wśród wszystkich sektorów.

Tabela 1  
Szacunkowy koszt cyberataku w zależności od jego rodzaju

Rodzaj ataku	Szacowany koszt w tysiącach dolarów
Podatność systemów POS (systemy płatnicze i urządzenia)	2.086
Atak na urządzenia mobilne	1.641
Ukierunkowany atak	1.305
Atak typu crypto-malware/ransomware	1.270
Zagrożenie wewnętrzne: złośliwe działania spowodowane przez personel wewnętrzny	1.264
Podatności w stworzonym przez nas kodzie	1.136
Phishing / ataki socjotechniczne	1.086
Znane, niezalatane exploity w gotowym oprogramowaniu/sprzęcie	1.025
Wcześniej nieznaną podatność typu „zero dni”	994
Przypadkowa utrata sprzętu	909
Atak typu DDoS	832
Wirusy, złośliwe oprogramowanie, trojany	760
Nieostrożni/niedoinformowani pracownicy	733
Kradzież sprzętu	725

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kaspersky Lab, 2017

W przypadku czasu, jaki upłynął do opanowania naruszenia danych, ponownie sektor finansowy zajął drugie miejsce z wynikiem 54 dni, po sektorze badań z wynikiem 53 dni. W tym przypadku najgorzej radzi sobie sektor opieki zdrowotnej z wynikiem 103 dni, który w przypadku identyfikacji naruszenia uplasował się na przedostatniej pozycji z wynikiem 255 dni (Ponemon Institute LLC, 2018).

Jednocześnie czas ten jest uzależniony od rodzaju naruszenia danych. Złośliwy lub przestępczy atak (*malicious or criminal attack*) jest najtrudniejszy do wykrycia i opanowania — odpowiednio 221 i 81 dni. Dla porównania usterka systemu to odpowiednio 177 i 60 dni, a błąd ludzki 174 i 57 dni. Tak więc w przypadku firm, w których przeciętny czas do identyfikacji naruszenia był krótszy niż 100 dni, szacowany średni koszt całkowity naruszenia danych wyniósł 3,11 mln dolarów. W przypadku czasu dłuższego niż 100 dni koszt ten wyniósł już 4,21 mln dolarów, był więc o 1,1 mln dolarów wyższy<sup>5</sup>.

Ponadto w badaniu wyodrębniono 22 czynniki zmniejszające i zwiększające koszty naruszeń danych, które zaprezentowano w tabeli 2.

Zgodnie z powyższym koszty naruszenia danych najbardziej zmniejsza dobrze działający zespół reagowania na incydenty oraz szyfrowanie. Z kolei najbardziej zwiększa koszty

zaangażowanie strony trzeciej w naruszenie oraz migracje w chmurze w okresie naruszenia. Dzieje się tak zwykle w związku z oczekiwaniem zarządu, że wykorzystanie chmury zmniejszy koszty naruszenia i pochłania ono znaczną część środków przeznaczonych na IT (Ponemon Institute LLC, 2018). Z kolei istotnym czynnikiem zmniejszającym koszty naruszeń danych okazała się automatyzacja i wykorzystanie technologii opartych na sztucznej inteligencji, uczeniu maszynowym, analityce i orkiestracji. Przeciętny koszt naruszenia danych w organizacji, która w pełni wykorzystuje zautomatyzowane systemy bezpieczeństwa, wyniósł 2,88 mln dolarów. W przypadku organizacji, która nie stosuje takich rozwiązań, wyniósł on 4,43 mln dolarów, a więc był o 1,55 mln wyższy (Ponemon Institute LLC, 2018). Autorzy raportu nie wyjaśniają natomiast kwestii zwiększania kosztów poprzez zapewnienie ochrony tożsamości. Ochrona taka wydaje się niezbędnym elementem systemu bezpieczeństwa i ochrony danych.

Raport zwraca jednak także uwagę na rolę kilku innych czynników, które mają wpływ na koszt naruszenia danych. Nie bez znaczenia jest rozmiar naruszenia i liczba utraconych rekordów — koszty rosną gwałtownie do ok. 17 mln naruszonych rekordów, po czym stabilizują się (Ponemon Institute LLC, 2018), jak również skuteczne zarządzanie detekcją i eskalacją kosztów [działania śledcze, ocena i audyt usług,

Tabela 2

**Wpływ 22 czynników na koszt per capita naruszenia danych (naruszenie pojedynczego rekordu), w dolarach**

Nazwa czynnika	Zwiększenie kosztów o:	Zmniejszenie kosztów o:
Zespół reagowania na incydenty		14,0
Szerokie zastosowanie szyfrowania		13,1
Zaangażowanie w zarządzanie ciągłością biznesu (BCM)		9,3
Szkolenie pracowników		9,3
Udział w dzieleniu się wiedzą o zagrożeniach		8,7
Platforma sztucznej inteligencji		8,2
Zastosowanie analityki bezpieczeństwa		6,9
Szerokie zastosowanie narzędzi DLP (Data Loss Prevention)		6,8
Zaangażowanie zarządu		6,5
Powołanie Członka Zarządu ds. Bezpieczeństwa Informacji (Chief Information Security Officer)		6,5
Schemat klasyfikacji danych		5,1
Ochrona ubezpieczeniowa		4,8
Powołanie Członka Zarządu ds. Prywatności (Chief Privacy Officer)		1,8
Zapewnienie ochrony tożsamości	1,2	
Zaangażowanie konsultantów	3,7	
Pośpiech w powiadamianiu o naruszeniu	4,9	
Szerokie zastosowanie urządzeń w ramach Internetu Rzeczy	5,4	
Utracone bądź skradzione urządzenia	6,5	
Szerokie wykorzystanie platform mobilnych	10,0	
Niedostosowanie regulacyjne	11,9	
Szerokie migracje w chmurze	11,9	
Zaangażowanie strony trzeciej	13,4	

Źródło: Ponemon Institute LLC, 2018.

zarządzanie zespołem kryzysowym, komunikacja z zarządem, inwestycje w ład korporacyjny (*governance*), zarządzanie ryzykiem oraz *compliance*], a także późniejszymi kosztami [działania helpdesku, odbieranie kontaktów zewnętrznych (inbound communication), zakładanie nowych rachunków i wydawanie nowych kart kredytowych, wydatki związane z obsługą prawną, obniżki cen produktów, usługi ochrony tożsamości, interwencje regulatorów]. Na zmniejszenie kosztów naruszenia danych mają też wpływ takie czynniki jak ochrona ubezpieczeniowa oraz zarządzanie ciągłością biznesu (*business continuity management* — BCM). Z kolei postęp w powiadamianiu klientów o naruszeniu bez jego pełnej wiedzy o jego zasięgu, braki w dostosowaniu regulacyjnym, jak już wspomniano powyżej, oraz zaangażowanie konsultantów zewnętrznych do komunikacji zewnętrznej — zwiększają koszty (Ponemon Institute LLC, 2018).

Mając świadomość zaistnienia omówionych czynników w czasie naruszenia danych w określonej organizacji, za pomocą specjalnego kalkulatora stworzonego przez IBM można obliczyć przybliżony koszt naruszenia danych, w ujęciu globalnym lub w krajach i regionach wyszczególnionych na liście. Należy również podać branżę, która także ma znaczenie w szacowaniu kosztów naruszenia (<https://databreachcalculator.mybluemix.net/>, 15.07.2019).

### Podział kosztów ataków cybernetycznych na instytucje finansowe

Większość szacunków kosztów ponoszonych przez instytucje finansowe w wyniku ataków cybernetycznych odnosi się głównie do materialnych kosztów (zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich) ponoszonych przez instytucje w wyniku ata-

i naruszeń danych od wielu lat poruszany jest w literaturze przedmiotu. Ishiguro, Tanaka, Matsuura oraz Murase już w 2006 r. stwierdzili, że ataki cybernetyczne kosztują firmy miliony zarówno w odniesieniu do kosztów bezpośrednich, jak i pośrednich, „nie mówiąc o domniemanych (*implicit*) kosztach związanych ze zmniejszonymi przyszłymi przychodami i potencjalną odpowiedzialnością prawną” (Ishiguro, Tanaka, Matsuura, Murase, 2006). Z kolei Nakashima i Robertson, odnosząc się do naruszenia danych PlayStation firmy Sony w kwietniu 2011 r., napisali: „Całkowite koszty ataków na Sony mogą wynieść pomiędzy 1 a 2 mld dol. kosztów bezpośrednich, jednak mogą być jeszcze większe pośrednio w odniesieniu do szkód dla reputacji firmy” (Nakashima, Robertson, 2011). Także Gordon, Loeb oraz Zhou zauważają, że ataki, których koszt wyniósł przeciętnie ponad 2 mln dolarów na organizację, według raportu Ponemon Institute z 2011 r. wpłynęły negatywnie na wartość giełdową badanych firm (Gordon, Loeb, Zhou, 2011). E. Mossburg i A. Raghavan z wydziału Cyber Risks Services w Deloitte Advisory zwracają uwagę na problem oceny wpływu cyberkradzieży na koszty ponoszone przez zaatakowane firmy. Szczególnie Ash Raghavan — odpowiedzialny za instytucje finansowe — zwraca uwagę na nieoczywiste i długofalowe skutki ataków, które trudno jest oszacować (<https://www2.deloitte.com/insights/us/en/multimedia/podcasts/loss-of-intellectual-property-ip-breach.html>, 15.07.2019). Z kolei Liu i Kuhn twierdzą, że: „W zależności od zaistniałego rodzaju utraty danych, organizacja może doświadczyć różnego rodzaju konsekwencji, jednak w prawie wszystkich przypadkach są to zarówno koszty finansowe, jak i koszty reputacyjne” (Liu, Kuhn, 2010).

Deloitte dzieli koszty będące wynikiem cyberataku na koszty „ponad powierzchnią” (lepiej znane koszty incydentów cybernetycznych) oraz koszty „pod powierzchnią” (koszty ukryte lub mniej widoczne) — w sumie 14 kategorii (Deloitte, 2016). Koszty te przedstawia tabela poniżej:

Tabela 3

#### Podział kosztów cyberataków

Koszty „ponad powierzchnią”	Koszty „pod powierzchnią”
<ul style="list-style-type: none"> <li>• badanie (dochodzenie) techniczne</li> <li>• powiadomienie klientów o naruszeniu</li> <li>• ochrona klientów po naruszeniu</li> <li>• dostosowanie do wymogów regulacyjnych (<i>compliance</i>)</li> <li>• public relations</li> <li>• opłaty związane z doradztwem prawnym i koszty sądowe</li> <li>• poprawa cyberbezpieczeństwa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost składek ubezpieczeniowych</li> <li>• wzrost kosztów zadłużenia</li> <li>• skutki zaburzenia działalności operacyjnej lub destrukcji</li> <li>• utracona wartość relacji z klientami</li> <li>• wartość utraconych przychodów kontraktowych</li> <li>• dewaluacja marki</li> <li>• utrata wartości intelektualnej</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deloitte, 2016.

ków cybernetycznych i innych naruszeń danych, a więc bez brania pod uwagę kosztów niematerialnych, takich jak koszty alternatywne (*opportunity cost*) związane np. z utratą reputacji. Problem szacowania kosztów ataków cybernetycznych

Podział ten zakłada pewną „oczywistość” lub „przewidywalność” ponoszonych kosztów i nie odnosi się bezpośrednio do ich materialnego czy niematerialnego charakteru, koszty związane ze wzrostem wysokości składek ubezpieczeniowych



możemy bowiem zakwalifikować do kosztów materialnych, natomiast utracona wartość relacji z klientami to już koszt niematerialny, który trudno jest oszacować.

Deloitte wyróżnia także trzy fazy odpowiedzi na incydent, które generują różne rodzaje kosztów. Są to:

- 1) ocena stanu incydentu (*incident triage*),
- 2) zarządzanie wpływem incydentu na firmę (*impact management*)
- 3) odzyskiwanie biznesu (*business recovery*)

Podział ten stał się również podstawą opracowania przygotowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i rozróżnienia kosztów według faz przed cyberatakami i po nim. Podział ten wyróżnia dodatkowo fazę prewencyjną i związane z nią koszty cyberbezpieczeństwa.

1) koszty bezpośrednie — odnoszące się do funduszy wydanych na osiągnięcie danej czynności, jak np. zaangażowanie ekspertów śledczych, wynajęcie kancelarii prawnej, zaoferowanie klientom usług ochrony tożsamości;

2) koszty pośrednie — odnoszące się do alokacji środków takich jak czas personelu, wysiłki ukierunkowane na powiadomienie ofiar i dochodzenie. Koszty pośrednie odnoszą się również do utraty reputacji firmy oraz odpływu klientów (na podstawie Ponemon Institute LLC, 2018).

Raport prezentuje jednak pewną niekonsekwencję, gdyż w dalszej jego części koszty związane z naruszeniem danych zostały podzielone na trzy kategorie:

1) koszty bezpośrednie (*direct costs*) — bezpośrednie nakłady ukierunkowane na realizację danej czynności;

Tabela 4

**Podział kosztów cyberataków w IMF Working Paper**

Faza	Koszty bezpośrednie	Koszty pośrednie
Prewencyjna (tryb ciągły)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• koszty cyberbezpieczeństwa (działania prewencyjne względem systemów i danych)</li> <li>• koszty dostosowań regulacyjnych (<i>compliance</i>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• koszt alternatywny (<i>opportunity cost</i>)</li> </ul>
Reakcyjna (natychmiastowa)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dochodzenie techniczne</li> <li>• zatrzymanie wtargnięcia i rozpoczęcie odzyskiwania systemów</li> <li>• poinformowanie klientów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• koszt zakłóceń operacyjnych</li> <li>• koszty alternatywne</li> <li>• utrata przychodów</li> <li>• strata w wartości kapitału własnego</li> </ul>
Impact Management (krótkoterminowa)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• dostosowanie do infrastruktury i procesów</li> <li>• odzyskiwanie systemu i danych</li> <li>• ograniczenie szkód</li> <li>• ochrona klientów po naruszeniu</li> <li>• zainicjowanie audytu cybernetycznego</li> <li>• koszty adwokackie i postępowań sądowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• koszty alternatywne</li> <li>• utrata przychodów</li> <li>• strata w wartości kapitału własnego</li> <li>• utrata klientów (obroty)</li> </ul>
Odzyskiwanie i naprawa biznesu (średnio- lub długoterminowa)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• zwiększone koszty finansowania</li> <li>• niższy przyszły popyt na usługi świadczone przez firmę dotkniętą naruszeniem</li> <li>• przeprojektowanie procesów i systemów biznesowych</li> <li>• inwestycje w lepsze systemy bezpieczeństwa i zdolności w zakresie gotowości</li> </ul>

Źródło: Kopp, Kaffenberger, Wilson, 2017; Deloitte, 2016; <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/08/07/Cyber-Risk-Market-Failures-and-Financial-Stability-45104>, 15.07.2019.

Należy zwrócić uwagę, że koszty pośrednie są tu rozumiane jako koszty niezwiązane bezpośrednio z samym atakiem i choć większość z nich związana jest z zaangażowaniem środków finansowych, np. inwestycje w lepsze systemy bezpieczeństwa i zdolności w zakresie gotowości, to część jest stratą wynikającą z ataku, np. utrata klientów. Z kolei autorzy raportu 2018 *Cost of a Data Breach Study: Global Overview* dzielą koszty na bezpośrednie i pośrednie według następujących kryteriów:

2) koszty pośrednie (*indirect costs*) — ilość czasu, wysiłku oraz innych środków organizacyjnych przeznaczonych na rozwiązanie problemu ujawnienia danych;

3) koszty alternatywne (*opportunity cost*) — koszty wynikające z utraconych możliwości biznesowych jako konsekwencja utraty reputacji po poinformowaniu ofiar i nagłośnieniu incydentu przez media (Ponemon Institute LLC, 2018).

Raport wydziela także cztery centra kosztów:

1) wykrywanie i eskalacja: działania, które umożliwiają fir-

mie wykrycie oraz zaraportowanie naruszenia odpowiedniemu personelowi w określonym czasie — przykłady:

- działania śledcze i dochodzeniowe,
- ocena i usługi związane z audytem,
- zarządzanie zespołem kryzysowym,
- informowanie zarządu i rady dyrektorów;

2) koszty notyfikacji: czynności umożliwiające firmie poinformowanie osób, których dane zostały naruszone (podmioty danych), a także czynności regulacyjne i komunikacyjne — przykłady:

- e-maile, listy, wykonywane połączenia telefoniczne lub ogólne poinformowanie, że dane osobowe zostały utracone bądź skradzione,

- komunikacja z regulatorami; ustalenie wszystkich wymogów regulacyjnych, zaangażowanie zewnętrznych ekspertów;

3) odpowiedź po naruszeniu danych: procesy ustanowione, aby pomóc osobom dotkniętym naruszeniem komunikować się z firmą, a także koszty związane z działaniami naprawczymi i odszkodowawczymi wobec podmiotów danych i regulatorów — przykłady:

- działania helpdesk / odbieranie połączeń przychodzących,
- monitorowanie raportu kredytowego i usługi ochrony tożsamości,

- otwieranie nowych rachunków i wydawanie nowych kart kredytowych,

- wydatki prawne,

- upusty,

- interwencje regulacyjne (kary);

4) koszty utraconego biznesu: działania związane z kosztami utraconego biznesu, takimi jak utrata klientów, zaburzenia w prowadzonej działalności, wyłączenia systemu — przykłady:

- koszty zakłóceń w prowadzeniu działalności biznesowej oraz utrata przychodów wynikających z wyłączeń systemu,

- koszty utraty klientów i pozyskiwania nowych,

- utrata reputacji i zmniejszenie wartości firmy.

Wyszczególnienie i podział działań generujących koszty jest pomocny w szacowaniu kosztów w oparciu o metodologię ABC (*activity-based costing*), którą autorka przedstawi w dalszej części artykułu.

## Koszty cyberbezpieczeństwa instytucji finansowych

Nieodłącznym elementem rosnących zagrożeń i liczby ataków cybernetycznych są także rosnące koszty inwestycji w cyberbezpieczeństwo. Organizacje nie mogą lekceważyć rosnących zagrożeń, gdyż każdy skuteczny atak wiąże się z wymiernymi kosztami ponoszonymi przez organizacje, w krótszej lub dłuższej perspektywie. Szczególna odpowiedzialność leży na sektorze finansowym, który przetwarza ogromne ilości wrażliwych danych swoich klientów, a jednocześnie ma bardzo rozbudowaną infrastrukturę, będącą celem ukierunkowanych ataków (strony internetowe, aplikacje mobilne, bankomaty, terminale płatnicze, infrastruktura informatyczna klientów).

Cybersecurity Ventures przewiduje, że globalne wydatki na

produkty i usługi związane z cyberbezpieczeństwem przekroczy łącznie jeden bilion dolarów na przestrzeni pięciu lat, od 2017 do 2022 r. (Morgan, 2017). Z kolei wspomniany już raport *Cost of Cyber Crime Study 2017* szacuje przeciętny roczny koszt wydatków na cyberbezpieczeństwo na poziomie 11,7 mln dolarów przy 22,7-procentowym rocznym wzroście, przy czym w przypadku sektora finansowego koszt ten jest najwyższy i wynosi 18,28 mln dolarów, za sektorem użyteczności publicznej i energetyki, gdzie jest on na poziomie 17,2 mln dolarów, oraz przemysłem lotniczym i obronnym, gdzie wynosi 14,46 mln dolarów (Ponemon Institute LLC, 2016)<sup>6</sup>. Z kolei według raportu Kaspersky Lab *New Technologies New Cyberthreats. Analysing the state of IT security in financial sector* banki wydają na cyberbezpieczeństwo trzykrotnie więcej niż porównywalne wielkością instytucje niefinansowe i przeciętny budżet IT banku sięga 253 mln dolarów, przy czym prawie jedna czwarta tego budżetu (23%) przeznaczona jest na bezpieczeństwo IT (Kaspersky Lab, 2017). Wydaje się, że instytucje finansowe są zdeterminowane nie tylko koniecznością dostosowania do wymogów regulacyjnych, ale zdają sobie sprawę z konsekwencji niedostatecznych inwestycji w bezpieczeństwo swoich aktywów. Świadczy o tym chociażby fakt, że 83% instytucji finansowych poddanych badaniu spodziewało się wzrostu wydatków na cyberbezpieczeństwo w swoich instytucjach w ciągu najbliższych dwóch lat, gdzie wymogi regulacyjne zostały wskazane jako powód tego wzrostu tylko w 50%. Aż 44% to wzrost złożoności infrastruktury IT w organizacji.

Instytucje finansowe są coraz bardziej świadome zagrożeń cybernetycznych i ich skutków, czego efektem jest wzrost inwestycji w cyberbezpieczeństwo. Po tym jak akcje JP Morgan straciły jeden punkt procentowy na giełdzie w wyniku ataku, firma wydała 250 mln dolarów w 2015 r. na bezpieczeństwo cyfrowe i zaplanowała podwojenie tego wydatku na rok 2016 (<https://securityintelligence.com/the-damage-of-a-security-breach-financial-institutions-face-monetary-reputational-losses/>, 15.07.2019). 86% firm oferujących usługi finansowe w Zjednoczonym Królestwie, Europie, Stanach Zjednoczonych i Hong Kongu zaplanowało zwiększenie wydatków na cyberbezpieczeństwo w 2017 r., a Kanclerz Zjednoczonego Królestwa Phillip Hammond ogłosił pięcioletni plan prewencji przed cyberprzestępczością wart 1,9 mld funtów (<https://www.information-age.com/cyber-security-finance-can-deal-financial-cybercrime-123469281/>, 15.07.2019). W 2015 r. polskie firmy na ochronę przed cyberatakami przeznaczały 10% całego budżetu IT (dla porównania w 2014 r. było to 5,5%). Dla porównania — na świecie udział ten w 2015 r. wyniósł 19% (<https://www.pwc.pl/pl/media/2016/2016-01-12-liczba-cyberatakow-na-firmy-w-polsce-rosnie.html>, 15.07.2019).

Badanie przeprowadzone przez Ponemon Institute w 2017 r. wskazuje jednak, że nie każda inwestycja w bezpieczeństwo przynosi oczekiwane efekty w postaci redukcji kosztów jako zwrot z inwestycji. Z dziewięciu analizowanych rodzajów inwestycji, tylko trzy odnotowały zwrot w postaci „zaoszczędzonych kosztów” (*cost savings*). Były to inteligentne systemy bezpieczeństwa, szerokie wykorzystanie analityki cybernetycznej oraz analityki zachowań użytkownika, a także auto-

matyzacja, orkiestracja i uczenie maszynowe. W przypadku zaawansowanego zarządzania tożsamością i dostępem wydatki inwestycyjne okazały się równe oszczędnościom. Pozostałe rodzaje inwestycji odnotowały przewagę kosztów inwestycyjnych nad „kosztami zaoszczędzonymi” (Ponemon Institute LLC, 2017). Wyniki są w znacznej mierze zbliżone z prezentowanymi wcześniej wynikami późniejszego badania, z 2018 r. (Ponemon Institute LLC, 2018), w którym przeanalizowano czynniki (nie koszty inwestycyjne) wpływające na ograniczenie kosztów naruszeń danych. Automatyzację, orkiestrację i uczenie maszynowe można w tym wypadku także potraktować jako inwestycję przynoszącą wysoki zwrot, gdyż znacznie ogranicza koszty naruszeń.

Inwestycje w bezpieczeństwo cybernetyczne wiążą się jednak z dylematami odnośnie do zachowania równowagi pomiędzy skutecznością zastosowanych rozwiązań a ponoszonymi kosztami, jak również akceptowaniem pewnego poziomu ryzyka dla osiągnięcia zakładanych korzyści. Banki zachęcają do korzystania z bankowości elektronicznej nie tylko dlatego, że jest to zgodne z „duchem czasu” i wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klientów, ale także dlatego, że znacznie redukuje ona koszty operacyjne oddziałów. Zwraca na to uwagę Tyler Moore, dodając, iż: „Istnieje naturalne napięcie pomiędzy efektywnością i odpornością w projektowaniu systemów IT” (Moore, 2010). Jako przykład podaje integrowanie infrastruktury informatycznej i oferowanie różnych usług na bazie tych samych sieci, aby ograniczyć koszty operacyjne. Istnieje więc swoisty kompromis pomiędzy efektywnością a bezpieczeństwem i konieczność akceptowania pewnego poziomu niebezpieczeństwa, gdy korzyści wynikające z efektywności operacyjnej przeważają nad ograniczaniem ryzyka poprzez zastosowanie dodatkowych środków bezpieczeństwa. Dobrym przykładem jest tu właśnie bankowość elektroniczna. Można by bowiem ograniczyć ryzyko do zera, gdyby klienci zaprzestali korzystania z tej formy kontaktów z bankiem. Jednak wartość dodana korzystania z tej formy bankowości przewyższa całkowite straty spowodowane oszustwami bankowymi (Moore, 2010). Na problem ten zwracają także uwagę Bauer oraz van Eeten, twierdząc, iż: „każdy decydent będzie dążył do takiej sytuacji, w której przewidywane całkowite korzyści podjęcia dodatkowych środków bezpieczeństwa są w przybliżeniu równe całkowitym kosztom zastosowania tych środków. Biorąc pod uwagę poziom technologii związanych z bezpieczeństwem, całkowity koszt zwiększonego bezpieczeństwa zapewne wzrośnie. Jednocześnie, z bardzo niewieloma, o ile w ogóle wyjątkami, korzyści wynikające z dodatkowych środków bezpieczeństwa ulegną zmniejszeniu. W konsekwencji, optymalny poziom bezpieczeństwa to poziom, w którym całkowite koszty i korzyści wynikające z bezpieczeństwa są równe” (Bauer, van Eeten, 2009). Autorzy zwracają jednocześnie uwagę na fakt, iż „zwiększony poziom cyberprzestępczości (...) zwiększy wysiłki i koszty utrzymania odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa informacji. Jednocześnie, zwiększeniu mogą ulec korzyści wynikające ze zwiększenia bezpieczeństwa. W konsekwencji, całkowity koszt bezpieczeństwa zwiększy się dla wszystkich uczestników ekosystemu telein-

formatycznego, nawet jeśli poziom bezpieczeństwa pozostanie na niezmiennym poziomie. Z drugiej strony, jeśli skuteczne środki doprowadzą do zmniejszenia poziomu cyberprzestępczości, koszty bezpieczeństwa także zmniejszą. Jednak całkowity poziom bezpieczeństwa może się nie zwiększyć, jeśli użytkownicy będą chcieli utrzymać pewien poziom bezpieczeństwa z mniejszymi wydatkami” (Bauer, van Eeten, 2009). Na problem wyboru niższych wydatków kosztem ograniczonego bezpieczeństwa zwraca też uwagę wspomniany już Moore, który zauważa pewną tendencję w zachowaniach klientów, w tym przypadku kupców używanych samochodów: „kupujący nie chcą ponosić dodatkowych kosztów za jakość, której nie mogą zmierzyć, co prowadzi do powstania rynków z produktami niskiej jakości” (Moore, 2010). Można to jednak odnieść również do produktów bankowych: jak wysoką cenę za bezpieczeństwo będą w stanie zapłacić klienci? Czy będą w stanie ponieść koszty zaawansowanych zabezpieczeń, które odbiją się na cenie produktów bankowych lub też poziomie skomplikowania zabezpieczeń? Dylemat ten podsumowują świetnie Bauer i van Eeten w następującym twierdzeniu: „Jako że bezpieczeństwo jest kosztowne, akceptowanie pewnego poziomu niebezpieczeństwa jest ekonomicznie racjonalne” (Bauer, van Eeten, 2009).

## Podsumowanie

W świetle powyższych rozważań i przytoczonych badań nie ulega wątpliwości, iż naruszenie bezpieczeństwa danych lub informacji wiąże się z określonymi kosztami nie tylko dla klientów instytucji finansowych, ale także dla samych instytucji. Pałęga, Knapiński i Kulma w podsumowaniu przeprowadzonego przez siebie badania dotyczącego oceny systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji w przedsiębiorstwie stwierdzają, że „pomimo znaczących trudności w ustaleniu materialnej wartości gromadzonych zasobów informacyjnych, dla blisko połowy ankietowanych (47%) utrata poufnych danych wiąże się z konkretnymi stratami finansowymi ponoszonymi przez przedsiębiorstwo. Ponadto do negatywnych konsekwencji wycieku poufnych informacji ankietowani zaliczyli: brak zaufania klientów i kontrahentów (28%) oraz utratę reputacji/ dobrego wizerunku firmy (25%)” (Pałęga, Knapiński, Kulma, 2014). Jest to niezwykle istotne w przypadku instytucji finansowych, które traktowane są w powszechnym rozumieniu jako instytucje zaufania publicznego.

Szacowanie kosztów naruszeń bezpieczeństwa danych nastręcza wiele trudności. Autorzy raportu Ponemon z 2018 r. (Ponemon Institute LLC, 2018) zastosowali w tym celu metodologię ABC (*activity-based costing*), w której identyfikuje się określone czynności i przypisuje im realne koszty. Z kolei Acquisti, Friedman i Telang oceniają koszty incydentów naruszenia prywatności poprzez analizę niestandardowych wahań cen aktywów na giełdzie (*cumulative abnormal return*) (Acquisti, Friedman, Telang, 2006). Problematykę oceny kosztów bezpieczeństwa podejmuje z kolei Leszczyńska, oferując przegląd metodologii szacowania kosztów związanych

z cyberbezpieczeństwem (Leszczyna, 2013). Temat szacowania kosztów naruszeń danych, szczególnie w wyniku ataków cybernetycznych, ich podziału oraz pożądanego kierunku

inwestycyjnych w bezpieczeństwo cybernetyczne jest niezwykle szeroki i wymaga na pewno dalszych dogłębnych badań i analiz.

<sup>1</sup> Autorka wykorzystała w artykule badania dotyczące zarówno ataków cybernetycznych, a więc działań intencjonalnych, jak i naruszeń danych, a więc sytuacji dotyczących także błędów ludzkich i awarii systemów i jest świadoma różnicy pomiędzy tymi pojęciami, a co za tym idzie — zakresu przedmiotowych badań. Niektóre raporty branżowe stosują wyrażenia 'atak cybernetyczny' i 'naruszenie danych' zamiennie.

<sup>2</sup> Średni koszt za każdy utracony bądź skradziony rekord.

<sup>3</sup> Na podstawie badania 477 instytucji (Ponemon Institute LLC, 2018).

<sup>4</sup> Badanie dotyczy przypadków naruszenia bezpieczeństwa, które jest pojęciem szerszym niż atak cybernetyczny, stąd analogicznie wpływ czasu do momentu identyfikacji i opanowania naruszenia autorka odnosi do upływu czasu do momentu identyfikacji i opanowania ataku.

<sup>5</sup> Badaniu poddano 477 firm (Ponemon Institute LLC, 2018).

<sup>6</sup> Badanie wykonano na 254 firmach w 15 sektorach gospodarki.

## Bibliografia

### Literatura

- Achord, S., Chan, J., Collier, I., Nardani, S., Rochemont, S. (2017). *A Cashless Society. Benefits, Risks and Issues (Interim Paper)*. Institute and Faculty of Actuaries.
- Acquisti, A., Friedman, A., Telang, R. (2006). Is there a Cost to Privacy Breaches? An Event Study. *ICIS 2006 Proceedings*, (94).
- Bauer, J. M., van Eeten, M. J. G. (2009). Cybersecurity: Stakeholder incentives, externalities, and policy options, *Telecommunications Policy* (33), 706–719.
- Deloitte (2016). *Beneath the surface of a cyberattack. A deeper look at business impacts*.
- Gordon, L. A., Loeb, M. P., Zhou, L. (2011). The Impact of information security breaches: Has there been a downward shift in costs? *Journal of Computer Security*, (1), 33–56.
- Ishiguro, M., Tanaka, H., Matsuura, K., Murase, I. (2006). *The effect of information security incidents on corporate values in the Japanese Stock Market*. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.212.4556&rep=rep1&type=pdf> (15.07.2019).
- Kaspersky Lab (2017). *New Technologies New Cyberthreats. Analyzing the state of IT Security in financial sector*. Kaspersky Lab.
- Kopp, E., Kaffenberger, L., Wilson, Ch. (2017). Cyber Risk, Market Failures, and Financial Stability. IMF Working Paper WP/17/185.
- Leszczyna, R. (2013). Cost assessment of computer security activities, *Computer Fraud and Security*, (7), 11–16.
- Lewis, J. (2018). *The Economic Impact of Cybercrime — No Slowing Down*. The Center for Strategic and International Studies.
- Liu, S., Kuhn, R. (2010). Data Loss Prevention. *IT Professional*, (12), 10–13.
- Moore, T. (2010). The economics of cybersecurity: Principles and policy options. *International Journal of Critical Infrastructure Protection*, (3), 103–117.
- Morgan, S. (red.). (2017). *2017 Cybercrime Report*. Cybersecurity Ventures.
- Nakashima, R., Robertson, J. (2011). *Credit data risked in PlayStation outage*. <https://www.eschoolnews.com/2011/04/27/sony-credit-data-risked-in-playstation-outage/> (15.07.2019).
- Pałęga, M., Knapieński, M., Kulma, W. (2014). Ocena systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji w świetle przeprowadzonych badań. W: R. Knosala (red.). *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji* (t. 1, 419–428). Opole: Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją.
- Ponemon Institute LLC, (2016). *2016 Cost of Cyber Crime Study and the Risk of Business Innovation*. Ponemon Institute LLC.
- Ponemon Institute LLC, (2017). *2017 Cost of Cyber Crime Study — Insights on the Security Investments that Make a Difference*. Ponemon Institute LLC.
- Ponemon Institute LLC. (2018). *2018 Cost of a Data Breach Study: Global Overview*. Ponemon Institute LLC.
- Shackelford, S. J. (2012). Should your firm invest in cyber risk insurance? *Business Horizons*, (55), 349–356.
- Verizon. (2017). *2017 Data Breach Investigation Report*. Verizon.

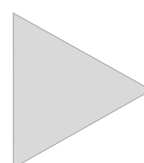
### Źródła internetowe

- [https://www.kaspersky.com/about/press-releases/2017\\_banks-spends](https://www.kaspersky.com/about/press-releases/2017_banks-spends) (20.07.2019).
- <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/multimedia/podcasts/loss-of-intellectual-property-ip-breach.html> (30.06.2019).
- <https://www.statista.com/statistics/474928/average-annual-costs-caused-by-cyber-crime-worldwide/> (26.06.2019).
- <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/08/07/Cyber-Risk-Market-Failures-and-Financial-Stability-45104> (26.06.2019).
- <https://www.information-age.com/cyber-security-finance-can-deal-financial-cybercrime-123469281/> (20.07.2019).
- <https://securityintelligence.com/the-damage-of-a-security-breach-financial-institutions-face-monetary-reputational-losses/> (20.07.2019).
- <https://databreachcalculator.mybluemix.net/> (21.07.2019).
- <https://www.pwc.pl/pl/media/2016/2016-01-12-liczba-cyberatakow-na-firmy-w-polsce-rosnie.html> (20.07.2019).

Księgarnia

Internetowa

PWE



[www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

# Sądowa kontrola kosztów usług finansowych

## Judicial control of the costs of financial services

*dr Andrzej Michór*

Uniwersytet Opolski, sędzia Sądu Rejonowego we Wrocławiu  
nr ORCID: 0000-0002-4236-0667

### Streszczenie

Obowiązujące przepisy prawne dają sądom dość szerokie instrumentarium oceny stosunków umownych oraz ingerencji w te stosunki, w tym w sferze kosztów usług finansowych. Z uwagi na stopień skomplikowania stosunków umownych, każdą sprawę należy jednak rozpatrywać indywidualnie, a co za tym idzie — istotne znaczenie należy przypisać uznaniu sędziowskiemu.

**Słowa kluczowe:** rynek finansowy, sądownictwo

### Summary

The applicable legal provisions give the courts fairly broad instruments for the assessment of contractual relations and interference in these relations, including in the sphere of costs of financial services. Due to the complexity of contractual relations, each case should be considered individually, and thus — importance should be attributed to the recognition of the judge.

**Key words:** financial market, judiciary

**JEL:** K12, K23

### Wprowadzenie

Mimo rozwoju alternatywnych form rozwiązywania sporów, postępowanie jurysdykcyjne pozostaje główną formą rozstrzygnięcia sporów między instytucjami finansowymi a ich klientami. Wynika to z wielu przesłanek, począwszy od braku silnego zakorzenienia mediacji w polskiej tradycji, przez brak istotnych zachęt do pozasądowego rozwiązywania sporów, a skończywszy na stosunkowo niskich kosztach sądowych, które — zwłaszcza przy niskich wartościach przedmiotu sporu — są znacząco niższe niż koszty postępowania mediacyjnego. Nie sposób w końcu nie zauważyć, że wbrew często podnoszonym w mediach zarzutom w stosunku do postępowania przed sądami, zwłaszcza jeżeli chodzi o szybkość i sprawność postępowania, klienci instytucji finansowych nie są zbyt skłonni do rezygnowania z ochrony prawnej, jaką daje im system wymiaru sprawiedliwości.

Na powyższe kwestie nakładają się problemy wynikające z kategorii spraw, w których trudno o mediacje z uwagi na zupełną rozbieżność stanowisk stron umów, związaną z odmienną oceną stosunków prawnych, a tym samym niemożnością wypracowania wspólnego stanowiska. Dość wspomnieć o sporach toczonych w sprawach tzw. frankowych, tj. umów kredytu denominowanych lub indeksowanych do walut obcych bądź „polisolokat”, tj. umów ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

W połączeniu z biernością ustawodawcy powyższe czynniki generują znaczą liczbę sporów sądowych, skutkiem czego to sądy dokonują ostatecznej oceny umów zawieranych z insty-

tucjami finansowymi, również w zakresie kosztów usług finansowych. Ocena ta dokonywana jest przy tym wielowymiarowo. W pierwszym rzędzie odwołać się należy do ogólnych regulacji prawa cywilnego związanych z zawieraniem umów, ich wykładnią, wadami oświadczeń woli, wymogami stawianymi profesjonalnym uczestnikom obrotu, abuzywnością. Dalej konieczne jest sięgnięcie do ustaw szczególnych określających status konsumenta<sup>1</sup>, jak też normujących poszczególne segmenty rynku. Złożoność regulacji stosunków zobowiązaniowych na rynku finansowym w połączeniu z lukami bądź błędami legislacyjnym może natomiast skutkować brakiem jednolitości w orzecznictwie.

W opracowaniu, z uwagi na rozległość materii normatywnej oraz złożoność problemu, skupię się na przepisach ustawy z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.), dalej k.c. oraz regulacjach dyrektywy Rady 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz.Urz. WE L 95, s. 29, ze zm.), dalej dyrektywa 93/13.

### Ogólna regulacja Kodeksu cywilnego

Dokonując oceny stosunku prawnego na rynku finansowym w kontekście kosztów usług finansowych, w pierwszym rzędzie należy odwołać się do unormowania art. 5 k.c. Zgodnie z tym przepisem nie można czynić ze swego prawa użyt-

ku, który by był sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współzycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony. Przedmiotem tej regulacji jest nadużycie prawa w znaczeniu podmiotowym. W piśmiennictwie wskazuje się, że istotą tego zjawiska jest to, iż określone zachowanie mieści się, formalnie rzecz ujmując, w granicach przysługującego prawa, w rzeczywistości jednak narusza ono porządek prawny i sformułowane w nim w sposób obiektywny zasady postępowania. W konsekwencji zachowanie uprawnionego, choć formalnie pozostaje w granicach wytyczonych przez przepis ustawy, staje się jednak jedynie pozorem działania zgodnego z prawem (Zbiegień-Turzańska W: Osajda, 2018, art. 5). Wskazuje się, że klauzula nadużycia prawa ma uniwersalny charakter i może znaleźć zastosowanie wszędzie tam, gdzie udzielenie ochrony prawnej prawu podmiotowemu prowadziłyby do nieakceptowalnych rezultatów, mając na względzie założenia aksjologiczne lub funkcjonalne oparte na akceptowanych w społeczeństwie wartościach (zob. wyrok SN z 22.06.2018 r., II CSK 539/17, Legalis nr 1806766). Dokonując oceny stosunku prawnego w kontekście art. 5 k.c., trzeba wszakże pamiętać o tym, że przepis ten — o charakterze wyjątkowym, którego zastosowanie prowadzi do ograniczenia praw — musi być wykładany ściśle oraz stosowany ostrożnie i w wyjątkowych wypadkach (zob. uzasadnienie postanowienia SN z 12.09.2018 r., I PK 223/17, Legalis nr 1823624).

W toku procesów związanych z oceną stosunków prawnych na rynku finansowym stosunkowo często strony powołują się na nieważność umowy. Normę delimitującą ważność umowy w zależności od jej treści i celu współtworzą przede wszystkim przepisy art. 353<sup>1</sup> k.c. oraz art. 58 k.c. (Gutowski, 2018b, art. 3531). Wskazuje się, że klauzula zasad współzycia społecznego użyta w art. 353<sup>1</sup> wyznacza ustawowe granice kontraktowania, zaś ta z art. 58 § 2 k.c. — granice treści czynności prawnej. Norma kształtowana przez art. 3531 k.c. należy do kategorii *iuris cogentis*, naruszenie któregokolwiek z wymienionych w nim kryteriów swobody kontraktowej wywołuje zaś sankcję nieważności na podstawie art. 58 k.c. (zob. uzasadnienie wyroku SA w Szczecinie z 6.03.2013 r., I ACa 779/12, Legalis nr 738779; Gutowski, 2018, art. 3531). Zgodnie z art. 58 § 1 k.c. czynność prawna sprzeczna z ustawą albo mająca na celu obejście ustawy jest nieważna, chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, w szczególności ten, iż na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzi odpowiednie przepisy ustawy. Wedle art. 58 § 2 k.c. nieważna jest czynność prawna sprzeczna z zasadami współzycia społecznego. Stosownie do art. 58 § 3 k.c. jeżeli nieważnością jest dotknięta tylko część czynności prawnej, czynność pozostaje w mocy co do pozostałych części, chyba że z okoliczności wynika, iż bez postanowień dotkniętych nieważnością czynność nie zostałaby dokonana. Stwierdzenie nieważności w odniesieniu do umownego ukształtowania kosztów usług finansowych jest o tyle istotne, że umożliwia wyeliminowanie z obrotu prawnego wadliwych postanowień obligacyjnych, a w konsekwencji daje klientowi instytucji finansowej daleko idącą ochronę prawną. Dotkliwość sankcji nieważności jest tym większa, że wywiera skutek *ex tunc*, z mocą wsteczną od daty

dokonania czynności (Gutowski, 2018a, art. 58)<sup>2</sup>. Podobnie jak w przypadku stosowania art. 5 k.c., również za stwierdzeniem zasadności odwołania się do art. 58 k.c. z uwagi na jej sprzeczność z zasadami współzycia społecznego muszą przemawiać szczególne okoliczności. Sąd Apelacyjny w Krakowie w uzasadnieniu wyroku z 7.09.2018 r., I AGa 178/18, Legalis nr 1834657, trafnie zauważył, że przy dokonywaniu kontroli czynności prawnych na podstawie art. 58 § 2 k.c. należy mieć na uwadze jej podwójny aspekt. Wskazał, że „z jednej strony, wynik tej analizy może powodować pewną nieprzewidywalność funkcjonowania systemu prawnego, ale z drugiej strony, prowadzi do rekompensującego ją sprawiedliwego rezultatu stosowania prawa. Z konieczności zachowania równowagi między tymi elementami wynika postulat stosowania klauzuli generalnej zasad współzycia społecznego w przypadkach wyjątkowych, w których ma ono mocne uzasadnienie aksjologiczne”. Co istotne, odwołanie się do zasad współzycia społecznego ma charakter zindywidualizowany (zob. postanowienie SN z 20.06.2018 r., I UK 381/17, Legalis nr 1792009).

Kolejną regulacją Kodeksu cywilnego, jaka może mieć zastosowanie w odniesieniu do sądowej kontroli kosztów, jest unormowanie art. 84 k.c. Zgodnie z tym przepisem w razie błędu co do treści czynności prawnej można uchylić się od skutków prawnych swego oświadczenia woli. Jeżeli jednak oświadczenie woli było złożone innej osobie, uchylenie się od jego skutków prawnych dopuszczalne jest tylko wtedy, gdy błąd został wywołany przez tę osobę, chociażby bez jej winy, albo gdy wiedziała ona o błędzie lub mogła z łatwością błąd zauważyć; ograniczenie to nie dotyczy czynności prawnej nieodpłatnej. Można powoływać się tylko na błąd uzasadniający przypuszczenie, że gdyby składający oświadczenie woli nie działał pod wpływem błędu i oceniał sprawę rozsądnie, nie złożyłby oświadczenia tej treści (błąd istotny). Unormowanie to jest dodatkowo zastrzone w przypadku podstępny (art. 86 k.c.). Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z 19.11.2003 r., V CK 477/02, Legalis nr 61750, wskazał, że błąd jest wadą oświadczenia woli powodującą względną nieważność czynności prawnej, czyli jej wzruszalność. Możliwość uchylenia się od skutków wadliwego oświadczenia woli jest prawem podmiotowym kształtującym. W konkluzji SN stwierdził, że uprawniony może skorzystać z tego prawa i doprowadzić do nieważności umowy jako całości, nie może natomiast uchylić się jedynie od niektórych postanowień umowy z zamiarem pozostawienia w mocy pozostałych. Działający pod wpływem błędu nie może zatem skutecznie dążyć do doprowadzenia przez takie oświadczenie do obowiązywania czynności prawnej takiej treści, jakiej życzyłby sobie, gdyby błędu nie popełnił.

Regulacja art. 84 oraz 86 k.c. znajdzie jednak zastosowanie w sprawach związanych z ustalaniem kosztów usług finansowych stosunkowo rzadko, z uwagi na termin ustanowiony w art. 88 k.c. Uchylenie się od skutków prawnych oświadczenia woli, które zostało złożone innej osobie pod wpływem błędu lub groźby, następuje przez oświadczenie złożone tej osobie na piśmie. Uprawnienie do uchylenia się wygasa jednak w razie błędu — z upływem roku od jego wykrycia. Jest to termin zawity prawa materialnego, powodujący wygaśnięcie uprawnienia (zob. m.in. wyrok SN z 12.10.2017 r., IV CSK

705/16, Legalis nr 1695701; Gutowski, 2018a, art. 88), a tym samym po jego upływie osoba uprawniona nie będzie mogła skutecznie podnieść przedmiotowego zarzutu. Należy także pamiętać o tym, że ciężar dowodu w zakresie nie tylko zaistnienia błędu, ale także zachowania terminu do podniesienia zarzutu w trybie art. 88 k.c. spoczywać będzie na kliencie instytucji finansowej, który na taki błąd się powołuje. Okoliczności związane z błędem, bez wyraźnego oparcia się na unormowaniu art. 84 i 88 k.c., można jednak podnosić, odwołując się do innych regulacji, w uzupełnieniu pozostałych zarzutów, choćby do art. 58 k.c.<sup>3</sup> Mogą one bowiem być pomocne do oceny rzetelności w kontraktowaniu, wypełnienia obowiązków informacyjnych<sup>4</sup> czy też abuzywności postanowień umownych. Oparcie się jednak wyłącznie na błędzie, po uchybieniu terminowi z art. 88 k.c., jest dość ryzykowne.

Wskazane wyżej unormowania odwołują się do wadliwości procesu kontraktowania, skutkującej wyłączeniem stosowania postanowień umownych bądź ich modyfikacją. Tymczasem dla oceny prawidłowości ukształtowania umowy istotne znaczenie mają także reguły wynikające z art. 65 k.c. Zgodnie z tym przepisem oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają — ze względu na okoliczności, w których zostało złożone — zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. Natomiast w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zauważyć jednak należy, że w orzecznictwie oraz piśmiennictwie dominuje stanowisko, że jasna na pierwszy rzut oka treść oświadczenia woli nie uzasadnia odstąpienia od dokonania jego wykładni na podstawie dyrektyw wskazanych w art. 65 k.c. (zob. m.in. wyrok SN 16.01.2013 r., II CSK 302/12, Legalis nr 551638; wyrok SN z 2.12.2011 r., III CSK 55/11, Legalis nr 462209; Grykiel W: Gutowski, 2018a, art. 65 oraz powołane przez autora orzecznictwo). Wskazuje się, że interpretacja oświadczeń woli ujętych w formie pisemnej dokonywana jest przede wszystkim na podstawie tekstu dokumentu. Tym samym zasadnicze znaczenie mają językowe reguły znaczeniowe, a wykładnia poszczególnych wyrazów powinna uwzględniać kontekst i związki znaczeniowe występujące między zawartymi w tekście postanowieniami. W konsekwencji wątpliwości interpretacyjne nie dające się usunąć za pomocą ogólnych reguł powinny być rozstrzygane na niekorzyść strony, która zredagowała tekst wywołujący wątpliwości. Decydujące jest zatem obiektywne rozumienie oświadczenia woli w chwili, w której zostało złożone adresatowi (zob. uzasadnienie wyroku SA w Krakowie z 1.10.2018 r., I AGa 171/18, Legalis nr 1852112). Podkreśla się przy tym, że należy brać pod uwagę nie tylko kontrowersyjny fragment tekstu, lecz także inne postanowienia umowy i uwzględniać związki treściowe między postanowieniami, a zarazem pozatekstowe okoliczności, np. rokowania poprzedzające zawarcie umowy, rozumienie tekstu, zachowanie stron po zawarciu umowy itd. (zob. uzasadnienie wyroku SN z 29.04.2015 r., V CSK 445/14, Legalis nr 1281626). W toku procesów związanych z umowami na rynkach finansowych strony często odwołują się do okoliczności zawarcia umowy, w tym sposobu przedstawiania produktu czy rokowań poprzedzających zawarcie umowy, podnosząc swoją nieporadność, brak wiedzy ekonomicznej, odwołując się do zaufania

do instytucji finansowej. Unormowanie art. 65 k.c. może być zatem pomocne przy dokonywaniu oceny całości kształtu stosunku obligacyjnego w tym rozwiązaniu, czy w danym przypadku zaistniała abuzywność, która wyłączona jest w sytuacji, gdy postanowienia umowy zawieranej z konsumentem były indywidualnie uzgodnione (art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. *a contrario*).

Na ocenę prawidłowości ukształtowania stosunku prawnego, także w zakresie kosztów usług na rynku finansowym, wpływa również regulacja art. 354 k.c. Stosownie do tego unormowania dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią i w sposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje — także w sposób odpowiadający tym zwyczajom. W taki sam sposób powinien współdziałać przy wykonaniu zobowiązania wierzyciel. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu postanowienia z 19.04.2018 r., I CSK 765/17, Legalis 1769913, trafnie wskazał, że w zależności od okoliczności konkretnego przypadku wierzyciel w różnej postaci powinien współdziałać z dłużnikiem, aby ten ostatni mógł wywiązać się z ciążącego na nim zobowiązania. Dalej SN zauważył, że „naruszenie tego obowiązku natomiast może w konkretnych okolicznościach zostać ocenione nie tylko jako sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, lecz również sprzeczne z prawem. Natomiast zadaniem sądu *meriti* w danej sytuacji jest stwierdzenie, jaką postać takie współdziałanie wierzyciela powinno przyjąć”.

### Problem abuzywności postanowień umownych

Stosunkowo najczęściej koszty usług finansowych kwestionowane są przez klientów instytucji finansowych przez odwołanie się do abuzywności postanowień umownych (art. 385<sup>1</sup> i n. k.c.). W tym miejscu podkreślić jednak trzeba, że sąd zobowiązany jest do uwzględnienia z urzędu, że postanowienie niedozwolone nie wiąże konsumenta (zob. np. wyrok TSUE z 27.06.2000 r., C-240/98, *Océano Grupo Editorial SA v. Roció Murciano Quintero i Salvat Editores SA v. José M. Sánchez Alcón Prades, José Luis Copano Badillo, Mohammed Berroane i Emilio Vinas Feliú*, EU:C:2000:346; Ruchała, Sikorski W: Gutowski, 2018b, art. 385<sup>1</sup> oraz powołane przez autorów orzecznictwo).

Stosownie do art. 385<sup>1</sup> § 1 k.c. postanowienia umowy zawieranej z konsumentem nieuzgodnione indywidualnie nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy (niedozwolone postanowienia umowne). Nie dotyczy to postanowień określających główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny. W myśl § 2 tego artykułu jeżeli postanowienie umowy zgodnie z § 1 nie wiąże konsumenta, strony są związane umową w pozostałym zakresie. W tym miejscu należy jednak odwołać się do art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13. Przepisy art. 385<sup>1</sup>–385<sup>3</sup> k.c. stanowią bowiem implementację postanowień dyrektywy 93/13. Dyrektywa ta opiera się na założeniu, że konsument ma nie tylko słabszą pozycję w stosunku

do przedsiębiorcy, ale również dysponuje mniejszą wiedzą. Wskazuje się, że będąc na słabszej pozycji, konsumenci bardzo często wyrażają zgodę na postanowienia umowne formułowane przez przedsiębiorców, które są dla nich niekorzystne (Ruchała, Sikorski W: Gutowski, 2018b, art. 385<sup>1</sup> oraz powołane przez autorów orzecznictwo). Wedle art. 6 ust. 1 tej dyrektywy państwa członkowskie stanowią, że na mocy prawa krajowego nieuczciwe warunki w umowach zawieranych przez sprzedawców lub dostawców z konsumentami nie będą wiążące dla konsumenta, a umowa w pozostałej części będzie nadal obowiązywała strony, jeżeli jest to możliwe po wyłączeniu z niej nieuczciwych warunków. Konsekwencją stwierdzenia abuzywności pewnych postanowień umownych może być zatem nieważność całej umowy w sytuacji, gdy postanowienia te dotyczą głównych świadczeń stron (zob. Ruchała, Sikorski W: Gutowski, 2018b, art. 385<sup>1</sup>).

Nie wnikając szerzej w przedmiotową problematykę, zauważyć także należy, że stosownie do art. 4 ust. 2 dyrektywy 93/13/EWG ocena nieuczciwego charakteru warunków nie dotyczy ani określenia głównego przedmiotu umowy, ani relacji ceny i wynagrodzenia do dostarczonych w zamian towarów lub usług, o ile warunki te zostały wyrażone prostym i zrozumiałym językiem. Tym samym samo podniesienie w toku procesu przez instytucję tego, że kwestionowane postanowienie umowne dotyczy głównego jej przedmiotu, nie powinno automatycznie skutkować zaniechaniem badania przez sąd abuzywności postanowienia umownego. Odnosząc się do problemu umów kredytu denominowanych lub indeksowanych do walut obcych, Trybunał Sprawiedliwości UE wskazał, że sformułowanie, że „warunek umowny musi być wyrażony prostym i zrozumiałym językiem, powinien być rozumiany jako nakazujący nie tylko, by dany warunek był zrozumiały dla konsumenta z gramatycznego punktu widzenia, ale także, by umowa przedstawiała w sposób przejrzysty konkretne działanie mechanizmu wymiany waluty obcej, do którego odnosi się ów warunek, a także związek między tym mechanizmem a mechanizmem przewidzianym w innych warunkach dotyczących uruchomienia kredytu, tak by rzeczony konsument był w stanie oszacować, w oparciu o jednoznaczne i zrozumiałe kryteria, wpływające dla niego z tej umowy konsekwencje ekonomiczne” (zob. wyrok TS z 30.04.2014 r., C-26/13, *Árpád Kásler, Hajnalka Káslerné Rábai v. OTP Jelzálogbank Zrt.*, EU:C:2014:282). Trybunał Sprawiedliwości UE w uzasadnieniu wyroku z 20.09.2017 r., C-186/16, *Ruxandra Paula Andriciuc i in. v. Banca Românească SA*, EU:C:2017:703, zwrócił uwagę na to, że „w tym względzie wymóg ów oznacza, że warunek dotyczący spłaty kredytu w tej samej walucie obcej co waluta, w której kredyt został zaciągnięty, musi zostać rozumiany przez konsumenta zarówno w aspekcie formalnym i gramatycznym, jak i w odniesieniu do jego konkretnego zakresu, tak aby właściwie poinformowany oraz dostatecznie uważny i rozsądny przeciętny konsument mógł nie tylko dowiedzieć się o możliwości wzrostu lub spadku wartości waluty obcej, w której kredyt został zaciągnięty, ale również oszacować — potencjalnie istotne — konsekwencje ekonomiczne takiego warunku dla swoich zobowiązań finansowych. Do sądu krajowego należy dokonanie niezbędnych ustaleń w tym zakresie”.

## Skutki ingerencji sądu

Konsekwencje ingerencji sądu w węzeł obligacyjny łączący instytucję finansową i jej klienta są daleko idące. Najdalej idącym skutkiem jest nieważność całej umowy. Konsekwencją powyższego jest uznanie, że świadczenia wzajemne obu stron umowy mają charakter świadczeń nienależnych (zob. uzasadnienie wyroku SO w Warszawie z 6.12.2016 r., XXV C-342/16, *orzeczenia.warszawa.so.gov.pl*). Tym samym brak roszczenia odsetkowego po stronie instytucji finansowej za okres przed wezwaniem do zapłaty (art. 455 k.c.). Dokonując oceny wzajemnych roszczeń między instytucją finansową a jej klientem, warto odwołać się do precedensowego wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z 3.04.2018 r., XXV C-1926/18, *orzeczenia.warszawa.so.gov.pl*<sup>2</sup>. Sąd wskazał, że konsument, nawet jeżeli stał się ofiarą stosowania przez przedsiębiorcę niedozwolonych postanowień umownych, nie może być uprawniony do żądania zwrotu całości spełnionych przez siebie świadczeń bez równoczesnego przeprowadzenia wzajemnych rozliczeń stron. W konkluzji Sąd Okręgowy stwierdził, że „w przypadku nieważności umowy kredytu, ani świadczenia banku, ani świadczenia konsumenta nie mogły podlegać kwalifikacji ze względu na ich przeznaczenie zgodnie z postanowieniami umowy. Stąd też świadczenia pieniężne w walucie polskiej ze strony powódki na rzecz pozwanego mają swoją podstawę prawną i nie stanowią nienależnego świadczenia do momentu, w którym nie przekroczyłyby swoją wysokością kwot, które powódka otrzymała od pozwanego — to jest kwoty 280 000 zł”.

Dość sporny pozostaje problem skutków stwierdzenia abuzywności postanowień umownych, bez których wykonanie umowy nie jest możliwe. O ile dopuszcza się możliwość takiej modyfikacji na skutek umowy stron (zob. uchwałę SN (7) z 20.06.2018 r., III CZP 29/17, *www.sn.pl*)<sup>6</sup> bądź w drodze ustawy (zob. wyrok TS z 20.09.2018 r., C-51/17, *OTP Bank Nyrt. i inni v. Terézilyés i innym*, EU:C:2018:750), to sporna jest możliwość i warunki takiej zmiany w konsekwencji wyroku sądu. Trybunał Sprawiedliwości UE w punkcie 82 wyroku C-26/13, *Kásler i Káslerné Rábai*, orzekł, że w pewnych okolicznościach zastąpienie nieuczciwego warunku przepisem prawa krajowego o charakterze dyspozytywnym jest zgodne z celem art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13, ponieważ zgodnie z utrwalonym orzecznictwem przepis ten zmierza do zastąpienia ustanowionej w umowie równowagi formalnej między prawami i obowiązkami stron równowagą rzeczywistą, pozwalającą na przywrócenie równości tych stron bez konieczności unieważnienia wszystkich umów zawierających nieuczciwe warunki. Trybunał na uzasadnienie swego stanowiska wskazał, że gdyby bowiem sąd krajowy nie był uprawniony do zastąpienia nieuczciwego warunku, bez którego dana umowa nie mogłaby dalej obowiązywać, przepisem prawa krajowego o charakterze dyspozytywnym, byłby zmuszony do unieważnienia danej umowy w całości. Podniósł, że mogłoby to narazić konsumenta na szczególnie niekorzystne konsekwencje, takie unieważnienie wywiera bowiem co do zasady takie same następstwa jak postawienie pozostałej do spłaty kwoty kredytu w stan natychmiastowej wymagalności, co mo-



że przekraczać możliwości finansowe konsumenta i z tego względu penalizuje raczej tego ostatniego niż kredytodawcę, który nie zostanie przez to zniechęcony do wprowadzania takich warunków w proponowanych przez siebie umowach.

Analogiczne stanowisko zajął Sąd Najwyższy w wyroku z 14.07.2017 r., II CSK 803/16, [www.sn.pl](http://www.sn.pl), który stwierdził, że ustalenie kursu spłaty kredytu udzielonego we frankach szwajcarskich może nastąpić na podstawie przepisów ustawy z 28.04.1936 r. — Prawo wekslowe (Dz.U. z 2016 r. poz. 160), jeśli istnieją przeszkody dla zastosowania innych regulacji. Wskazał, że należy dopuścić możliwość stosownego wypełnienia luk w umowie po stwierdzeniu abuzywności określonego postanowienia także w innych sytuacjach, w których zagrażają one interesom konsumenta — również wtedy gdy nie ma możliwości zastosowania wprost odpowiedniego przepisu dyspozytywnego. Podniósł, że konsument nie może być bowiem postawiony przed koniecznością wyboru między dwoma rozwiązaniami, z których każde jest dla niego *ex definitione* niekorzystne: pozostawieniem niekorzystnej luki w umowie albo następczą akceptacją niekorzystnej klauzuli. Co prawda orzeczenie dotyczyło umowy zawartej przed wejściem Polski do Unii Europejskiej, jednak SN odwołał się do kontekstu unijnego, zwracając uwagę na tak konieczność spójnej wykładni przepisów, jak i zobowiązania przedakcesyjne. Sąd stwierdził, że „abstrahując od tego, czy całkowita nieważność Umowy byłaby korzystna dla konsumenta — co należałoby oceniać według stanu z chwili jej zawarcia (por. art. 385<sup>3</sup> k.c.) — należy zwrócić uwagę, że prawo unijne nie wymaga, aby w związku z zastrzeżeniem klauzuli abuzywnej konsument uzyskał możliwość powołania się na nieważność całej umowy”<sup>77</sup>.

Wydaje się, że z orzeczenia C-26/13, Kásler i Káslerne Rábai nie można jednak wywodzić prawa sądu do zastępowania postanowień abuzywnych nowymi normami umownymi w każdym przypadku — jest to możliwe tylko wówczas, gdy działanie takie jest dokonywane na korzyść konsumenta. W konsekwencji to konsument powinien być osobą, która decyduje, co jest dla niego korzystne, zwłaszcza gdy jest reprezentowany przez profesjonalnego pełnomocnika.

Kwestia ta budzi jednak poważne wątpliwości i jest sporna w orzecznictwie. Za brakiem podstaw do zastępowania postanowień uznanych za abuzywne innymi normami opowiedział się m.in.: Sąd Okręgowy w Warszawie w wyrokach z 22.08.2016 r., III C 1073/14, [orzeczenia.ms.gov.pl](http://orzeczenia.ms.gov.pl), oraz z 8.08.2018 r., XXV C 590/16, [orzeczenia.warszawa.so.gov.pl](http://orzeczenia.warszawa.so.gov.pl); Sąd Okręgowy w Świdnicy w wyroku z 13.02.2018 r., II Ca 583/17, [orzeczenia.swidnica.gov.pl](http://orzeczenia.swidnica.gov.pl) i Sąd Okręgowy w Katowicach w wyroku z 7.06.2018 r., IV Ca 54/18, [mazuriwspolnicy.pl/prawomocne/IV\\_Ca\\_54-18\\_UZAS.pdf](http://mazuriwspolnicy.pl/prawomocne/IV_Ca_54-18_UZAS.pdf). W dniu 16.04.2018 r. Sąd Okręgowy w Warszawie, XXV Wydział Cywilny, w sprawie XXV 1255/17, złożył do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym, który został zarejestrowany pod sygnaturą C-260/18. Sąd zwrócił się o dokonanie wykładni przepisów dyrektywy 93/13 w zakresie: dopuszczalności zastępowania nieuczciwych postanowień umownych klauzulami generalnymi w braku innych przepisów dyspozytywnych; czasu, według którego powinna następować ocena skutków upadku umowy oraz dopuszczalności stosowania kryteriów subiektywnych

w postaci stanowiska konsumenta dla określenia owych skutków, a także dopuszczalności utrzymania umowy z wyeliminowanymi nieuczciwymi postanowieniami, jeżeli umowa w tym kształcie odbiegać będzie od objętych zamiarem stron uzgodnień w zakresie obejmującym świadczenie stron. Pytanie prejudycjalne powstało w kontekście sporu dotyczącego umowy kredytu indeksowanego do waluty obcej CHF zawartej 14.11.2008 r., w której kredytodawca był uprawniony do przeliczania udzielonego kredytu i dokonywania wypłat na podstawie kursu walut obowiązującego w jego organizacji, a w świetle którego zaistniały wątpliwości co do możliwości określenia właściwego kursu waluty i wysokości zobowiązania stanowiącego podstawę naliczania odsetek oraz rat podlegających spłacie. Sprawa została zarejestrowana pod sygnaturą C 260/18. Rzecznik Generalny 14.05.2019 r. przedstawił opinię, w której wskazał m.in., że sąd nie jest uprawniony do zmiany treści warunku, co do którego stwierdził, że ma on nieuczciwy charakter (pkt 31 opinii), takie działanie mogłoby zagrażać realizacji długoterminowego celu dyrektywy, jakim jest zniechęcanie przedsiębiorców do włączania do umowy nieuczciwych warunków. Przedsiębiorcy byłiby bowiem skłonni stosować takie warunki, wiedząc, że nawet w przypadku stwierdzenia ich nieuczciwego charakteru, umowa mogłaby jednak w razie potrzeby zostać uzupełniona przez sąd krajowy (pkt 32 opinii), a jedyny wyjątek od tej zasady został przyjęty w orzecznictwie w sprawie Kásler, w której Trybunał określił konieczne przesłanki uzasadniające uzupełnienie umowy przez sąd krajowy (pkt 33 opinii). Rzecznik wskazał, że w istocie Trybunał w sprawie Kásler wyjaśnił, że sytuacja, w której umowa — podlegająca zgodnie z prawem krajowym unieważnieniu w następstwie usunięcia nieuczciwych warunków — może zostać uzupełniona przez sąd w drodze zastąpienia nieuczciwego warunku przepisem o charakterze dyspozytywnym, ma miejsce tylko wówczas, gdy stwierdzenie nieważności umowy okazuje się „szczególnie niekorzystne” dla konsumenta. Oznacza to, że interesy konsumenta, które sąd krajowy musi wziąć pod uwagę, to interesy istniejące w momencie wydawania wyroku, a nie te, które kierowały konsumentem w chwili zawierania umowy (pkt 61–63 opinii). W konkluzji Rzecznik stwierdził, że sąd nie mógłby uznać, że upadek całej umowy jest szczególnie niekorzystny dla konsumenta wbrew świadomości i wielokrotnie wyrażonej woli samego konsumenta (pkt 67 opinii). Ponadto Rzecznik wskazał, że należy uznać, że art. 1 ust. 2 i art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13 stoją na przeszkodzie temu, aby sąd krajowy uzupełnił luki w umowie — w drodze odwołania się do przepisów prawa krajowego o charakterze ogólnym, które nie są przepisami o charakterze dyspozytywnym (pkt 80 opinii). Przyjęcie przez Trybunał stanowiska zbieżnego z opinią Rzecznika przekładać się będzie w przeważającej części na stwierdzenie nieważności przedmiotowych umów przez sądy.

## Podsumowanie

Obowiązujące przepisy prawne dają sądom dość szerokie instrumentarium oceny stosunków umownych oraz ingerencji

w te stosunki, w tym w sferze kosztów usług finansowych. Z uwagi na stopień skomplikowania stosunków umownych każdą sprawę należy jednak rozpatrywać indywidualnie, a co za tym idzie — istotne znaczenie należy przypisać uznaniu sędziowskiemu.

Stosunkowo najczęściej ocena umów wiążących instytucje finansowe z ich klientami dokonywana jest w kontekście abuzywności. Stosowanie przedmiotowych regulacji może jednak napotykać istotne trudności, przede wszystkim związane z określeniem konsekwencji wadliwego ukształtowania stosunków umownych wiążących strony.

<sup>1</sup> W szczególności zastosowanie znajdują unormowania ustawy z 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 2070). Stosownie bowiem do art. 12 ust. 1 pkt 4 ustawy konsument, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, w szczególności żądania unieważnienia umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń oraz zwrotu przez przedsiębiorcę kosztów związanych z nabyciem produktu.

<sup>2</sup> P. Machnikowski wskazuje, że „nieważność (...) przejawia się w tym, że czynność w ogóle nie wywołuje właściwych dla danego typu czynności (uważanych za zamierzone przez strony) skutków prawnych. Nie wywołuje tych skutków od początku, z mocy prawa (bez konieczności podejmowania jakichkolwiek działań zmierzających do »unieważnienia« czynności) i nieodwracalnie (następcze usunięcie przeszkód, z powodu których czynność była nieważna, nie nada jej cech ważnej czynności prawnej; co nie wyklucza oczywiście późniejszego prawidłowego dokonania takiej samej czynności)” (Machnikowski W: Gniewek, Machnikowski, 2017, art. 58).

<sup>3</sup> Skuteczność podniesienia powyższych zarzutów zależeć będzie od okoliczności danej sprawy. W kontekście powyższego na uwagę zasługuje uzasadnienie wyroku SN z 15.06.2018 r., I CSK 491/17, Legalis nr 1788298. Sąd trafnie podniósł, że „uchylenie obowiązku informacyjnemu nie stanowi jeszcze samo przez się podstawy uznania umowy za sprzeczną z prawem w rozumieniu art. 58 k.c., może natomiast uzasadniać uchylene się od skutków oświadczenia woli ze względu na błąd wywołany przez drugą stronę. Jeżeli jednak już w chwili zawarcia umowy bank przedstawiający jej projekt dysponował wiedzą o dysproporcji świadczeń na niekorzyść kontrahenta, stwierdzenie naruszenia obowiązków informacyjnych może prowadzić do sprzeczności umowy z zasadami współzycia społecznego. Sytuacja taka jest równoznaczna z nadużyciem silniejszej pozycji kontraktowej przez bank w celu zastrzeżenia wygórowanych korzyści, co wykracza poza zakreślone przez ustawodawcę granice swobody kontraktowej”.

<sup>4</sup> Na temat znaczenia informacji udzielanej konsumentowi przez instytucje finansowe w kontekście oceny stosunku umownego zob. m.in. Cyman, 2017, s. 360 i n. Zob. także Szymczak, 2017, s. 65 i n.

<sup>5</sup> Orzeczenie SO jest prawomocne, jednak z uwagi na odrzucenie apelacji strony pozwanej. Zob. uzasadnienie postanowienia SA w Warszawie z 26.09.2018 r., VI ACa 427/18, LEX nr 2586636.

<sup>6</sup> Sąd Najwyższy w uzasadnieniu uchwały wskazał, że konsument może następczo udzielić świadomej, wyraźnej i wolnej zgody na modyfikację. Może to nastąpić, „choćby z mocą ex tunc, wskutek późniejszego zdarzenia; ukierunkowanej na ten skutek konstytutywnej czynności prawnej -jednostronnej, np. potwierdzenia niedozwolonego postanowienia przez konsumenta, albo dwustronnej, tj. umowy, w której strony wyrażają następczo wolę takiego ukształtowania swego położenia prawnego”. W tym miejscu zauważyć należy, że w orzecznictwie TSUE wskazano, że sąd krajowy ma obowiązek odmówić zastosowania nieuczciwego warunku umowy, chyba że konsument się temu sprzeciwi — zob. pkt 2 wyroku TS z 4.06.2009 r., C-243/08, PannonGSM Zrt. v. Erzsébet Sustikné Győrfi, EU:C:2009:350; pkt 49 wyroku z 30.05.2013 r., C-488/11, Dirk Frederik Asbeek Brusse, Katarina de Man Garabito v. Jahani BV, EU:C:2013:341.

<sup>7</sup> Sąd Najwyższy wskazał, że „potrzeba zastosowania wskazanego rozwiązania występuje w niniejszej sprawie, gdyż rezygnacja z wypełnienia luki powstałej w wyniku eliminacji § 9 ust. 2 Umowy oznaczałaby brak możliwości przeliczenia spełnionych przez konsumenta świadczeń zlotówkowych na franki szwajcarskie i tym samym wywoływałyby zasadnicze wątpliwości co do skuteczności spłaty zadłużenia wyrażonego w walucie pożyczki. Zarazem nie byłoby żadnych podstaw do przyjęcia reprezentowanego przez skarżących poglądu, że nieważnością dotknięta jest cała Umowa. Umowa ta może istnieć bez przedmiotowego postanowienia, jak również bez postanowienia umożliwiającego spłatę pożyczki w walucie polskiej, a jedynie z zobowiązaniem do zwrotu kwoty pożyczki oznaczonej we frankach szwajcarskich wraz z odsetkami”.

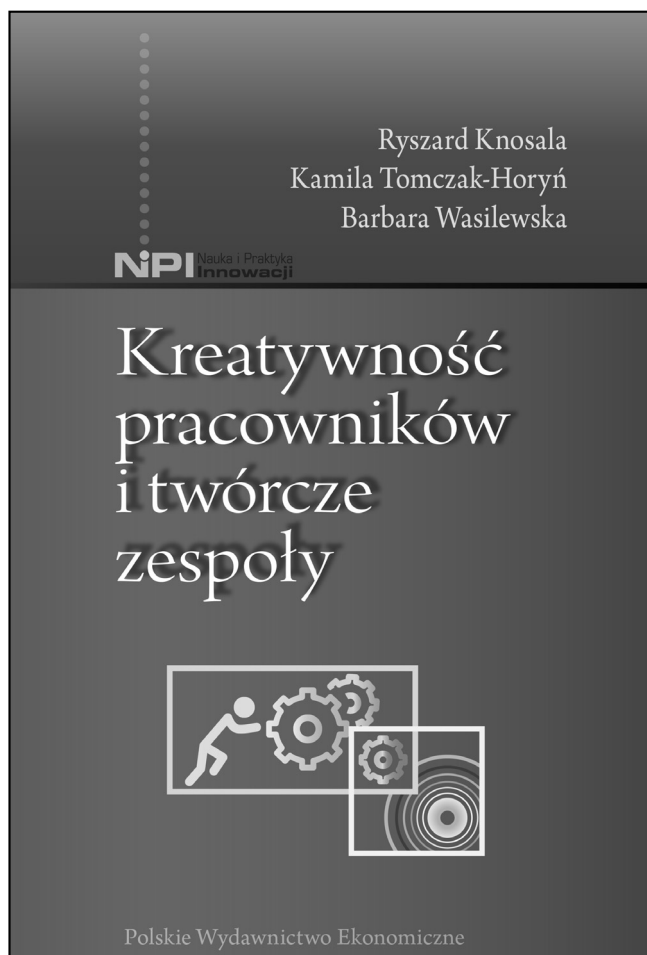
## Bibliografia

### Literatura

- Cyman, D. (2017). Ochrona konsumenta na rynku usług finansowych Unii Europejskiej. W: A. Drwiłło, A. Jurkowska-Zeidler (red.), *System prawnofinansowy Unii Europejskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Gniewek, E., Machnikowski, P. (red.). (2017)., *Kodeks cywilny. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Gutowski, M. (red.). (2018a). *Kodeks cywilny. Komentarz (t. 1). Komentarz do art. 1–352.*, Legalis: C.H. Beck.
- Gutowski, M. (red.). (2018b). *Kodeks cywilny. Komentarz (t. 2). Komentarz do art. 353–626*. Legalis: C.H. Beck.
- Osajda, K. (red.). (2018). *Kodeks cywilny. Komentarz*. Legalis: C.H. Beck.
- Szymczak, D. (2017). Obowiązek informacyjny jako instrument ochrony konsumentów na rynku usług finansowych — wybrane aspekty. W: E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ochrona klienta na rynku usług finansowych w świetle aktualnych problemów i regulacji prawnych*. Warszawa: C.H. Beck.

### Akty prawne

- Dyrektywa Rady 93/13/EWG z 5.04.1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz.Urz. WE L 95, s. 29, ze zm.).
- Ustawa z 28.04.1936 r. — Prawo wekslowe (Dz.U. z 2016 r. poz. 160).
- Ustawa z 23.04.1964 r. — Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r. poz. 1145 ze zm.).
- Ustawa z 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 2070).



Przedsiębiorstwo, aby było innowacyjne, musi poszukiwać pracowników o najwyższej zdolności do kreatywnego myślenia i twórczego rozwiązywania problemów. Wyłonienie takich osób wymaga odpowiednich narzędzi pomiaru i oceny kreatywności. Autorzy książki opracowali takie narzędzia i wielokrotnie je przetestowali w różnych przedsiębiorstwach. Kreatywne myślenie wymagane jest nie tylko od przyszłych pracowników, ale również od już zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Dokonując oceny kreatywności pracowników, można wyłowić spośród nich twórcze osoby i umożliwić

im odpowiednią ścieżkę kariery i rozwoju. Ocena kreatywności pracowników jest też niezbędnym elementem budowy zespołów twórczych profesjonalistów. Książka w przystępny sposób opisuje, jak tworzyć takie zespoły, zawiera wyniki prowadzonych badań własnych autorów oraz propozycje rozwoju kreatywności powstałe na bazie współpracy z przedsiębiorstwami.

Księgarnia internetowa: [www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

# Wspomnienie o Profesorze Bogdanie Michalskim (1931–2019)

## Memories of Professor Bogdan Michalski (1931–2019)

Profesor dr hab. Bogdan Michalski, emerytowany profesor zwyczajny Uniwersytetu Warszawskiego, był wybitnym, powszechnie uznanym i szanowanym znawcą prawa prasowego i autorskiego.

Urodził się 8.02.1931 roku. Zmarł 1 kwietnia 2019 roku. W gronie najbliższej rodziny i przyjaciół towarzyszyliśmy Mu w ostatniej drodze na cmentarzu w Lublinie, gdzie spoczął w grobowcu swego teścia, znanego cywilisty, prof. Kuniciego.

Przez całe swoje długie zawodowe życie był niezwykle aktywny. Bez reszty angażował się w działalność naukową, dydaktyczną, w pracę organizacyjną w środowisku dziennikarskim oraz legislacyjną w sferze prawa autorskiego i prasowego. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku był jednym z najbardziej aktywnych ekspertów parlamentarnych. Żywo interesował się działalnością wydawniczą. Był zamiłowanym recenzentem wydawniczym. Przez kilkadziesiąt lat był członkiem Rady Naukowej miesięcznika „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”.

Lubił swoją pracę. Jego studenci i doktoranci dostrzegali to. Znamienną cechą jego uczniów i współpracowników był ciepły stosunek do Mistrza. Odwzajemniali się w ten sposób za wyświadczone im dobro. Aktywnie działał jako ekspert w organizacjach dziennikarskich, prawniczych oraz skupiających autorów i artystów.

Był człowiekiem życzliwym ludziom. Ta życzliwość była częścią jego osobowości, osobistą potrzebą. Serdeczną opieką otaczał swoich studentów i doktorantów, zarówno jako dyrektor Instytutu, kierownik prac naukowych, dydaktyk, wykładowca.

Był niezwykle czynny, przez kilkadziesiąt lat jako pracownik naukowo-dydaktyczny Uniwersytetu Warszawskiego, ale także jako praktyk, któremu szeroko pojęta działalność prasowa była niezwykle bliska.

Dysponował rozległą wiedzą i doświadczeniem zawodowym. Ich owocami chętnie się dzielił, zarówno z osobami, które zwracały się do Niego z pytaniami lub prośbami o pomoc w różnych zawodowych sytuacjach, ale także jako wychowawca i ekspert. Był autorem licznych opinii, zarówno w sprawach jednostkowych, jak i ogólnych, zwłaszcza dotyczących wykonywania zawodu dziennikarza. Ta problematyka była Mu bowiem najbliższa.

W początku lat osiemdziesiątych XX wieku przygotował własną wersję projektu prawa prasowego. Wywołała ostrą reakcję ówczesnych władz. Na projektem tym nie podjęto dyskusji. Chodziło zapewne o uniknięcie konfrontacji z sformułowanymi przezeń tezami. Jego propozycje były

zbyt daleko idące w stosunku do ówczesnych trendów. A był człowiekiem odważnym i charakteryzowała go determinacja, a nawet pewien nie liczący się z przeciwnościami upór w podejmowaniu zagadnień niepopularnych, które uważał za ważne. Znajdowało to wyraz zarówno w jego propozycjach legislacyjnych, jak i w postawach w sprawach jednostkowych. Zawsze liczyła się dla niego społeczna waga sprawy i przekonanie o słuszności zajmowanego stanowiska. Wielokrotnie spotykały go z tego powodu różnorakie przykrości, w kilku przypadkach zagrażające jego pozostaniu na Uniwersytecie. Przeżywał je głęboko, ale pozostawał nieustępliwy w swoich poglądach i postawie. Mimo pozorów był osobą delikatną. Zaatakowany, a być takim zdarzało Mu się często, zwłaszcza z przyczyn „politycznych” lub doktrynalnych, nie umiał twardo zareagować, zwłaszcza na ataki nie liczące się z prawem lub dobrymi obyczajami. Dobrze czuł się w merytorycznej polemice, wolnej od brutalności, agresji, czyli od tego wszystkiego, z czym przychodzi się nam obecnie spotykać nader często. Był natomiast zawsze gotów do rzeczowej polemiki, kierując się przekonaniem, że zawsze decydować powinna racja, a w istocie prawda i racjonalność. Umiał przy tym słuchać i potrafił zmienić zdanie. Tyle, że często jego „przeciwnicy” nie chcieli lub wręcz nie byli zdolni polemiki podejmować.

Bogdan Michalski nie był przy tym osobowością „medialną”, a zwłaszcza szukającą rozgłosu i pracującą na rzecz osobistej renomy. Mimo to był powszechnie znany i szanowany, zarówno w środowisku dziennikarskim, jak i w prawniczym.

W ostatnich latach miał poważne i dotkliwie narastające kłopoty zdrowotne, które znacznie ograniczały Jego fizyczną aktywność, a przede wszystkim mobilność. Ostatni raz na Uniwersytecie, w Jego mateczniku przy Krakowskim Przedmieściu, na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, w Instytucie Dziennikarstwa, spotkałem Go w 2014 roku. Okazją było wręczenie Mu przez licznie zgromadzonych uczniów i przyjaciół Księgi Jubileuszowej z okazji pięćdziesięciolecia pracy naukowej. Zatytułowano ją „Dziennikarz, utwór, prasa”. Uroczystość była okazją do podsumowania Jego naukowego i dydaktycznego dorobku i powiedzenia, ujmując rzecz w największym skrócie, „dziękujemy” za to co dotychczas, z życzeniami oraz oczekiwaniem na przyszłość. W licznych wypowiedziach podkreślano znaczenie jego wkładu intelektualnego w legislację po 1990 roku oraz kształtowanie dobrych obyczajów dziennikarskich oraz osobistej postawy jako naukowca i dydaktyka.

Mimo poważnych utrudnień związanych z chorobą, był do końca czynny intelektualnie. Pilnie śledził bieżące wydarzenia. Intensywnie i krytycznie reagował na ostatnie zmiany prawa, w tym autorskiego, działalność mediów, orzecznictwo sądowe. Traktował bieżące problemy jako swoje własne. Czuł się członkiem zarówno społeczności akademickiej, jak i przede wszystkim środowiska prawniczego, ale przede wszystkim dziennikarskiego, którego przez wiele lat był mentorem.

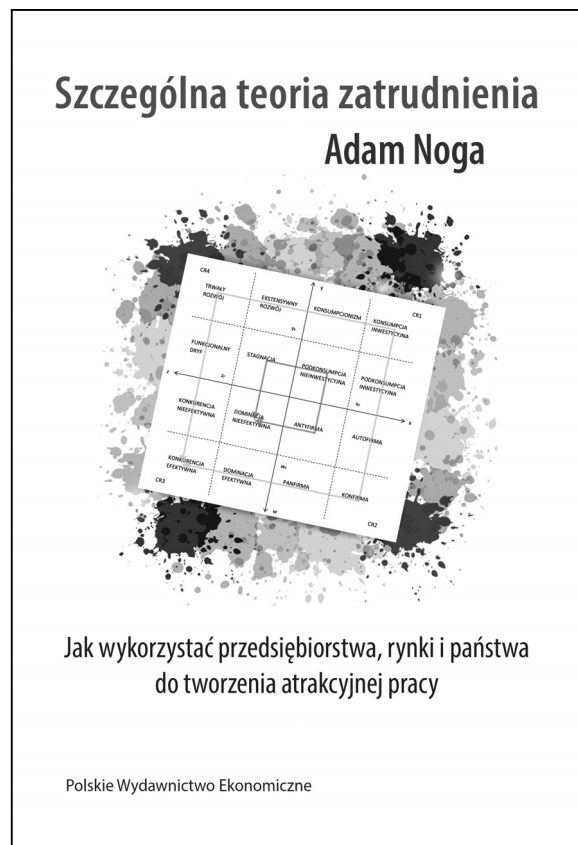
Do ostatnich swoich dni kontynuował pracę pisarską. Niestety, walka z naturą jest nie tylko trudna, ale na dłuższą metę nie rokuje zwycięstwa. Bogdan Michalski do końca był osobą czynną w sensie intelektualnym. Zachował cechujący Go krytycyzm i pewien niepowtarzalny styl bycia, w tym poczucia humoru. Nie poddawał się. Był mimo wszystko optymistą.

Takim zachowamy Go w pamięci, choć ciągle trudno przyjąć, że już Go nie ma, że nie można będzie Go odwiedzić, usłyszeć Jego głosu w telefonie i podzielić się z Nim opiniami w bieżących sprawach.

Pozostaje po Nim pamięć i liczący się dorobek piśmienniczy. Optymizmem napawa, że w bieżących publikacjach naukowych z zakresu prawa autorskiego i prasowego coraz częściej powoływane są Jego stanowiska wyrażane w bardzo licznych publikacjach, a zwłaszcza w fundamentalnej w Jego dorobku i niezwykle cenionej monografii prawnoporównawczej „Przedruk prasowy w świetle prawa” (Ośrodek Badań Prasoznawczych w Krakowie, 1972 rok).

*Jan Bleszyński*

PWE poleca



Co zrobić, żeby praca była atrakcyjna, dostosowana do naszych potrzeb, a nie taka, w której człowiek jest jej przedmiotem? W książce, którą oddajemy do rąk Czytelników, Autor daje odpowiedź na to pytanie. Za Johnem Maynardem Keynesem jedni powiadają, że pracę zawdzięczamy państwu, inni za Josephem Schumpeterem, że zawdzięczamy ją przedsiębiorcom, a jeszcze inni za Friedrichem Hayekiem, że zawdzięczamy ją rynkom. Wszyscy mają tylko trochę racji. Parafrazując Milтона Friedmana, można powiedzieć, że zatrudnienie jest zjawiskiem pracy, tak jak inflacja jest zjawiskiem pieniądza. Miejsca pracy tworzymy sobie sami jako gospodarstwa domowe.

Szczególna teoria zatrudnienia (STZ), opracowana przez Autora niniejszej książki, jest oparta na hipotezie, że w historii myśli ekonomicznej zbyt dużą wagę przypisywano substytucyjności i komplementarności dóbr, zbyt małą natomiast współproduktywności dóbr. Współproduktywność dóbr to wzajemne zdoby-

wanie dostępu do jednego z dóbr na skutek wykorzystywania (konsumpcji) dobra drugiego. STZ wykorzystuje zjawisko współproduktywności dóbr i zakłada, że atrakcyjna praca zależy od samych gospodarstw domowych, a rynki, państwa i przedsiębiorstwa mogą tylko pomóc w jej kreowaniu dzięki nabywaniu i tworzeniu przez gospodarstwa domowe dóbr współproduktywnych. Największy potencjał współproduktywności mają dobra ekologiczne, intelektualne i społeczne.

[www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

# PWE poleca

## serię „Nauka i Praktyka Innowacji”

Seria będzie stanowić pierwsze w Polsce, a także w Europie kompendium wiedzy na temat innowacji. Poszczególne książki tego cyklu obejmują całościowe wykłady wraz z licznymi przykładami praktycznymi. Są one przeznaczone w równym stopniu dla studentów, jak i dla praktyków. Trudu przygotowania tego cyklu podjęło się 13 profesorów i 14 doktorów reprezentujących 15 uczelni.



[www.pwe.com.pl](http://www.pwe.com.pl)

Cena 59,90 zł (w tym 5% VAT)