

# THIRD-PARTY FUNDING W DOCHODZENIU ROSZCZEŃ PRZECIWIW BANKOM – MECHANIZMY DZIAŁANIA PODMIOTÓW TRZECICH, KOSZTY SPOŁECZNE I SKUTKI DLA STABILNOŚCI FINANSOWEJ

SYGN. PAB/WIB 21/2026

prof. UW dr hab. Sławomir Żółtek (red.)  
prof. UW dr hab. Krzysztof Koźmiński (red.)  
dr Sandra Hadrowicz  
Michał Jasiakiewicz  
Piotr Palacz  
prof. UW dr hab. Jan Rudnicki  
dr Michał Tutaj  
dr hab. Dominika Wajda



ISBN 978-83-980190-5-7

Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego  
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Warszawa, 10 sierpnia 2026

 PROGRAM  
ANALITYCZNO  
BADAWCZY

## O Raporcie

Raport **Third-party funding w dochodzeniu roszczeń przeciw bankom – mechanizmy działania podmiotów trzecich, koszty społeczne i skutki dla stabilności finansowej** został opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości.

Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami osobistymi autorów i nie wyrażają oficjalnego stanowiska instytucji, w której są zatrudnieni.

## Autorzy

**Raport został opracowany przez zespół badawczy w składzie:**

**prof. ucz. dr hab. Sławomir Żółtek**

– profesor Uniwersytetu Warszawskiego, Dziekan Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, w latach 2020–2024 Prorektor Uniwersytetu Warszawskiego ds. studentów i jakości kształcenia, Kierownik Centrum Badań nad Prawnymi Aspektami Technologii Blockchain, radca prawny. Specjalista w zakresie prawa karnego, prawa karnego gospodarczego, teorii prawa oraz prawa nowoczesnych technologii.

**prof. ucz. dr hab. Krzysztof Koźmiński**

– profesor Uniwersytetu Warszawskiego, Kierownik Zakładu Ekonomicznej Analizy Prawa, a także Kierownik Centrum Oceny Skutków Regulacji oraz Kierownik Podyplomowego Studium Zagadnień Legislacyjnych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalista w zakresie ekonomicznej analizy prawa oraz legislacji. Radca prawny, partner zarządzający w kancelarii Jabłoński Koźmiński i Wspólnicy.

**dr Sandra Hadrowicz**

– doktor nauk prawnych, pracownik Katedry Prawa Cywilnego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, autorka publikacji naukowych w zakresie prawa cywilnego, handlowego oraz nadzoru nad rynkiem finansowym.

**Michał Jasiakiewicz**

– ekonomista, analityk z kilkuletnim doświadczeniem pracy w międzynarodowych przedsiębiorstwach „wielkiej czwórki”.

**Piotr Palacz**

– prawnik, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, uczestnik aplikacji sądowej, autor publikacji na temat finansowania sporów przez podmioty trzecie (m.in. artykułu *Status prawny finansowania postępowań przez podmioty trzecie w Polsce*, „Przegląd Sądowy”, 1/2026, s. 90–106).



**prof. ucz. dr hab. Jan Rudnicki**

– profesor Uniwersytetu Warszawskiego, doktor habilitowany nauk prawnych, Kierownik Katedry Europejskiej Tradycji Prawnej na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalista w zakresie prawa cywilnego, historii prawa oraz komparatystyki prawniczej. Ekspert instytucji publicznych i organizacji pozarządowych. Przez kilka lat współpracował z czołową warszawską kancelarią prawną w zakresie obsługi procesu inwestycyjnego, prawa nieruchomości i innych obszarów prawa publicznego.

**dr Michał Tutaj**

– doktor nauk prawnych, wykładowca na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Posiada wieloletnie doświadczenie pracy w kancelarii CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp. k., specjalizując się w zagadnieniach prawa pracy, cywilnego oraz obsłudze podmiotów sektora finansowego w sprawach dotyczących wynagrodzeń zmiennych związanych z regulacjami CRD i Solvency. Współpracował z Bankiem Światowym przy okazji projektów badających konkurencyjność polskiej gospodarki.

**dr hab. Dominika Wajda**

– doktor habilitowana nauk prawnych, adiunkt w Katedrze Prawa Handlowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, radca prawny oraz doświadczony menedżer i dyrektor departamentów prawnych w sektorze bankowym. Specjalistka w zakresie prawa cywilnego, handlowego, bankowego oraz prawa rynku kapitałowego. Autorka licznych publikacji naukowych poświęconych prawu spółek, prawu rynku finansowego oraz zagadnieniom ładu korporacyjnego. Łączy działalność naukową z wieloletnią praktyką w obsłudze instytucji finansowych, doradzając w zakresie regulacji rynku finansowego, transakcji korporacyjnych oraz zarządzania ryzykiem prawnym.

## O Programie

**Program Analityczno-Badawczy przy Fundacji Warszawski Instytut Bankowości** powstał w 2019 r. jako odpowiedź na potrzeby sektora bankowego w zakresie wysokiej jakości analiz i badań z obszaru cyberbezpieczeństwa i nowych technologii, a także szeroko rozumianego otoczenia sektora bankowego, kształtującego warunki działania banków w Polsce. Prace analityczno-badawcze w ramach programu realizowane są pod kątem możliwości praktycznego wykorzystania wyników w celu rozwoju sektora bankowego, podnoszenia poziomu bezpieczeństwa usług oraz – w ostateczności – kreowania wartości dla klientów końcowych – użytkowników bankowości.

W ramach programu realizowane są analizy i badania w następujących obszarach:

-  Nowe technologie w sektorze bankowym, cyberbezpieczeństwo banków i systemy płatnicze
-  Ekonomiczna analiza rozwoju sektora bankowego, stabilności banków, otoczenia makroekonomicznego
-  Prawno-regulacyjne i legislacyjne uwarunkowania działalności sektora bankowego oraz wyzwania wynikające z orzecznictwa sądów krajowych i europejskich
-  ESG i sustainable finance
-  Prace analityczno-badawcze w zakresie poszczególnych obszarów funkcjonowania banków oraz w zakresie funkcjonowania wskaźników referencyjnych

Więcej na temat działalności programu na stronie [www.pabwib.pl](http://www.pabwib.pl)

## Kontakt:

**dr Tomasz Pawlonka**  
Dyrektor Programu  
m: 505 917 778  
e: [tpawlonka@wib.org.pl](mailto:tpawlonka@wib.org.pl)

**Warszawski Instytut Bankowości**  
00-380 Warszawa, ul. Kruczkowskiego 8  
t: (22) 182 31 70  
e: [pab@wib.org.pl](mailto:pab@wib.org.pl)

**Agnieszka Nierodka**  
m: 607 484 391  
e: [anierodka@wib.org.pl](mailto:anierodka@wib.org.pl)

**dr Agnieszka Wicha**  
m: 661 646 474  
e: [agnieszka.wicha@zbp.pl](mailto:agnieszka.wicha@zbp.pl)

**Bartosz Przyborowski**  
m: 795 933 104  
e: [bartosz.przyborowski@zbp.pl](mailto:bartosz.przyborowski@zbp.pl)

# Spis treści

|                                                                                                                                                |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Wykaz skrótów</b>                                                                                                                           | <b>8</b>  |
| <b>Streszczenie kierownicze</b>                                                                                                                | <b>10</b> |
| Cel przeprowadzonego badania                                                                                                                   | 10        |
| Odbiorcy raportu                                                                                                                               | 10        |
| Przedmiot analizy                                                                                                                              | 11        |
| Wnioski wynikające z badania                                                                                                                   | 12        |
| Rekomendacje                                                                                                                                   | 14        |
| <b>I Rozdział I. Wstęp</b>                                                                                                                     | <b>16</b> |
| 1. Uwagi wprowadzające                                                                                                                         | 17        |
| 2. Wywiady z respondentami                                                                                                                     | 22        |
| 3. <b>Modus operandi</b> podmiotów trzecich                                                                                                    | 24        |
| 4. Relacja klient – podmiot trzeci i ryzyka po stronie konsumentów                                                                             | 26        |
| 5. Bariery w dochodzeniu roszczeń a rozwój third-party funding                                                                                 | 27        |
| 6. Kwestie etyczne i deontologia zawodów prawniczych                                                                                           | 28        |
| 7. Koszty dla banków i systemu wymiaru sprawiedliwości                                                                                         | 29        |
| 8. Ocena regulacji i postulaty <i>de lege ferenda</i>                                                                                          | 30        |
| <b>II Rozdział II. Otoczenie instytucjonalne i luka regulacyjna</b>                                                                            | <b>32</b> |
| 1. Stan regulacji i problem skarg konsumenckich                                                                                                | 33        |
| 2. Finansowanie postępowań w perspektywie konsumenckiej                                                                                        | 34        |
| 3. Konieczność wyważenia ochrony konsumenta i swobody działalności gospodarczej;<br>wskazanie katalogu ryzyk identyfikowanych w skargach/UOKiK | 36        |
| 4. Standard usług prawnych i nadzoru zawodowego                                                                                                | 39        |
| 5. Przegląd prób legislacyjnych uregulowania tego fragmentu rynku                                                                              | 40        |
| 6. Rola organów nadzoru finansowego i państwa w sporach masowych                                                                               | 44        |
| 6.1. Rekomendacje i komunikaty Komisji Nadzoru Finansowego                                                                                     | 44        |
| 6.2. Udział Przewodniczącego KNF w postępowaniu cywilnym na prawach prokuratora                                                                | 46        |
| <b>III Rozdział III. Mechanizm działania podmiotów trzecich (model operacyjny)</b>                                                             | <b>49</b> |
| 1. Wstęp i taksonomia podmiotów trzecich                                                                                                       | 50        |
| 2. Pozyskanie klienta i kanały akwizycji                                                                                                       | 52        |
| 2.1. Informacje ogólnodostępne                                                                                                                 | 52        |
| 2.2. Dane pozyskane metodą <i>mystery client</i>                                                                                               | 53        |
| 3. Kontraktowanie i struktura umów z klientem                                                                                                  | 54        |
| 3.1. Informacje ogólnodostępne                                                                                                                 | 54        |
| 3.2. Ustalenia dokonane metodą <i>mystery client</i> oraz na podstawie danych ogólnodostępnych                                                 | 55        |
| 4. Model prowadzenia sprawy                                                                                                                    | 56        |
| 4.1. Informacje ogólnodostępne                                                                                                                 | 56        |
| 4.2. Materiały z badania <i>mystery client</i>                                                                                                 | 57        |
| 5. Przepływy pieniężne                                                                                                                         | 57        |
| 5.1. Informacje ogólnodostępne i mechanika ryzyka                                                                                              | 57        |



|           |                                                                                                        |            |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>IV</b> | <b>Rozdział IV. Wejście podmiotów trzecich w spory dotyczące umów kredytowych – mapa produktów</b>     | <b>60</b>  |
| 1.        | Sprawy CHF, kredyty denominowane i indeksowane                                                         | 61         |
| 1.1.      | Struktura roszczeń: typowe tezy, konstrukcje pozwów, dowody                                            | 61         |
| 1.2.      | Praktyka rynkowa podmiotów trzecich                                                                    | 61         |
| 1.3.      | Koszty i ryzyka dla konsumenta                                                                         | 63         |
| 2.        | Spory WIBOR-owe                                                                                        | 64         |
| 2.1.      | Struktura roszczeń: typowe tezy, konstrukcje pozwów                                                    | 64         |
| 2.2.      | Skala sporów i dynamika                                                                                | 64         |
| 2.3.      | Ryzyko powielania narracji frankowej                                                                   | 65         |
| 2.4.      | Kontekst regulacyjny WIBOR                                                                             | 65         |
| 3.        | Rola narracji medialnej i „ekspertyz publicznych” w generowaniu sporów                                 | 66         |
| 3.1.      | Szum informacyjny a rynek sporów masowych                                                              | 66         |
| 3.2.      | Kumulowanie ról przez pełnomocników procesowych a rynek sporów                                         | 68         |
| 4.        | Sankcja kredytu darmowego (SKD) jako osobny model biznesowy                                            | 70         |
| 4.1.      | Roszczenia z tytułu SKD: od sankcji konsumenckiej do masowego „produktu” roszczeniowego                | 70         |
| 4.2.      | Skala sporów i oceny potencjału wzrostu: SKD jako „nowe franki” i segment rynku masowych roszczeń      | 72         |
| 4.3.      | Model operacyjny charakterystyczny dla SKD                                                             | 74         |
| 4.4.      | Ryzyko systemowe                                                                                       | 76         |
| 4.5.      | Ryzyka dla konsumenta: asymetria informacji, cesja, opłaty, przegrana i paradoks ochrony konsumenckiej | 77         |
| 5.        | Cesja roszczeń a dostęp do dokumentacji bankowej – luka systemowa                                      | 81         |
| 5.1.      | Status prawny cesjonariusza-przedsiębiorcy wierzytelności nabytej od konsumenta                        | 81         |
| 5.2.      | Cesja wierzytelności a problem „zagubionych” lub niekompletnych umów                                   | 84         |
| 5.3.      | Ryzyka systemowe związane z cesją wierzytelności konsumenta                                            | 87         |
| <b>V</b>  | <b>Rozdział V. Koszty i skutki ekonomiczne działalności podmiotów trzecich</b>                         | <b>89</b>  |
| 1.        | Założenia metodologiczne i zakres interpretacji                                                        | 90         |
| 2.        | Perspektywa jednego banku                                                                              | 92         |
| 3.        | Koszty społeczne                                                                                       | 92         |
| 4.        | Sprawy dotyczące kredytów opartych na WIBOR                                                            | 94         |
| 5.        | Sankcja kredytu darmowego                                                                              | 95         |
| 6.        | Studium przypadku: Dynamika wyników finansowych Votum SA                                               | 97         |
| 7.        | Podsumowanie                                                                                           | 100        |
| <b>VI</b> | <b>Rozdział VI. Wątek etyczny i standardy wykonywania zawodu</b>                                       | <b>101</b> |
| 1.        | Model prowadzenia działalności – porównanie z zawodami prawniczymi                                     | 102        |
| 1.1.      | Porównanie wymogów koniecznych do rozpoczęcia działalności                                             | 102        |
| 1.2.      | Odpowiedzialność dyscyplinarna – dwa różne standardy, tożsama działalność                              | 102        |
| 1.3.      | Znaczenie tajemnicy zawodowej i konsekwencje jej braku we współpracy podmiotu trzeciego z klientem     | 103        |
| 1.4.      | Obowiązkowe ubezpieczenie OC                                                                           | 104        |
| 2.        | Ryzyka etyczne i konsumenckie                                                                          | 104        |
| 2.1.      | Konflikt interesów                                                                                     | 104        |
| 2.2.      | Presja sprzedażowa i reklamowa                                                                         | 106        |
| 3.        | Dylemat „dostęp do pomocy prawnej” vs „jakość i nadzór”                                                | 111        |
| 4.        | Klauzule ograniczające autonomię klienta                                                               | 112        |
| 4.1.      | Wybór pełnomocnika                                                                                     | 112        |
| 4.2.      | Kary umowne za rozwiązanie umowy                                                                       | 112        |
| 4.3.      | Inne klauzule ograniczające autonomię klienta                                                          | 113        |
| 5.        | Fiduciary Duty – obowiązek działania zgodnie z zasadą lojalności                                       | 114        |
| 6.        | Granica między informowaniem a kreowaniem sporów                                                       | 115        |



|             |                                                                                                                                                                                                                          |            |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>VII</b>  | <b>Rozdział VII. Perspektywa unijna i ogólnoeuropejska</b>                                                                                                                                                               | <b>118</b> |
|             | 1. Niemcy                                                                                                                                                                                                                | 120        |
|             | 2. Francja                                                                                                                                                                                                               | 123        |
|             | 3. Irlandia                                                                                                                                                                                                              | 124        |
| <b>VIII</b> | <b>Rozdział VIII. Wnioski i rekomendacje dla Polski</b>                                                                                                                                                                  | <b>128</b> |
|             | 1. Wnioski                                                                                                                                                                                                               | 129        |
|             | 2. Rekomendacje                                                                                                                                                                                                          | 130        |
|             | 2.1. Rekomendacje o charakterze ogólnym (kierunkowym)                                                                                                                                                                    | 130        |
|             | 2.2. Obowiązki informacyjne i standaryzacja umów                                                                                                                                                                         | 131        |
|             | 2.3. Zasady wypłaty świadczeń i minimalne standardy rozliczeniowe                                                                                                                                                        | 132        |
|             | 2.4. Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej i wymogi kapitałowe                                                                                                                                            | 133        |
|             | 2.5. Rejestr, licencjonowanie i nadzór                                                                                                                                                                                   | 134        |
|             | 2.6. Zakaz stosowania wybranych klauzul umownych                                                                                                                                                                         | 135        |
|             | 2.7. Działania edukacyjne dla klientów                                                                                                                                                                                   | 135        |
|             | 2.8. Rekomendacje alternatywne i uzupełniające                                                                                                                                                                           | 136        |
|             | <b>Załącznik nr 1</b>                                                                                                                                                                                                    | <b>138</b> |
|             | Scenariusz wywiadu pogłębionego w ramach badania pt. „ <i>Third-party funding</i> w dochodzeniu roszczeń przeciw bankom – mechanizmy działania podmiotów trzecich, koszty społeczne i skutki dla stabilności finansowej” | 138        |
|             | <b>Załącznik nr 2</b>                                                                                                                                                                                                    | <b>140</b> |
|             | Instrukcja badania                                                                                                                                                                                                       | 140        |
|             | FAZA 0 – Przygotowanie infrastruktury badawczej                                                                                                                                                                          | 140        |
|             | 0.1. Założenie fikcyjnych kont e-mail                                                                                                                                                                                    | 140        |
|             | 0.2. Zestawienie danych person badawczych                                                                                                                                                                                | 141        |
|             | FAZA 1 – Dobór próby badawczej                                                                                                                                                                                           | 141        |
|             | 1.1. Kategorie podmiotów                                                                                                                                                                                                 | 141        |
|             | 1.2. Kryteria selekcji                                                                                                                                                                                                   | 141        |
|             | FAZA 2 – Kanały kontaktu                                                                                                                                                                                                 | 142        |
|             | FAZA 3 – Wiadomości inicjujące kontakt                                                                                                                                                                                   | 142        |
|             | 3.1. Persona A – [dane zanonimizowane] (kredyt CHF)                                                                                                                                                                      | 142        |
|             | 3.2. Persona B – [dane zanonimizowane] (kredyt WIBOR)                                                                                                                                                                    | 143        |
|             | 3.3. Persona C – [dane zanonimizowane] (sankcja kredytu darmowego – SKD)                                                                                                                                                 | 144        |
|             | FAZA 4 – Prowadzenie korespondencji i pytania badawcze                                                                                                                                                                   | 145        |
|             | 4.1. Gotowe wiadomości follow-up (odpowiedź na pierwszą odpowiedź podmiotu)                                                                                                                                              | 145        |
|             | 4.2. Pełna lista pytań badawczych – do wykorzystania w toku korespondencji                                                                                                                                               | 146        |
|             | FAZA 5 – Linia STOP i zakończenie kontaktu                                                                                                                                                                               | 147        |
|             | 5.1. Kiedy zakończyć korespondencję                                                                                                                                                                                      | 147        |
|             | 5.2. Formuły zakończenia kontaktu – gotowe wiadomości                                                                                                                                                                    | 147        |
|             | FAZA 6 – Dokumentacja i archiwizacja                                                                                                                                                                                     | 148        |
|             | 6.1. Arkusz obserwacji                                                                                                                                                                                                   | 148        |
|             | 6.2. Archiwizacja                                                                                                                                                                                                        | 148        |
|             | 6.3. Lista kontrolna przed rozpoczęciem badania                                                                                                                                                                          | 149        |



# Wykaz skrótów

## Polskie instytucje i organy

|       |                                                              |
|-------|--------------------------------------------------------------|
| BFG   | Bankowy Fundusz Gwarancyjny                                  |
| BIK   | Biuro Informacji Kredytowej                                  |
| BOŚ   | Bank Ochrony Środowiska SA                                   |
| GPW   | Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA                 |
| KNF   | Komisja Nadzoru Finansowego                                  |
| KRS   | Krajowy Rejestr Sądowy                                       |
| KSF   | Komitet Stabilności Finansowej                               |
| MF    | Ministerstwo Finansów                                        |
| NBP   | Narodowy Bank Polski                                         |
| NGR   | Narodowa Grupa Robocza ds. reformy wskaźników referencyjnych |
| NRA   | Naczelna Rada Adwokacka                                      |
| RP    | Rzeczpospolita Polska                                        |
| RPO   | Rzecznik Praw Obywatelskich                                  |
| SN    | Sąd Najwyższy                                                |
| UKNF  | Urząd Komisji Nadzoru Finansowego                            |
| UOKiK | Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów                      |
| WIB   | Warszawski Instytut Bankowości                               |

## Prawo polskie

|      |                                                                                                        |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ADR  | alternatywne metody rozwiązywania sporów ( <i>Alternative Dispute Resolution</i> )                     |
| BNPL | Buy Now, Pay Later (kup teraz, zapłać później)                                                         |
| CHF  | frank szwajcarski                                                                                      |
| IDI  | wywiady pogłębione ( <i>Individual In-depth Interviews</i> )                                           |
| KEA  | Kodeks Etyki Adwokackiej                                                                               |
| KERP | Kodeks Etyki Radców Prawnych                                                                           |
| KID  | kluczowy dokument informacyjny                                                                         |
| KZP  | koszty zastępstwa procesowego                                                                          |
| OC   | odpowiedzialność cywilna                                                                               |
| PLN  | złoty polski                                                                                           |
| RODO | rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) |
| RRSO | rzeczywista roczna stopa oprocentowania                                                                |
| SKD  | sankcja kredytu darmowego                                                                              |
| SKOK | Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa                                                            |
| USA  | Stany Zjednoczone Ameryki                                                                              |
| WPS  | wartość przedmiotu sporu                                                                               |

## Prawo i instytucje unijne

|      |                                                                                                                                                 |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BMR  | rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1011 w sprawie indeksów stosowanych jako wskaźniki referencyjne (Benchmark Regulation) |
| CCD2 | dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2023/2225 w sprawie umów o kredyt konsumencki (Consumer Credit Directive 2)                           |
| CRD  | dyrektywa w sprawie wymogów kapitałowych (Capital Requirements Directive)                                                                       |
| CRR  | rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych (Capital Requirements Regulation)                                                                 |



|               |                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>DMFSD2</b> | dyrektywa 2023/2673 zmieniająca dyrektywę 2011/83/UE w sprawie praw konsumentów oraz uchylająca dyrektywę 2002/65/WE w sprawie sprzedaży konsumentom usług finansowych na odległość                                           |
| <b>EBA</b>    | Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (European Banking Authority)                                                                                                                                                               |
| <b>EBC</b>    | Europejski Bank Centralny                                                                                                                                                                                                     |
| <b>EBF</b>    | Europejska Federacja Bankowa (European Banking Federation)                                                                                                                                                                    |
| <b>ESMA</b>   | Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (European Securities and Markets Authority)                                                                                                                           |
| <b>KE</b>     | Komisja Europejska                                                                                                                                                                                                            |
| <b>PRIIPs</b> | rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje dotyczące detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych |
| <b>TSUE</b>   | Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej                                                                                                                                                                                    |
| <b>UE</b>     | Unia Europejska                                                                                                                                                                                                               |

#### **Prawo i instytucje zagraniczne**

|            |                                                                                                |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BGB</b> | Bürgerliches Gesetzbuch (kodeks cywilny Niemiec)                                               |
| <b>BGH</b> | Bundesgerichtshof (Federalny Trybunał Sprawiedliwości Niemiec)                                 |
| <b>CJC</b> | Civil Justice Council (Rada ds. Wymiaru Sprawiedliwości Cywilnej, Wielka Brytania)             |
| <b>DBA</b> | damages-based agreements (umowy o wynagrodzenie uzależnione od wyniku sporu, prawo angielskie) |
| <b>FCA</b> | Financial Conduct Authority (organ nadzoru finansowego, Wielka Brytania)                       |
| <b>RDG</b> | Rechtsdienstleistungsgesetz (ustawa o usługach prawnych, Niemcy)                               |

#### **Wskaźniki referencyjne**

|               |                               |
|---------------|-------------------------------|
| <b>LIBOR</b>  | London Interbank Offered Rate |
| <b>POLSTR</b> | Polish Short Term Rate        |
| <b>SARON</b>  | Swiss Average Rate Overnight  |
| <b>WIBID</b>  | Warsaw Interbank Bid Rate     |
| <b>WIBOR</b>  | Warsaw Interbank Offered Rate |

#### **Third-party funding i metodologia badania**

|            |                                                                                 |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>LFA</b> | Litigation Funding Agreement (umowa o finansowanie postępowania)                |
| <b>PPI</b> | Payment Protection Insurance (ubezpieczenie ochrony płatności, Wielka Brytania) |
| <b>TPF</b> | third-party funding (finansowanie przez podmiot trzeci)                         |

#### **Akty prawne**

|                            |                                                                                                                        |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>k.c.</b>                | ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. nr 16, poz. 93 ze zm.)                             |
| <b>k.p.c.</b>              | ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 1964 r. nr 43, poz. 296 ze zm.)            |
| <b>k.p.k.</b>              | ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. z 1997 r. nr 89, poz. 555 ze zm.)                 |
| <b>Prawo o adwokaturze</b> | ustawa z dnia 26 maja 1982 r. – Prawo o adwokaturze (Dz.U. z 1982 r. nr 16, poz. 124 ze zm.)                           |
| <b>u.d.r.p.g.</b>          | ustawa z dnia 17 grudnia 2009 r. o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym (Dz.U. z 2010 r. nr 7, poz. 44 ze zm.) |
| <b>u.k.k.</b>              | ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2011 r. nr 126, poz. 715 ze zm.)                        |
| <b>u.n.r.f.</b>            | ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2006 r. nr 157, poz. 1119 ze zm.)            |
| <b>u.o.k.k.</b>            | ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2007 r. nr 50, poz. 331 ze zm.)          |
| <b>u.o.r.p.</b>            | ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o radcach prawnych (Dz.U. z 1982 r. nr 19, poz. 145 ze zm.)                              |



# Streszczenie kierownicze

## Cel przeprowadzonego badania

Celem przeprowadzonego badania jest wielowymiarowa analiza zjawiska tzw. *third-party funding* (TPF) – finansowania przez podmioty trzecie dochodzenia roszczeń przeciwko bankom – ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów działania tych podmiotów, generowanych przez nie kosztów społecznych oraz skutków dla stabilności sektora finansowego. Badanie ma na celu identyfikację i opis modeli biznesowych podmiotów trzecich aktywnych na polskim rynku, obejmujących firmy odszkodowawcze, fundusze zagraniczne finansujące spory, kancelarie prawne wyspecjalizowane w masowych roszczeniach oraz tzw. parakancelarie prawne (czyli podmioty zajmujące się działalnością gospodarczą polegającą na świadczeniu usługi pomocy prawnej, lecz nie przez profesjonalnych pełnomocników, czyli adwokatów lub radców prawnych), a także ocenę ich wpływu na sektor bankowy, klientów indywidualnych oraz wymiar sprawiedliwości.

Analizie poddane zostało funkcjonowanie rynku sporów prawnych przeciw bankom w kontekście trzech dominujących kategorii roszczeń: spraw dotyczących kredytów indeksowanych/denominowanych do walut obcych (zwłaszcza frankowych, dalej: „CHF”), sporów opartych na kwestionowaniu wskaźnika WIBOR (dalej: „WIBOR”) oraz roszczeń wynikających z sankcji kredytu darmowego (dalej: „SKD”). W ramach badania dokonano oceny *typowego modus operandi* podmiotów trzecich – od akwizycji klientów przez intensywne kampanie marketingowe, poprzez kontraktowanie i strukturę umów, aż po finalne rozliczenia finansowe – oraz zbadano potencjalne ryzyka, które mogą wiązać się z tym modelem z perspektywy konsumentów, w tym asymetrię informacji, nieprzejrzyste zasady wynagrodzenia oraz klauzule ograniczające autonomię klienta.

Istotnym elementem badania była analiza kosztów ekonomicznych działalności podmiotów trzecich – zarówno bezpośrednich (koszty dla banków i konsumentów), jak i systemowych, obejmujących obciążenie sądów, niepewność prawną oraz wpływ na dostępność i koszt kredytu. Badanie objęło próbę oszacowania skali tego rynku na podstawie

dostępnych danych statystycznych i sprawozdań finansowych podmiotów oraz modelowanie ekonomiczne przychodów i kosztów. Przeprowadzono również analizę etyczną modelu działalności podmiotów trzecich – ze szczególnym uwzględnieniem konfliktu interesów, granic między pomocą prawną a działalnością komercyjną oraz relacji między obowiązkami wynikającymi z deontologii zawodów prawniczych a brakiem analogicznego nadzoru wobec podmiotów spoza samorządów zawodowych.

Badanie objęło ponadto analizę porównawczą regulacji i praktyk obowiązujących w wybranych krajach Unii Europejskiej, co umożliwiło identyfikację dobrych wzorców zagranicznych oraz wskazanie kierunków pożądanej interwencji legislacyjnej w Polsce. Na tej podstawie dokonano oceny skuteczności obecnych ram regulacyjnych – w tym luk prawnych i niewystarczającego nadzoru nad podmiotami trzecimi – oraz sformułowano rekomendacje dotyczące standaryzacji umów, zasad wypłaty świadczeń, obowiązku ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej, licencjonowania działalności oraz zakazu stosowania klauzul abuzywnych. Wnioski badania stanowią podstawę postulatów *de lege ferenda*, których celem jest zapewnienie realnej ochrony konsumentów, ograniczenie kosztów systemowych oraz wzmocnienie integralności rynku usług prawnych w Polsce.

## Odbiorcy raportu

Raport jest przeznaczony do szerokiego grona odbiorców, obejmującego w pierwszej kolejności podmioty sektora finansowego, w tym banki oraz ich organizacje reprezentatywne, a także podmioty świadczące usługi prawne i doradcze na rzecz instytucji finansowych. Istotnymi adresatami Raportu są organy władzy publicznej sprawujące nadzór nad rynkiem finansowym i ochroną konsumentów – w szczególności Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Rzecznik Finansowy, Narodowy Bank Polski, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, a także właściwe resorty administracji rządowej, zwłaszcza Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Rozwoju i Technologii oraz Ministerstwo Sprawiedliwości.



Z uwagi na doniosłość zagadnień regulacyjnych analizowanych w Raporcie, kluczowym adresatem są organy władzy ustawodawczej – Sejm i Senat Rzeczypospolitej Polskiej, w tym właściwe komisje parlamentarne zajmujące się prawem cywilnym, ochroną konsumentów oraz regulacją rynku finansowego, a także działające obecnie komisje kodyfikacyjne, zwłaszcza Komisja Kodyfikacyjna Ustroju Sądownictwa i Prokuratury oraz Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego. Raport dostarcza bowiem podstaw do podjęcia interwencji legislacyjnej w obszarze *third-party funding*, likwidacji luk regulacyjnych oraz wprowadzenia mechanizmów nadzorczych nad podmiotami trzecimi dochodzącymi roszczeń przeciwko bankom.

Ponadto, z uwagi na specyfikę działalności podmiotów trzecich finansujących spory sądowe, a zwłaszcza specyficzne metody pozyskiwania klientów, w tym działania wątpliwe z punktu widzenia przepisów unijnych oraz krajowych normujących ochronę danych osobowych, odbiorcą Raportu powinny być również organy właściwe w tym obszarze, zwłaszcza Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Istotnym adresatem są również sądy oraz sędziowie Rzeczypospolitej Polskiej – zarówno sądy powszechne rozpoznające masowe sprawy kredytowe (CHF, WIBOR, SKD), jak i Sąd Najwyższy kształtujący linię orzecniczą w tych sprawach. Raport może stanowić wartościowe źródło wiedzy o mechanizmach działania podmiotów trzecich, strukturze ich modeli biznesowych oraz związanych z tym ryzykach procesowych i systemowych, co może okazać się pomocne przy ocenie konkretnych stanów faktycznych i wykładni przepisów.

Szczególną grupę adresatów stanowią organy samorządu zawodowego prawniczych zawodów zaufania publicznego – przede wszystkim Naczelna Rada Adwokacka, Krajowa Rada Radców Prawnych oraz właściwe okręgowe izby adwokackie i okręgowe izby radców prawnych, a także rzecznicy dyscyplinarni tych samorządów. Raport identyfikuje ryzyka etyczne i deontologiczne związane z działalnością podmiotów trzecich, w tym zagrożenia wynikające z zacierania granicy między regulowaną pomocą prawną a działalnością komercyjną nieobjętą analogicznym reżimem zawodowym, konflikty interesów, naruszenia obowiązku lojalności wobec klienta oraz praktyki marketingowe sprzeczne z zasadami wykonywania zawodu. Wnioski Raportu mogą posłużyć organom samorządowym jako podstawa do podjęcia działań dyscyplinarnych, wypracowania wytycznych dotyczących współpracy adwokatów i radców prawnych z podmiotami trzecimi, a także inicjowania zmian w kodeksach etyki zawodowej lub regulacjach wewnętrznych samorządów.

Raport jest adresowany ponadto do środowisk akademickich – wydziałów prawa, instytutów ekonomii i finansów, a także Polskiej Akademii Nauk – i może stanowić podstawę dalszych badań naukowych, jak również materiał dydaktyczny w ramach kształcenia prawniczego i ekonomicznego. Zainteresowanie Raportem mogą wykazać organizacje pozarządowe, *think-tanki* działające w obszarze prawa, gospodarki i ochrony konsumentów oraz fundacje pełniące funkcję zaplecza analitycznego dla organów publicznych i partii politycznych.

Warto rozważyć uczynienie Raportu przedmiotem wydarzeń akademickich i branżowych – specjalistycznych seminariów, ogólnopolskich konferencji naukowych oraz debat z udziałem przedstawicieli sektora bankowego, środowisk prawniczych, organów nadzoru i administracji publicznej – co pozwoliłoby na szerokie upowszechnienie jego wniosków i rekomendacji wśród wszystkich podmiotów odpowiedzialnych za kształtowanie ram prawnych i etycznych funkcjonowania rynku usług prawnych w Polsce.

Poglądy i tezy wyrażone w Raporcie są poglądami autorów i nie wyrażają oficjalnego stanowiska Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego ani innych instytucji, w których pozostają zatrudnieni lub współpracują.

## Przedmiot analizy

Przedmiotem analizy zaprezentowanej w Raporcie jest interdyscyplinarna, kompleksowa refleksja nad uwarunkowaniami prawnymi, gospodarczymi, etycznymi oraz społecznymi związanymi z działalnością podmiotów trzecich finansujących i organizujących dochodzenie roszczeń przeciwko bankom w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów ich funkcjonowania, potencjalnych kosztów systemowych oraz skutków dla stabilności sektora finansowego, ochrony konsumentów i integralności rynku usług prawnych. Na potrzeby niniejszego Raportu pojęcie „podmiotów trzecich” rozumiane jest szeroko: obejmuje ono zarówno podmioty nabywające wierzytelności konsumentów w drodze cesji i dochodzące ich we własnym imieniu, jak i modele współpracy oparte na klasycznym zastępstwie procesowym świadczonym przez kancelarie adwokackie i radcowskie, a także pośredniczące platformy akwizycyjne oraz fundusze finansujące spory. Szczegółowa taksonomia poszczególnych modeli została przedstawiona w Rozdziale III Raportu. Analiza została przeprowadzona przy zastosowaniu metody formalno-dogmatycznej, wspieranej ekonomiczną analizą prawa, metodą komparatystyczną oraz podejściem empirycznym obejmującym analizę danych



zastanych, badanie treści umów i materiałów marketingowych podmiotów trzecich, a także wywiady pogłębione z ekspertami reprezentującymi środowisko bankowe i prawnicze. Ustalenia Raportu należy interpretować z uwzględnieniem ograniczonej dostępności pełnych i porównywalnych danych o rynku. Część wniosków opiera się na danych zastanych, jakościowych wypowiedziach respondentów, analizie wybranych wzorców umownych i materiałów marketingowych oraz założeniach scenariuszowych. Materiał ten pozwala identyfikować mechanizmy i potencjalne ryzyka, lecz nie zawsze umożliwia ustalenie ich częstotliwości, skali ani zależności przyczynowych dla całego rynku.

Opracowany Raport prezentuje zarówno obowiązujące regulacje prawne dotyczące działalności podmiotów trzecich na rynku dochodzenia roszczeń, jak i praktyczne problemy wynikające z luk regulacyjnych oraz obecnego zakresu nadzoru nad tymi podmiotami. Analiza obejmuje trzy główne obszary sporów, w których uczestniczą podmioty trzecie – sprawy dotyczące kredytów indeksowanych i denominowanych, zwłaszcza powiązanych z frankiem szwajcarskim (CHF), sporów opartych na kwestionowaniu wskaźnika WIBOR oraz roszczeń wynikających z sankcji kredytu darmowego (SKD) – i uwzględnia charakterystyczne dla każdego z nich modele operacyjne, struktury umów z klientami oraz ryzyka po stronie konsumentów. Dokument nie ogranicza się do opisu stanu prawnego, lecz przedstawia krytyczną ocenę obowiązujących rozwiązań, uzupełnioną o szerokie ujęcie tła gospodarczego i społecznego, w tym oszacowanie skali ekonomicznej rynku podmiotów trzecich oraz wpływu masowości sporów na obciążenie wymiaru sprawiedliwości i dostępność kredytu.

Raport obejmuje ponadto analizę aspektów etycznych i deontologicznych działalności podmiotów trzecich, w tym ryzyk konfliktu interesów, naruszenia obowiązku lojalności wobec klienta, stosowania klauzul abuzywnych w umowach zawieranych z konsumentami oraz granic między regulowaną pomocą prawną a działalnością komercyjną nieobjętą analogicznym reżimem zawodowym. Uwzględniona została również perspektywa porównawcza, obejmująca przegląd regulacji i praktyk funkcjonujących w wybranych państwach Unii Europejskiej. Na tej podstawie Raport formułuje postulaty *de lege ferenda* skierowane do krajowego prawodawcy, których wdrożenie mogłoby przyczynić się do likwidacji luk regulacyjnych, wprowadzenia skutecznego nadzoru nad podmiotami trzecimi, wzmocnienia ochrony konsumentów oraz ograniczenia kosztów systemowych generowanych przez masowe dochodzenie roszczeń przeciwko bankom.

## Wnioski wynikające z badania

Przeprowadzone badanie pozwala na sformułowanie szeregu wniosków diagnostycznych dotyczących zarówno struktury i dynamiki polskiego rynku *third-party funding* w sporach konsumenckich z bankami, jak i jego oddziaływania na konsumentów, sektor bankowy, wymiar sprawiedliwości oraz stabilność systemu finansowego jako całości.

Po pierwsze, dominującym modelem aktywności podmiotów trzecich na polskim rynku sporów bankowych nie jest klasyczny model TPF – w którym finansujący pozostaje „cichym uczestnikiem” formalnie niebędącym stroną postępowania – lecz model cesyjny (*quasi*-TPF), w którym podmiot trzeci nabywa wierzytelność konsumenta w drodze cesji i samodzielnie dochodzi jej przed sądem jako strona powodowa. Konsekwencje tego wyboru modelowego są istotne: cesjonariusz uzyskuje pełną kontrolę nad roszczeniem i postępowaniem, podczas gdy konsument traci status strony, stając się co najwyżej świadkiem we własnej sprawie. Model cesyjny pozostaje poza zakresem części ograniczeń właściwych umowie o finansowanie postępowania. Prowadzi to do odmiennego rozkładu obowiązków regulacyjnych niż w przypadku zawodów prawniczych lub podmiotów zarządzających cudzymi środkami, co może uzasadniać ocenę adekwatności obecnych instrumentów ochronnych.

Po drugie, rynek sporów bankowych z udziałem podmiotów trzecich obejmuje trzy odrębne, lecz strukturalnie powiązane kategorie roszczeń, cechujące się odmienną dynamiką i odmiennym rozkładem ryzyka procesowego. Sprawy dotyczące kredytów frankowych (CHF) stanowią segment najbardziej dojrzały, w którym ukształtowane orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej oraz sądów krajowych stworzyło warunki do masowej akwizycji roszczeń przez podmioty trzecie przy relatywnie niskim, według dostępnych danych, ryzyku procesowym z ich strony. Dostępny materiał może wskazywać, że część podmiotów zwiększyła aktywność po ukształtowaniu się korzystniejszej dla konsumentów linii orzeczniczej, co ograniczało niepewność prawną i ryzyko wejścia na rynek. Spory WIBOR-owe pozostają we wcześniejszej fazie, a wyrok TSUE z dnia 12 lutego 2026 r. w sprawie C-471/24 umocnił dotychczasową, korzystną dla banków linię orzeczniczą – nie zamykając jednak definitywnie drogi do kwestionowania konkretnych umów w zakresie indywidualnych obowiązków informacyjnych wobec konsumenta. Sankcja kredytu darmowego (SKD) stanowi segment najdynamiczniej rosnący: na koniec pierwszego kwartału 2026 r. banki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych uczestniczyły w ponad 23 500 postępowaniach SKD o łącznej wartości przedmiotu sporu zbliżającej się



do 665 mln zł, zaś wyrok TSUE z dnia 23 kwietnia 2026 r. w sprawie C-744/24 dotyczył wykładni pojęcia całkowitej kwoty kredytu oraz dopuszczalności naliczania odsetek od kredytowanych kosztów kredytu. Trybunał nie rozstrzygał bezpośrednio przesłanek ani zakresu zastosowania sankcji z art. 45 u.k.k.; orzeczenie może oddziaływać na argumentację w tych sporach, lecz nie przesądza automatycznie o wyniku konkretnego postępowania.

Po trzecie, wyniki badania wskazują na możliwe napięcie o charakterze instrumentalnym: instytucja prawna zaprojektowana jako narzędzie ochrony konsumentów przed asymetrią informacyjną w relacji z bankiem staje się, wskutek jej masowego zastosowania przez wyspecjalizowane podmioty trzecie, elementem rynku roszczeń, na którym sam konsument może zarówno odnosić korzyści, jak i ponosić ryzyka wynikające z tych samych mechanizmów ekonomicznych. SKD – instytucja stworzona do zrównoważenia pozycji słabszej strony umowy wobec profesjonalnego kredytodawcy – funkcjonuje w praktyce jako instrument agregacji wierzytelności przez podmioty, które skupując roszczenia za ułamek ich wartości, kierują się własnym interesem ekonomicznym, który może nie być w pełni zbieżny z interesem cedenta. Podobny mechanizm ujawnił się w sprawach CHF, gdzie cesjonariusze nabywali wierzytelności za relatywnie niewielką część ich nominalnej wartości, przy jednoczesnym zastrzeganiu na swoją rzecz daleko idącej kontroli nad przebiegiem postępowania. Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że konsumenci – wezwani jako świadkowie we własnych sprawach – według części respondentów mogą nie mieć pełnej świadomości istoty zawartej umowy, warunków finansowych cesji ani ryzyk procesowych, którym zostali poddani.

Po czwarte, konsumenci angażujący się w spory bankowe za pośrednictwem podmiotów trzecich mogą działać w warunkach istotnej asymetrii informacyjnej, na którą wpływ może mieć praktyka komunikacji marketingowej tych podmiotów. Analizowane materiały wskazują, że część podmiotów eksponuje potencjalne korzyści przy jednoczesnym ograniczonym prezentowaniu informacji o ryzykach, kosztach, długotrwałości postępowań oraz o rzeczywistym mechanizmie rozliczenia cesji wierzytelności. Umowy opisują przedmiot cesji w sposób ogólny i nieoznaczony kwotowo, a podmioty trzecie posługują się często nazewnictwem lub wizerunkiem sugerującym charakter instytucji *quasi*-publicznych bądź eksperckich, co wzmacnia zaufanie konsumentów i utrudnia im krytyczną weryfikację rzeczywistego statusu usługodawcy. Praktyki te dokumentują liczne decyzje Prezesa UOKiK, a badanie *mystery client* przeprowadzone w ramach niniejszego Raportu dostarcza przykładów wskazujących, że niektóre z tych praktyk mogą nadal występować.

Po piąte, zaobserwowane napięcie z perspektywy standardów ochrony konsumenta – że podmioty trzecie prowadzące działalność opartą na dochodzeniu roszczeń z tytułu abuzywnych klauzul w umowach bankowych same stosują wobec konsumentów wzorce umowne zakwestionowane przez Prezesa UOKiK jako niedozwolone – jest jednym z zagadnień wymagających szczególnej uwagi. W decyzjach organu ochrony konkurencji i konsumentów zidentyfikować można powtarzające się klauzule ograniczające konsumentowi możliwość kontaktu z organami publicznymi, kary umowne konstruowane jako sankcje odstrasżające od zakończenia sporu, arbitralne uprawnienia podmiotu do decydowania o losach sprawy bez kontroli ze strony klienta, dopuszczenie do zniszczenia dokumentacji sprawy w krótkim terminie po jej zakończeniu oraz zakazy samodzielnego prowadzenia rozmów ugodowych z bankiem. Niektóre analizowane wzorce mogą zatem odtwarzać wobec klientów mechanizm asymetrii informacyjnej i nierównowagi kontraktowej przed którym – w relacji z bankami – miały ich chronić.

Po szóste, Polska – podobnie jak pozostałe państwa członkowskie Unii Europejskiej, zgodnie z dostępnymi analizami – nie dysponuje kompleksową regulacją rynku *third-party funding* w indywidualnych sporach konsumenckich. Ustawa implementująca dyrektywę 2020/1828, choć stanowiąca krok w kierunku przejrzystości finansowania w postępowaniach przedstawicielskich, nie oddziałuje na rynek masowych roszczeń indywidualnych, na którym koncentruje się istotna część aktywności podmiotów trzecich. W aktualnym stanie prawnym podmioty skupujące wierzytelności konsumenckie lub finansujące postępowania bankowe nie podlegają szczególnym wymogom adekwatności kapitałowej związanym z tą działalnością, nie mają obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone klientom, nie są objęte wyspecjalizowanym nadzorem regulacyjnym właściwym tej działalności i nie podlegają kodeksom etyki zawodowej. Sytuację tę można ocenić jako lukę regulacyjną o potencjalnie istotnym znaczeniu, ponieważ część podmiotów *de facto* świadczących usługi o charakterze prawnym lub paraprawnym nie podlega reżimowi odpowiedzialności właściwemu profesjonalnym pełnomocnikom i korzysta ze swobody umów w relacjach z konsumentami przy ograniczonym nadzorze następczym.

Po siódme, badanie wskazuje na ryzyko dotychczas relatywnie rzadko analizowane w debacie publicznej: konsumenci, którzy zbyli wierzytelności lub zawarli umowy z podmiotami trzecimi, mogą ponosić istotne konsekwencje w razie upadłości lub zawieszenia działalności cesjonariusza bądź podmiotu finansującego. Pierwsze postępowania upadłościowe



podmiotów aktywnych na rynku SKD i CHF, zakończone lub wszczęte w latach 2025-2026, wskazują, że część ryzyka niestabilności finansowej tych podmiotów może obciążać konsumenta, który – wskutek cesji – nie jest już stroną postępowania i nie dysponuje bezpośrednim instrumentem ochrony swoich interesów procesowych. Brak obowiązkowego ubezpieczenia OC i minimalnych wymogów kapitałowych po stronie cesjonariuszy oznacza, że w razie ich upadłości konsument może utracić zarówno wierzytelność, jak i dostęp do wszelkiej dokumentacji sprawy.

Po ósme, rozwój rynku podmiotów wspierających dochodzenie roszczeń można postrzegać również jako odpowiedź na rzeczywiste bariery występujące po stronie konsumentów. W wielu przypadkach konsumenci mogą napotykać bariery finansowe, informacyjne i organizacyjne związane z prowadzeniem sporu przeciwko profesjonalnej instytucji finansowej. Ocena rynku wymaga zatem rozróżnienia między jego funkcją zwiększającą dostęp do wymiaru sprawiedliwości a ryzykami wynikającymi z niektórych modeli biznesowych i praktyk kontraktowych.

Po dziewiąte, masowy udział podmiotów trzecich w dochodzeniu roszczeń może wiązać się dla sektora bankowego z kosztami o różnym charakterze, wykraczającymi poza bezpośrednie nakłady na obsługę procesową. Oprócz kosztów prawnych i operacyjnych, które, według relacji respondentów, mogły prowadzić do rozbudowania działów prawnych i procesowych niektórych banków, uwzględnienia wymagają także koszty tworzenia rezerw na ryzyko prawne, będące przede wszystkim następstwem ryzyka prawnego umów – wpływające bezpośrednio na wynik finansowy i pozycję kapitałową instytucji – oraz koszty reputacyjne, które respondenci wiązali z wieloletnią kampanią komunikacyjną, opartą na narracji krytycznej wobec sektora bankowego w świadomości społecznej. Wymiar sprawiedliwości może być z kolei obciążany przez istotny wzrost wpływu spraw przy niezmienniej bazie kadrowej i infrastrukturalnej, dodatkowo zwiększany przez zjawisko forum shopping – celowego kierowania masowych portfeli pozwów do wybranych sądów postrzeganych jako orzecznictwo korzystniejsze.

Po dziesiąte, udział podmiotów trzecich może oddziaływać na procesy ugodowe w różnych kierunkach. Profesjonalne wsparcie może wzmacniać pozycję negocjacyjną konsumenta i chronić go przed zaniżoną ofertą. Jednocześnie wysokie *success fee*, wyłączne kompetencje cesjonariusza do decyzji ugodowej lub kary za ugodę zawartą bez zgody podmiotu trzeciego mogą tworzyć zachęty do kontynuowania sporu. Zidentyfikowane wzorce umowne dokumentują istnienie takiego ryzyka kontraktowego, ale materiał

badawczy nie pozwala określić, jak często prowadzi ono w praktyce do odrzucenia ekonomicznie uzasadnionej ugody.

Po jedenaste w końcu, udział zagranicznych podmiotów kapitałowych oraz brak przejrzystości ich struktury właścicielskiej mogą uzasadniać obowiązki informacyjne i analizę nadzorczą. Niniejsze badanie nie dostarcza dowodów na wykorzystywanie sporów przeciwko bankom do działań hybrydowych ani na wystąpienie konkretnego zagrożenia dla bezpieczeństwa państwa. Tego rodzaju sytuacje mogą być przedstawiane wyłącznie jako hipotetyczne scenariusze ryzyka wymagające ewentualnej weryfikacji przez właściwe organy, a nie jako ustalenia raportu.

Całość zebranego materiału empirycznego, analiza normatywna i perspektywa komparatystyczna wskazują, że rynek *third-party funding*, cesji i profesjonalnej obsługi roszczeń konsumenckich osiągnął skalę uzasadniającą rozważenie proporcjonalnych standardów przejrzystości i ochrony konsumenta. Materiał nie pozwala oszacować łącznego społecznego kosztu braku regulacji ani przesądzić, że wszystkie modele działalności wymagają identycznej interwencji. Regulacja powinna zachować korzyści wynikające z ułatwienia dostępu do wymiaru sprawiedliwości, a ograniczać ryzyka właściwe konkretnym modelom, w szczególności nieprzejrzyste wynagrodzenia, nieproporcjonalne warunki cesji, konflikty interesów i brak odpowiedzialności zawodowej.

## Rekomendacje

Mając na uwadze zidentyfikowane w toku badania systemowe deficyty regulacyjne oraz ryzyko, jakie obecny stan prawny stwarza dla konsumentów korzystających z usług podmiotów trzecich w sporach z bankami, niniejszy Raport formułuje rekomendacje w siedmiu obszarach: obowiązków informacyjnych i standaryzacji umów; zasad wypłaty świadczeń i standardów rozliczeniowych; obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej i wymogów kapitałowych; rejestracji, licencjonowania i nadzoru; zakazu stosowania wybranych klauzul umownych; ograniczeń wynagrodzenia podmiotów trzecich oraz działań edukacyjnych skierowanych do konsumentów.

W zakresie obowiązków informacyjnych i standaryzacji umów rekomenduje się wprowadzenie ustawowego obowiązku sporządzania i doręczania konsumentowi – najpóźniej na czterdzieści osiem godzin przed zawarciem umowy z podmiotem trzecim – standardowego arkusza informacyjnego, określającego w sposób kwotowy: cenę cesji wierzytelności lub szacowany koszt finansowania postępowania;



zakres wynagrodzenia podmiotu trzeciego w różnych scenariuszach (wygrana, ugoda, przegrana, rezygnacja); szacowany czas trwania postępowania; statystyki wygranych i przegranych dla danej kategorii spraw za ostatnie trzy lata oraz informację o prawie konsumenta do odstąpienia od umowy w terminie czterech dni bez podania przyczyny. Wzorzec arkusza mógłby zostać określony w rozporządzeniu wydanym przez organ wskazany w przepisie upoważniającym, po zasięgnięciu opinii Prezesa UOKiK. Ostateczne wskazanie organu oraz formy współdziałania wymaga analizy obowiązującego podziału kompetencji administracji rządowej.

W zakresie zasad wypłaty świadczeń i standardów rozliczeniowych rekomenduje się ustawowe zobowiązanie podmiotów trzecich do przechowywania środków należnych konsumentom na wyodrębnionym rachunku powierniczym oraz do ich przekazania w terminie nieprzekraczającym siedmiu dni roboczych od daty wpłynięcia, wraz z pisemnym rozliczeniem wskazującym szczegółowo każde potrącenie oraz jego podstawę prawną lub umowną. Stosowanie środków powierniczych do pokrycia kosztów innych spraw prowadzonych przez podmiot trzeci powinno być wprost zakazane i sankcjonowane przez Prezesa UOKiK.

W zakresie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej i wymogów kapitałowych rekomenduje się wprowadzenie obowiązku posiadania przez każdy podmiot trzeci aktywnej polisy OC o minimalnej sumie gwarancyjnej wynoszącej co najmniej 500 000 złotych na jedno zdarzenie, a dla cesjonariuszy posiadających portfele wierzytelności o łącznej wartości przekraczającej 5 mln złotych – co najmniej 2 mln złotych. Alternatywnie lub uzupełniająco rekomenduje się powołanie branżowego funduszu gwarancyjnego zasilanego obowiązkowymi składkami podmiotów trzecich, z którego konsumenci mogliby zaspokajać swoje roszczenia w razie upadłości cesjonariusza.

W zakresie rejestracji, licencjonowania i nadzoru rekomenduje się powołanie jawnego, publicznie dostępnego rejestru podmiotów trzecich prowadzonego przez Prezesa UOKiK lub Komisję Nadzoru Finansowego, z obowiązkiem rejestracji przed podjęciem

działalności i corocznym potwierdzeniem wpisu. Rejestr powinien zawierać: dane identyfikacyjne podmiotu, informację o aktywnym ubezpieczeniu OC, ujawnioną strukturę właścicielską do poziomu beneficjenta rzeczywistego oraz zakres i wolumen prowadzonej działalności.

W zakresie zakazu stosowania wybranych klauzul umownych rozważenia wymaga ustawowe ustanowienie przykładowego katalogu postanowień niedozwolonych w umowach podmiotów trzecich z konsumentami, obejmującego: kary umowne za samodzielne zawarcie ugody z bankiem lub kontakt z organem publicznym; postanowienia ograniczające prawo konsumenta do zmiany lub odwołania pełnomocnika procesowego; zakazy udostępniania dokumentacji sprawy; zezwolenie na zniszczenie akt w terminie krótszym niż pięć lat oraz kary umowne przekraczające udokumentowane koszty podmiotu trzeciego.

W zakresie limitu wynagrodzenia i obowiązku ujawniania rekomenduje się wprowadzenie ustawowego limitu łącznego wynagrodzenia podmiotu trzeciego na poziomie 30% wartości świadczenia uzyskanego przez konsumenta – analogicznie do limitu przyjętego w art. 10aa ust. 4 ustawy o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym implementującej dyrektywę 2020/1828. Jednocześnie rekomenduje się wprowadzenie obowiązku ujawnienia sądowi faktu udziału podmiotu finansującego oraz istotnych warunków umowy finansowania lub cesji wierzytelności.

W zakresie działań edukacyjnych skierowanych do konsumentów rekomenduje się rozważenie wspólnego programu prowadzonego przez Prezesa UOKiK i Rzecznika Finansowego, z udziałem KNF w zakresie zagadnień dotyczących stabilności rynku finansowego. Program mógłby obejmować ogólnopolską kampanię informacyjną, poradnik napisany prostym językiem i udostępniany konsumentowi przy zawarciu umowy z podmiotem trzecim, publiczny portal informacyjny dotyczący zarejestrowanych podmiotów oraz proporcjonalny obowiązek przechowywania materiałów reklamowych na potrzeby ewentualnej kontroli. Zakres programu i poszczególnych obowiązków wymagałby oceny kosztów, podstaw prawnych i ryzyka nadmiernego obciążenia rynku.

# Wstęp



## 1. Uwagi wprowadzające

Finansowanie sporów przez podmioty trzecie („*third-party funding*”, dalej: „**TPF**”) jest instytucją prawną, której istotę stanowi ponoszenie kosztów związanych z prowadzeniem sporu przez osobę trzecią – tj. podmiot niemający pierwotnie istniejącego interesu prawnego w danej sprawie („finansującego”) – na podstawie umowy zawartej ze stroną sporu („finansowanym”) za wynagrodzeniem w całości zależnym od wyniku sprawy<sup>1</sup>. W razie przegranej finansujący nie uzyskuje zwrotu poniesionych nakładów, ponosząc w całości ryzyko ekonomiczne sporu. Innymi słowy – TPF ma miejsce wtedy, gdy na podstawie umowy osoba niemająca pierwotnego interesu prawnego w sprawie pokrywa w całości lub w części koszty prowadzenia postępowania sądowego lub arbitrażowego (w tym koszty reprezentacji prawnej) na rzecz strony dochodzącej roszczenia, w zamian za wynagrodzenie zależne wyłącznie od korzystnego rozstrzygnięcia sprawy<sup>2</sup>.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na trzy elementy konstytutywne tego stosunku prawnego: (1) występowanie osoby trzeciej niemającej pierwotnego interesu w wyniku postępowania, którego dotyczy ma finansowanie; (2) finansowanie kosztów procesu powoda; (3) wynagrodzenie podmiotu finansującego stanowiące określoną część uzyskanej w wyniku wygranego procesu kwoty pieniężnej<sup>3</sup>. Na poziomie unijnym Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 września 2022 r. definiuje finansowanie procesów sądowych jako „**praktykę, w ramach której podmioty trzecie niezaangażowane bezpośrednio w spór inwestują dla zysku w postępowania sądowe, zazwyczaj w zamian za udział w kwocie zasądzonej w ramach ugody lub odszkodowania**”, **wykluczając spod swego zakresu działania charytatywne i „pro publico bono”**<sup>4</sup>.

„Niniejsza dyrektywa ma na celu uregulowanie komercyjnego finansowania procesów sądowych przez osoby trzecie, czyli praktyki, w ramach której

podmioty trzecie niezaangażowane bezpośrednio w spór inwestują dla zysku w postępowanie sądowe, zazwyczaj w zamian za udział w kwocie zasądzonej w ramach ugody lub odszkodowania („finansowanie procesów sądowych przez osoby trzecie”). Finansowanie procesów sądowych przez osoby trzecie obejmuje sytuacje, w których podmiot komercyjny inwestuje w celach zarobkowych i działa na rzecz realizacji swoich interesów biznesowych; nie obejmuje zatem ono przekazywania środków na finansowanie procesów w ramach działalności charytatywnej lub darowizny, w przypadku których finansujący ma na celu jedynie odzyskanie poniesionych kosztów, ani podobnych działań prowadzonych na zasadzie *pro publico bono*. Celem niniejszej dyrektywy jest również ustanowienie zabezpieczeń, aby z jednej strony zapewnić skuteczny dostęp do wymiaru sprawiedliwości i ochronę interesów stron sporu, a z drugiej strony zapobiegać konfliktom interesów, nadużywaniu drogi sądowej, jak również nieproporcjonalnemu przyznawaniu świadczeń pieniężnych podmiotom finansującym procesy sądowe.” (Preambuła, pkt 5).

Podstawę całego stosunku finansowania stanowi umowa o finansowanie postępowania („*Litigation Funding Agreement*”, LFA). Nie jest to umowa nazwana żadnego z krajowych porządków prawnych, a jej treść kształtowana jest na zasadzie swobody umów (art. 353<sup>1</sup> k.c. w prawie polskim). LFA określa zakres pokrywanych kosztów, wielkość i formę wynagrodzenia finansującego, prawa tego podmiotu w toku postępowania (w tym ewentualne prawo do wpływania na decyzje procesowe, w szczególności dotyczące ugody), zasady wycofania się z finansowania oraz – co szczególnie doniosłe – rozliczenie w przypadku przegranej<sup>5</sup>.

Korzenie TPF sięgają średniowiecznej Anglii, gdzie szlachta i urzędnicy królewscy użyczali swoich nazwisk i pozycji do wspierania wątpliwych roszczeń majątkowych w zamian za udział w zasądzonym mieiniu<sup>6</sup>. W odpowiedzi na tego rodzaju nadużycia prawo *common law* wykształciło doktryny *maintenance* i *champerty*, penalizujące udzielanie pomocy finansowej w sporze sądowym bez uzasadnionego interesu w jego wyniku. Przez stulecia doktryny te skutecznie hamowały rozwój zewnętrznego finansowania sporów. Zasadnicza zmiana nastąpiła w drugiej połowie XX w. – *The Criminal Law Act 1967* przyjęty przez

<sup>1</sup> K. Zaleska-Korziuk, *Finansowanie sporów o prawa majątkowe przez osobę trzecią (third-party funding) – zarys problematyki*, „Prawo i Więź” 2020, nr 3(33), s. 95–96.

<sup>2</sup> P. Palacz, *Status prawny finansowania postępowań przez podmioty trzecie w Polsce*, „Przegląd Sądowy” 2026, nr 1, s. 91, cyt. za: M. Steinitz, *Whose claim is this anyway? Third-party litigation funding*, „Minnesota Law Review” 2011/95(4), s. 1275–1276.

<sup>3</sup> P. Okońska, *Finansowanie sporów sądowych przez podmiot trzeci – perspektywa polska*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny” 2024, nr 1(13), s. 51. Autorka wyróżnia trzy elementy konstytutywne TPF: występowanie osoby trzeciej niemającej pierwotnego interesu w wyniku postępowania, finansowanie kosztów procesu oraz wynagrodzenie stanowiące określony udział w kwocie zasądzonej.

<sup>4</sup> Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 13 września 2022 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych ze środków prywatnych (2020/2130(INL)), pkt 5 Załącznika.

<sup>5</sup> P. Palacz, *Finansowanie sporów* (praca magisterska, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, promotor: dr hab. K. Koźmiński, prof. UW), Warszawa 2025, s. 12–15.

<sup>6</sup> D. Abrams, D.L. Chen, *A market for justice: A first empirical look at third party litigation funding*, „University of Pennsylvania Journal of Business Law” 2013/15(4), s. 1082.



parlament Zjednoczonego Królestwa zapoczątkował proces stopniowej dekryminalizacji *maintenance* i *champerty*, usuwając w ten sposób główne bariery prawne dla działalności finansujących<sup>7</sup>.

Współcześnie rozumiany *third-party funding* narodził się w Australii, gdzie pierwsze podmioty finansujące działalność procesową zaczęły pojawiać się już w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. Istotne znaczenie miało orzeczenie australijskiego Sądu Najwyższego z 2006 r. w sprawie *Campbells Cash and Carry Pty Ltd v. Fostif Pty Ltd*, w którym uznano dopuszczalność finansowania postępowań sądowych oraz, w okolicznościach sprawy, zaakceptowano określony zakres wpływu finansującego na przebieg postępowania. Od tego momentu rynek TPF dynamicznie rozwijał się w Zjednoczonym Królestwie i Stanach Zjednoczonych, a następnie zyskał znaczące pozycje w Europie Zachodniej. Globalną wartość rynku TPF szacuje się na 13,6 mld dolarów w 2023 r., a prognozy zakładają wzrost do 24,7 mld dolarów do 2032 r. Raport Komisji Europejskiej z 21 marca 2025 r. wskazuje, że rynek TPF jest już wyraźnie obecny we wszystkich państwach członkowskich UE, chociaż w różnym stopniu, a relatywnie silną pozycję mają fundusze operujące w Niderlandach, Niemczech, Austrii i Francji.

Instytucja TPF występuje w wielu wariantach strukturalnych, które wymagają rozróżnienia dla prawidłowej oceny stosunków prawnych zachodzących na polskim rynku sporów bankowych<sup>8</sup>. **Klasyczny model trójpodmiotowy polega na uczestnictwie trzech niezależnych podmiotów: finansowanego (strony sporu), finansującego (funduszu lub inwestora) oraz kancelarii prawnej reprezentującej finansowanego.** Finansujący nie jest stroną postępowania, lecz na podstawie LFA finansuje koszty procesu, uzyskując – w razie wygranej – umownie określoną część zasądzanego świadczenia. *Law firm funding* (finansowanie kancelarii) polega na odwróceniu relacji: to kancelaria prawna (a nie klient) zaciąga finansowanie od zewnętrznego inwestora, przejmując bezpośrednio ryzyko procesowe w zamian za wyższą efektywną stawkę wynagrodzenia<sup>9</sup>.

**Odrębną kategorię stanowi finansowanie portfelowe („portfolio litigation funding”), polegające na jednoczesnym finansowaniu całego portfela spraw (często kilkudziesięciu lub kilkuset), co pozwala finansującemu rozkładać ryzyko między poszczególne**

postępowania i osiągać przewidywalny zwrot z inwestycji nawet przy częściowych niepowodzeniach.

**Zjawiskiem stosunkowo nowym jest też *crowd litigation funding* – społecznościowe finansowanie sporów za pośrednictwem dedykowanych platform internetowych – funkcjonujące również w Polsce (np. poprzez platformę *zrzutka.pl*), chociaż w ograniczonej skali<sup>10</sup>.**

Szczególnie istotny dla polskiego rynku sporów bankowych jest jednak *model cesyjny (quasi-TPF)*, w którym podmiot trzeci nie finansuje bezpośrednio postępowania klienta, lecz nabywa od niego roszczenie w drodze cesji (często za zapłatą z góry części jego przewidywanej wartości), a następnie samodzielnie dochodzi go przed sądem. Model ten – określany również jako „skup roszczeń” – wykazuje ekonomiczne podobieństwo do TPF, lecz pozostaje konstrukcyjnie odmienny. Ponieważ podmiot trzeci występuje jako strona procesu, nie znajdując do niego bezpośredniego zastosowania ograniczenia przewidziane dla finansowania powództw przedstawicielskich, w tym obowiązki ujawnienia umowy, mechanizm kontroli niezależności finansującego i limit wynagrodzenia (zob. szerzej Rozdział II). Nie przesądza to samo w sobie o obejściu prawa, wskazuje natomiast na różnicę zakresów obowiązujących reżimów regulacyjnych. W polskim kontekście jego stosowanie w sprawach kredytów indeksowanych/denominowanych (zwłaszcza frankowych CHF) i SKD rodzi szczególne zagadnienia dotyczące tajemnicy bankowej, zakresu ochrony konsumenckiej cesjonariusza oraz dostępu do dokumentacji kredytowej<sup>11</sup>.

Rozróżnienie między modelem cesyjnym a klasycznym TPF ma doniosłe znaczenie nie tylko terminologiczne, lecz przede wszystkim normatywne. W modelu klasycznym konsument pozostaje stroną postępowania, a podmiot finansujący – choć wpływa na decyzje procesowe – nie jest formalnie uczestnikiem sporu. Ochrona konsumenta i lojalność pełnomocnika wobec klienta pozostają więc co do zasady nienaruszone; ryzyko polega na możliwym konflikcie interesów między funduszem a finansowaną stroną. W modelu cesyjnym sytuacja jest zasadniczo odmienna: konsument przenosi wierzytelność na cesjonariusza, traci status strony i staje się co najwyżej świadkiem we własnej sprawie. Ryzyko nie koncentruje się zatem na wpływie finansującego na strategię procesową, lecz na ekwiwalentności świadczenia uzyskanego przez konsumenta w zamian za przelew i na faktycznym wykonaniu przez cesjonariusza obowiązków wobec cedenta po zakończeniu postępowania. Konsekwencją tego rozróżnienia jest konieczność ostrożnego przenoszenia

<sup>7</sup> Criminal Law Act z dnia 21 lipca 1967 r. (UK), ustawa Zjednoczonego Królestwa, 1967 c. 58. Zob. szerzej: H. Biehler, *Maintenance and champerty and access to justice – the saga continues*, „Irish Jurist” 2018/59, s. 130–145.

<sup>8</sup> Zob. K. Zaleska-Korziuk, *Finansowanie sporów...*, s. 95–96; P. Okońska, *Finansowanie sporów...*, s. 52; P. Palacz, *Status prawny...*, s. 90–91.

<sup>9</sup> P. Palacz, *Finansowanie sporów...*, s. 28–35.

<sup>10</sup> P. Palacz, *Finansowanie sporów...*, s. 36–42; K. Zaleska-Korziuk, *Finansowanie sporów...*, s. 97–99.

<sup>11</sup> P. Palacz, *Status prawny...*, s. 99.

wniosków i wzorców regulacyjnych wypracowanych w jurysdykcjach, w których dominuje klasyczny TPF (Australia, Wielka Brytania, Niemcy), na grunt polskiego rynku zdominowanego przez model cesyjny. Raport uwzględnia tę odmienność strukturalną, traktując jednak obydwa modele jako przejawy szeroko rozumianego finansowania sporów przez podmioty trzecie, co uzasadnia zbiorczą analizę zagrożeń i wspólne ramy rekomendacyjne.

Polska jest przykładem państwa, w którym praktyka rynkowa w zakresie TPF daleko wyprzedzała regulację prawną. Wyspecjalizowany rynek podmiotów trzecich aktywnie działających w obszarze dochodzenia roszczeń przeciw bankom rozwinął się w ciągu ostatniej dekady jako odpowiedź na masową skalę sporów konsumenckich, a w szczególności na zalew spraw dotyczących hipotecznych kredytów indeksowanych/denominowanych (CHF).

W samym 2024 r. do sądów w Polsce wpłynęło ok. 80 000 nowych spraw frankowych – o 7,2% mniej niż rok wcześniej, lecz o 25,2% więcej niż w 2022 r.<sup>12</sup> Współczynnik wygranych po stronie kredytobiorców w pierwszym kwartale 2024 r. wynosił ok. 97,5%, co było konsekwencją linii orzeczniczej polskich sądów oraz orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Obsługa prawna kredytobiorców frankowych stała się dochodowym przedsięwzięciem nie tylko dla kancelarii prawnych<sup>13</sup>, lecz także dla wyspecjalizowanych podmiotów finansujących: wysokie prawdopodobieństwo wygranej, znaczna wartość sporu, dobra kondycja finansowa pozwanych banków oraz dokumentacyjny charakter materiału dowodowego tworzą profil ryzyka wyjątkowo atrakcyjny dla inwestorów procesowych<sup>14</sup>.

Przykładem zaangażowania zagranicznych podmiotów finansujących w polskie spory frankowe jest przypadek amerykańskiego funduszu Hestia Capital, który poprzez firmę RePlan oferował kredytobiorcom frankowym możliwość pozwania banku bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów na etapie przedprocesowym i w toku postępowania, w zamian za określony procent zasądzonej kwoty wypłacany dopiero po uzyskaniu korzystnego orzeczenia<sup>15</sup>. Niezależnie od skali

tego konkretnego przedsięwzięcia przypadek ten ilustruje schemat działania profesjonalnych finansujących na polskim rynku. Na wartość sporu sądowego dla inwestora wpływa wiele czynników: fundusze preferują sprawy oparte na materiałach dokumentacyjnych (ograniczające subiektywną ocenę dowodów osobowych), o odpowiednio wysokiej wartości przedmiotu sporu i skierowane przeciwko wypłacalnym dłużnikom. Spory frankowe spełniają większość tych kryteriów. Do czynników ryzyka zalicza się natomiast wydłużający się czas postępowania: średni czas trwania spraw cywilnych przed sądami okręgowymi wzrósł w Polsce z 8,3 do 12,9 miesięcy w latach 2014–2024, co stanowi wzrost o 55%<sup>16</sup>.

Obok spraw frankowych rynek podmiotów trzecich rozszerza się na obszar sporów związanych ze wskaźnikiem referencyjnym WIBOR oraz – szczególnie dynamicznie – w obszar roszczeń z tytułu sankcji kredytu darmowego (SKD), która może być podnoszona w odniesieniu do szerokiej kategorii umów o kredyt konsumencki. Szacunki wskazują, że liczba umów kredytowych potencjalnie objętych SKD może sięgać od kilku do kilkunastu mln, co tworzy rynek o niepowtarzalnej wielkości dla podmiotów trzecich stosujących zautomatyzowaną analizę umów i masową akwizycję roszczeń<sup>17</sup>.

Dynamiczny rozwój rynku TPF nie pozostał niezauważony przez unijnego prawodawcę. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828 z dnia 25 listopada 2020 r. w sprawie powództw przedstawicielskich wytaczanych w celu ochrony zbiorowych interesów konsumentów stała się pierwszym unijnym aktem prawnym bezpośrednio dotyczącym problematyki zewnętrznego finansowania sporów – **nakładając na Państwa Członkowskie obowiązek zapewnienia mechanizmów kontroli sądowej nad umowami finansowania oraz zakaz finansowania przez podmioty pozostające w konflikcie interesów**<sup>18</sup>.

W ślad za dyrektywą 2020/1828, rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 września 2022 r. zawierająca zalecenia dla Komisji Europejskiej w sprawie odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych

<sup>12</sup> P. Palacz, *Status prawny...*, s. 99, cyt. za: *Zaskakujący trend w sprawach frankowych. Spełniają się przypuszczenia ekspertów*, Salon24, 18 marca 2025 r.

<sup>13</sup> M. Jabłoński, K. Koźmiński, *Frankowicze – nabici w kredyt czy w usługę prawną?*, „Rzeczpospolita”, 8 marca 2017 r.

<sup>14</sup> M. Augustynowicz, *Frankowicze będą zadowoleni – nowe statystyki wskazują na znaczne przyspieszenie sądów w 2024 roku*, CHF24.pl z dnia 13 lutego 2025 r. [dostęp: 13 kwietnia 2025 r.].

<sup>15</sup> P. Palacz, *Status prawny...*, s. 100. Hestia Capital, amerykański fundusz inwestycyjny, poprzez firmę RePlan we współpracy z jedną z kancelarii w Warszawie oferował kredytobiorcom frankowym możliwość pozwania banku bez ponoszenia kosztów, w zamian za określony procent zasądzonej kwoty. Zob. *RePlan finansuje pozwy frankowiczów*, PAP MediaRoom z 24 maja 2022 r.

<sup>16</sup> Ministerstwo Sprawiedliwości, *Średni czas postępowania sądowego w latach 2011–2024 – wybrane repertoria*, <https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/> [dostęp: 20 kwietnia 2025 r.]. Zob. P. Palacz, *Status prawny...*, s. 100.

<sup>17</sup> Podmioty trzecie działające na polskim rynku sporów bankowych to firmy odszkodowawcze, kancelarie masowe, fundusze zagraniczne, tzw. parakancelarie oraz podmioty skupujące roszczenia (model cesyjny).

<sup>18</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828 z dnia 25 listopada 2020 r. w sprawie powództw przedstawicielskich wytaczanych w celu ochrony zbiorowych interesów konsumentów i uchylająca dyrektywę 2009/22/WE (Dz. Urz. UE L 409, s. 1 ze zm.).



ze środków prywatnych<sup>19</sup> otworzyła debatę nad kompleksową regulacją TPF na poziomie unijnym. Załącznik do rezolucji zawiera projekt dyrektywy, który przewiduje między innymi: reżim zezwoleń na prowadzenie działalności finansującej, wymogi adekwatności kapitałowej, obowiązek ujawnienia umowy o finansowanie sądowi i stronie przeciwnej, limit wynagrodzenia finansującego wynoszący 40% zasądzanego świadczenia oraz subsydiarną odpowiedzialność za koszty postępowania. Komisja, w piśmie z dnia 30 listopada 2022 r. stanowiącym odpowiedź na rezolucję, zajęła stanowisko wstrzymujące. Wskazała, że finansowanie procesów sądowych przez podmioty trzecie jest już przedmiotem regulacji unijnej w postaci dyrektywy o powództwach przedstawicielskich, a ocenę stanu rynku oraz potrzeby dodatkowych środków zapowiedziała dopiero po pełnej transpozycji tej dyrektywy przez państwa członkowskie. Realizacją zapowiedzi jest opublikowany przez Komisję Europejską 21 marca 2025 r. raport o istotnym znaczeniu diagnostycznym „Mapping Third Party Litigation Funding in the European Union”<sup>20</sup>, który potwierdza, że **żadne z państw członkowskich nie dysponuje dotychczas kompleksową regulacją rynku TPF, a regulacje istniejące ograniczają się do postępowań zbiorowych.**

Na gruncie polskim TPF pozostawał obszarem pozbawionym dedykowanej regulacji aż do 2024 r. Pierwszym aktem prawnym bezpośrednio dotyczącym tej problematyki stała się ustawa z dnia 24 lipca 2024 r. o zmianie ustawy o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym oraz niektórych innych ustaw, implementująca dyrektywę 2020/1828<sup>21</sup>. Ustawa ta wprowadziła: obowiązek ujawnienia sądowi umowy o finansowanie w postępowaniach przedstawicielskich, mechanizm weryfikacji niezależności podmiotu uprawnionego wobec finansującego (art. 10aa u.d.r.p.g.) oraz limit wynagrodzenia finansującego na poziomie 30% zasądzanego roszczenia<sup>22</sup>. Zakres tej regulacji pozostaje sektorowy: dotyczy wyłącznie postępowań przedstawicielskich i nie obejmuje indywidualnych sporów konsumentów z bankami. Do końca 2024 r. nowy reżim nie był jeszcze wykorzystywany w praktyce; w późniejszym

okresie rozpoczęto tworzenie krajowego rejestru podmiotów upoważnionych, do którego – obok Rzecznika Finansowego wpisanego z urzędu – w listopadzie 2025 r. wpisano pierwszą organizację konsumencką. Sam wpis do rejestru nie pozwala jednak ocenić skali ani efektywności postępowań, dlatego aktualny stan praktyki powinien być weryfikowany na dzień publikacji Raportu.

Z perspektywy porządku prawnego i interesu publicznego TPF rodzi szereg doniosłych problemów i wątpliwości, które nie zostały dotychczas dostatecznie zbadane w polskim piśmiennictwie.

Po pierwsze, kwestia „cichego uczestnika” postępowania<sup>23</sup>. Podmiot finansujący może uzyskać na podstawie umowy wpływ na niektóre decyzje procesowe, w tym dotyczące ugody, wyboru pełnomocnika lub kontynuacji finansowania, nie będąc zarazem formalnym uczestnikiem postępowania cywilnego. Konstrukcja ta może zwiększać asymetrię informacyjną i ryzyko rozbieżności między interesem finansowanego konsumenta a interesem ekonomicznym finansującego; zakres ryzyka zależy jednak od treści konkretnej umowy i praktyki jej wykonywania.

Po drugie, poza postępowaniami przedstawicielskimi brak szczególnych ustawowych limitów wynagrodzenia finansującego<sup>24</sup>. Jego udział w zasądzonym świadczeniu jest co do zasady kształtowany w ramach swobody umów, z zastrzeżeniem ogólnych mechanizmów prawa cywilnego i konsumenckiego. Może to prowadzić do warunków nieproporcjonalnych z perspektywy konsumenta, zwłaszcza gdy sposób rozliczenia nie został przedstawiony dostatecznie jasno. Jednocześnie brak obowiązku ujawnienia umowy finansowania sądowi i stronie pozwanej (poza postępowaniem przedstawicielskim) uniemożliwia właściwą kontrolę nad warunkami tego stosunku.

Po trzecie, ryzyko presji ugodowej, określane w literaturze również jako „blackmail settlement”. Masowa skala działalności podmiotów trzecich, obejmująca składanie licznych podobnych pozwów, może powodować po stronie banków nie tylko koszty prawne i operacyjne, lecz także presję reputacyjną i zarządczą, która może skłaniać do zawierania ugód

<sup>19</sup> Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 13 września 2022 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych ze środków prywatnych (2020/2130(INL)).

<sup>20</sup> E. Lein i in., *Mapping Third Party Litigation Funding...* (zob. przyp. 10). Raport obejmuje analizę stanu rynku TPF we wszystkich państwach członkowskich UE, identyfikuje luki regulacyjne i formułuje rekomendacje dla prawodawcy unijnego.

<sup>21</sup> Ustawa z dnia 24 lipca 2024 r. o zmianie ustawy o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1237), implementująca dyrektywę 2020/1828. Zob. P. Palacz, *Status prawny...*, s. 93–99.

<sup>22</sup> Art. 46f ust. 2 ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2024 r. poz. 1616 ze zm.).

<sup>23</sup> P. Okońska, *Finansowanie sporów...*, s. 53–54. Autorka wskazuje, że podmiot finansujący „nie został wprost wyodrębniony w strukturze procesu przewidzianej kodeksem postępowania cywilnego”, co powoduje, iż działa jako „cichy uczestnik” postępowania.

<sup>24</sup> P. Okońska, *Finansowanie sporów...*, s. 55–56. Autorka zauważa, że „brak ustawowo określonych limitów wysokości wynagrodzenia inwestora umożliwi zawieranie w umowach skrajnie niekorzystnych dla powodów postanowień, oddalających ich znacznie od uzyskania rzeczywistego naprawienia szkody”.



korzystniejszych dla finansujących niż uzasadniałaby ocena merytoryczna sporu<sup>25</sup>.

Po czwarte, nadmierne obciążenie wymiaru sprawiedliwości<sup>26</sup>. Analizy empiryczne przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych na próbie ponad 2,5 mln spraw cywilnych z lat 1977–2020 wskazują na związek między dostępnością finansowania procesowego a liczbą pozwów i średnimi kosztami postępowania. Możliwość przeniesienia tych wyników na warunki polskie jest ograniczona różnicami instytucjonalnymi. Masowe wytaczanie podobnych powództw może jednak zwiększać obciążenie sądów, dlatego skala tego wpływu powinna być przedmiotem odrębnej analizy ilościowej. W warunkach chronicznej przewlekłości postępowań skumulowany napływ jednorodnych spraw może oddziaływać również na czas rozpoznawania innych kategorii sporów. Z perspektywy państwa wymaga to uwzględnienia standardu rozpoznania sprawy w rozsądnym terminie, wynikającego z art. 6 ust. 1 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka<sup>27</sup>.

Po piąte, ryzyka etyczne i regulacyjne. Podmioty trzecie działające na polskim rynku sporów bankowych często nie posiadają statusu kancelarii adwokackiej ani radcowskiej, a tym samym nie podlegają nadzorowi dyscyplinarnemu samorządów zawodowych, obowiązkowi OC ani zasadom etyki zawodów prawniczych. Asymetria ta rodzi pytania o granicę między usługą prawną a usługą „okołoprawną”, o rzetelność komunikowania ryzyk procesowych klientom oraz o uczciwość klauzul umownych stosowanych w LFA i umowach z konsumentami. Z perspektywy standardów ochrony konsumenta uwagę zwraca to, że w części wzorców stosowanych przez podmioty dochodzące roszczeń z tytułu abuzywnych klauzul bankowych Prezes UOKiK zakwestionował postanowienia, które również mogły naruszać równowagę kontraktową. Okoliczność ta nie uzasadnia uogólnienia na cały rynek, wskazuje jednak na potrzebę jednolitego stosowania standardów ochronnych.

Po szóste, udział zagranicznych podmiotów kapitałowych uzasadnia analizę przejrzystości struktur właścicielskich i źródeł finansowania<sup>28</sup>. Zebrany materiał nie pozwala na sformułowanie wniosku

o niezgodności działalności konkretnych podmiotów z prawem ani o realizacji scenariuszy o charakterze hybrydowym. Wskazuje natomiast na potrzebę zapewnienia właściwym organom instrumentów umożliwiających identyfikację beneficjentów rzeczywistych oraz – w granicach ich ustawowych kompetencji – monitorowanie ryzyk z zakresu przeciwdziałania praniu pieniędzy (ang. *Anti-Money Laundering*, AML) oraz stabilności rynku finansowego. Wątki dotyczące AML, przejrzystości kapitałowej i stabilności sektora należy traktować jako odrębne płaszczyzny analizy. Formułowane w tym obszarze scenariusze mają charakter hipotetyczny i wymagają dalszej weryfikacji, nie zaś status ustaleń empirycznych Raportu.

Pomimo rosnącej skali zjawiska i jego daleko idących konsekwencji prawnych, ekonomicznych i społecznych, TPF jako instrument w sporach konsumentów z bankami nie został dotąd kompleksowo zbadaany w polskim piśmiennictwie naukowym. Istniejące opracowania – monografia K. Zaleskiej-Korziuk poświęcona głównie arbitrażowi, artykuł P. Ochońskiej koncentrujący się na postępowaniu grupowym, artykuł i praca magisterska P. Palacza syntetyzujące stan prawny – stanowią wartościowy punkt wyjścia, lecz żadne z nich nie podejmuje łącznie problematyki: modeli operacyjnych podmiotów trzecich w polskich sporach bankowych, szczegółowej analizy produktów (CHF, WIBOR, SKD), empirycznego badania respondentów aktywnych na rynku oraz kompleksowej oceny orzecznictwa<sup>29</sup>.

Niniejszy Raport wypełnia zidentyfikowaną lukę. Jego nowatorstwo przejawia się w kilku wymiarach: jest to pierwsze opracowanie w całości poświęcone TPF jako narzędziu masowego dochodzenia roszczeń specyficznie przeciw bankom w Polsce, z uwzględnieniem wszystkich głównych wektorów sporów: frankowych (CHF), WIBOR-owych i SKD. Co więcej, Raport ma charakter interdyscyplinarny – łączy analizę prawnodogmatyczną i komparatystyczną z podejściem ekonomicznym i instytucjonalnym. Zwrócić należy zwłaszcza uwagę, że zastosowano metodę badawczą polegającą na przeprowadzeniu wywiadów pogłębionych z przedstawicielami sektora bankowego, pełnomocnikami procesowymi i ekspertami

<sup>25</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów...*, s. 47–48. Zob. także: Pietkiewicz, Rejda, 2011, s. 6; Hodges, 2007, s. 60.

<sup>26</sup> S.C. Lera, R. Mahari, M.S. Strub, *Litigation Finance at Trial: Model and Data*, 23 kwietnia 2022 r., s. 32, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=4091716](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4091716) [dostęp: 13 kwietnia 2025 r.]. Zob. P. Palacz, *Status prawny...*, s. 102.

<sup>27</sup> Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności, sporządzona w Rzymie dnia 4 listopada 1950 r. (Dz.U. z 1993 r. Nr 61, poz. 284 ze zm.), art. 6 ust. 1.

<sup>28</sup> P. Palacz, *Status prawny...*, s. 102–103. Autor wskazuje na geopolityczne położenie Polski jako czynnik zwiększający podatność na tzw. zagrożenia hybrydowe, obejmujące również możliwe instrumentalne wykorzystanie finansowania sporów.

<sup>29</sup> Do chwili ukazania się niniejszego Raportu w polskim piśmiennictwie ukazały się następujące opracowania odnoszące się do TPF: K. Zaleska-Korziuk, *Finansowanie sporów o prawa majątkowe przez osobę trzecią* (2022) – monografia poświęcona głównie arbitrażowi; P. Ochońska, *Finansowanie sporów sądowych przez podmiot trzeci – perspektywa polska* (2024) – artykuł koncentrujący się na postępowaniu grupowym; P. Palacz, *Status prawny finansowania postępowań przez podmioty trzecie w Polsce* (2026) – artykuł omawiający implementację dyrektywy 2020/1828. Żadne z tych opracowań nie podejmuje kompleksowej analizy rynku TPF w sporach z bankami z uwzględnieniem aktualnego orzecznictwa, danych empirycznych i współczesnych modeli działania podmiotów trzecich.



rynku, co uzupełnia analizę tekstualną prawa o jakościowy materiał empiryczny, z zastrzeżeniem wskazanych ograniczeń doboru próby. Ponadto Raport uwzględnia aktualne orzecznictwo – w tym orzecznictwo TSUE dotyczące umów frankowych i sporów konsumenckich – oraz świeże dane o polskim rynku finansowania sporów zebrane w 2025–2026 r. Raport może stanowić materiał do dalszej debaty doktrynalnej i legislacyjnej oraz punkt odniesienia dla uczestników rynku, nie zastępuje jednak oceny skutków regulacji ani badań reprezentatywnych.

## 2. Wywiady z respondentami

Badania poprzedzające przygotowanie Raportu obejmowały m.in. wywiady pogłębione (IDI – *Individual In-depth Interviews*), przeprowadzone na podstawie ustandaryzowanego Scenariusza wywiadu (Załącznik nr 1) z doświadczonymi pełnomocnikami procesowymi reprezentującymi banki w sporach sądowych oraz ekspertami z wieloletnią praktyką w obszarze obsługi masowych roszczeń bankowych.

Zaproszenia do udziału w badaniu skierowano do szerszego grona potencjalnych respondentów, obejmującego doświadczonych pełnomocników procesowych w sprawach CHF, WIBOR oraz SKD, a także reprezentantów podmiotów trzecich aktywnych na badanym rynku. Nie wszystkie zaproszenia spotkały się z pozytywną odpowiedzią: część adresatów odmówiła udziału lub nie podjęła kontaktu. Ponadto zachowanie podmiotów trzecich – kancelarii masowych, agregatorów roszczeń, firm odszkodowawczych oraz cesjonariuszy wierzytelności – a w szczególności stosowane przez nie wzorce komunikacji, modele kontraktowe i techniki akwizycyjne, zbadano niezależnie metodą tajemniczego klienta (ang. *mystery client*), w odniesieniu do której kluczowe dane empiryczne – wzorce umów, modele wynagrodzenia, sposób informowania o ryzyku – nie są publicznie dostępne i nie mogły być uzyskane w drodze bezpośrednich wywiadów z reprezentantami tych podmiotów, gdyż świadomość uczestnictwa w badaniu naukowym skłaniałaby respondentów do opisywania deklarowanej, a nie rzeczywistej praktyki. Badanie przeprowadzono zgodnie z procedurą opisaną w Instrukcji badania metodą tajemniczego klienta opracowanej na potrzeby projektu, z zachowaniem zasad określonych w podpisanym przez wszystkich członków zespołu Protokole Etycznym; kontakt ograniczono wyłącznie do kanałów elektronicznych, korespondencję kończono przed wystąpieniem jakichkolwiek skutków majątkowych lub prawnych po stronie podmiotów badanych, a nazwy tych podmiotów w Raporcie zanonimizowano przy użyciu systemu kodów. Wyniki tego uzupełniającego

komponentu badania omówiono w dalszych fragmentach Raportu.

Celem wywiadów było pozyskanie jakościowych danych dotyczących praktycznego funkcjonowania rynku podmiotów trzecich dochodzących roszczeń przeciwko bankom – mechanizmów ich działania, stosowanych modeli kontraktowych i procesowych, wpływu na sytuację klientów oraz potencjalnych kosztów systemowych. Rozmowy obejmowały kilka kluczowych obszarów. Po pierwsze, respondenci przedstawiali swoje doświadczenia dotyczące skali udziału podmiotów trzecich w sporach przeciwko bankom, ze szczególnym uwzględnieniem dynamiki tego zjawiska w poszczególnych kategoriach spraw (kredyty denominowane/indeksowane, WIBOR, roszczenia z tytułu SKD).

Wywiady miały charakter jakościowy i eksploracyjny. Nie stanowią próby reprezentatywnej i nie pozwalają na statystyczne uogólnienie częstotliwości opisywanych praktyk. Cytowane oceny respondentów są źródłem wiedzy o doświadczeniach i postrzeganych mechanizmach, a nie samodzielnym dowodem występowania danego zjawiska w całej populacji spraw. Omówiono *modus operandi* tych podmiotów – od intensywnych kampanii akwizycyjnych, przez zawieranie umów cesji wierzytelności i kontraktowanie klientów, aż po prowadzenie postępowań sądowych w trybie masowym. Kolejnym istotnym wątkiem była ocena realnej sytuacji klientów banków reprezentowanych przez podmioty trzecie, w tym ryzyk wynikających z deficytu informacyjnego, klauzul abuzywnych i utraty kontroli nad własnym roszczeniem. Respondenci oceniali ponadto koszty, które mogą wiązać się z masową aktywnością podmiotów trzecich – zarówno z perspektywy banków, jak i całego systemu wymiaru sprawiedliwości. Oddzielnym przedmiotem refleksji były kwestie etyczne i deontologiczne, w tym problem współpracy profesjonalnych pełnomocników z podmiotami działającymi poza standardami obowiązującymi zawody zaufania publicznego. Ostatnim obszarem była ocena aktualnego stanu regulacji prawnych oraz postulaty *de lege ferenda*.

Łącznie przeprowadzono wywiady z dziewięcioma respondentami, reprezentującymi pełnomocników procesowych banków oraz zewnętrznych ekspertów w obszarze prawa bankowego i sporów konsumenckich. W badaniu udział wzięły następujące osoby, z których tylko część wyraziła zgodę na ujawnienie danych osobowych, tj.: radca prawny Paweł Domżał (Dyrektor Biura Spraw Spornych, Departament Prawny, Bank Polska Kasa Opieki SA, radca prawny z 18-letnim doświadczeniem, zarządzający od 2022 r. portfelem ponad 2 000 spraw z tytułu SKD); radca prawny Piotr Szwachłowiec (Partner Zarządzający Kancelarii JNS



Legal, specjalizującej się w sporach SKD); radca prawny Paweł Biezuński (radca prawny, koordynator obsługi procesowej banku w ponad 5 000 sprawach SKD i ponad 4 000 sprawach o zwrot prowizji); radca prawny Piotr Żukowski (kierownik Zespołu Postępowań Sądowych VeloBank SA, w bankowości od 2009 r.); adwokat Wojciech Wandzel (Partner KKG Legal, Lider Praktyki Bankowości, Finansów i Ubezpieczeń Gospodarczych, posiadający wieloletnie doświadczenie w sprawach CHF i SKD), ponadto dwoje doświadczonych prawników (radca prawny oraz adwokat) reprezentujących banki w licznych sprawach przed sądami krajowymi oraz TSUE, a także dwoje profesjonalnych pełnomocników zatrudnionych w jednym z polskich banków, występujących w sprawach CHF i SKD.

Autorzy Raportu pragną serdecznie podziękować wszystkim respondentom za poświęcony czas oraz za niezwykle wartościowe, szczere i pogłębione wypowiedzi, które stanowią nieoceniony wkład w niniejsze badanie.

Poniżej przedstawiono wybrane wypowiedzi i obserwacje sformułowane w trakcie wywiadów, zorganizowane według kluczowych zagadnień badawczych.

Autorzy są świadomi ograniczeń wynikających z przyjętej metody doboru respondentów. Przeprowadzone wywiady pogłębione obejmowały wyłącznie przedstawicieli sektora bankowego oraz zewnętrznych ekspertów z kręgu pełnomocników procesowych banków. W badaniu nie wzięli udziału reprezentanci podmiotów trzecich działających na rynku dochodzenia roszczeń, organizacji konsumenckich ani indywidualni konsumenci, którzy skorzystali z usług takich podmiotów. Dobór ten wynikał z przyjętego celu jakościowej rekonstrukcji perspektywy strony pozwanej w sporach masowych. Uczestnictwo respondentów w licznych postępowaniach pozwalało uzyskać informacje o powtarzalnych praktykach procesowych, nie oznacza jednak, że dysponują oni pełną wiedzą o relacjach między konsumentami a podmiotami trzecimi ani że ich oceny są wolne od uwarunkowań instytucjonalnych. Podejście to ma jednak swój koszt: prezentowane w Raporcie ustalenia empiryczne odzwierciedlają przede wszystkim perspektywę sektora bankowego i nie mogą być traktowane jako wyważona ocena wszystkich funkcji społecznych, jakie pełni rynek podmiotów trzecich. Interpretacja wyników wywiadów powinna być dokonywana z uwzględnieniem tego ograniczenia. Wnioski o stanie świadomości konsumentów lub motywach działania podmiotów trzecich mają zatem charakter opinii respondentów, a nie bezpośrednich ustaleń badawczych.

\*\*\*

Poniżej załączono wybrane wypowiedzi sformułowane w trakcie wywiadów.

W pierwszej kolejności należy zauważyć, że **respondenci byli zgodni, że udział podmiotów trzecich w sporach przeciwko bankom jest zjawiskiem o dużej i rosnącej skali, choć wyraźnie zróżnicowanym w zależności od kategorii spraw**. Jako dominujący w ocenie respondentów obszar aktywności podmiotów trzecich wskazano sprawy dotyczące sankcji kredytu darmowego (SKD).

„Podmioty trzecie odpowiadają za większą część sporów bankowych – bezpośrednio inicjując sprawy oraz pośrednio inicjując trend. Uważam, że łączny udział podmiotów trzecich w sporach bankowych to 80-90% spraw” [wypowiedź respondenta].

– ocenił jeden z respondentów.

Podobne szacunki wskazał inny respondent, również doświadczony pełnomocnik procesowy:

„Przy SKD podmioty trzecie mają ok. 90% rynku. Natomiast kancelarie adwokackie lub radcowskie ok. 10-15%. SKD to rynek tych firm” [wypowiedź respondenta].

Zbliżoną skalę potwierdzili inni respondenci – warto zacytować dłuższy fragment wypowiedzi:

„Myślę, że takie szacunki, że ponad 50% spraw jest wytaczanych rzeczywiście przez kancelarie masowe firmy, które skupują roszczenia i działają tak naprawdę na modelu cesyjnym – czyli skupują roszczenia od konsumenta, a następnie wytaczają powództwo za jego spółkę – są trafne. Trzy lata temu, kiedy rozpoczęły się na dobre te sprawy dotyczące sankcji kredytu darmowego, ten poziom był wyższy. Nawet 70% mogło być wtedy” [wypowiedź respondenta].

W sprawach dotyczących roszczeń związanych z kredytami CHF respondenci odnotowali obecność jednego dominującego podmiotu – spółki Consumer Rights Recovery sp. z o.o. (dawniej Helpfind Recovery sp. z o.o.) – z portfelem kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy spraw, a także – na znacznie mniejszą skalę – zagranicznej spółki Helpfind Funding LLC z Teksasu (USA).

Inny uczestnik badań wskazał, że **bezpośrednie zaangażowanie podmiotów trzecich w sporach dotyczących SKD jest bardzo duże, szacowane przez niego na powyżej 40% i wciąż rośnie**; w liczbach bezwzględnych jest to już prawdopodobnie około 15 000-20 000

spraw z powództwa cesjonariuszy. Jednocześnie zaznaczył, że w sprawach WIBOR-owych udział podmiotów trzecich jest praktycznie niezauważalny.

W ocenie innego respondenta:

„W wielu typach spraw, zwłaszcza tych masowych, obecność firm odszkodowawczych czy podmiotów finansujących roszczenia stała się typowa. Podmioty te organizują i napędzają spory, inwestują niebagatelne środki w działania marketingowe, nadając im powtarzalny, schematyczny charakter. W efekcie coraz rzadziej mamy do czynienia z klasycznym, indywidualnym sporem klienta z bankiem, a coraz częściej z dobrze zorganizowanym modelem dochodzenia roszczeń.” [wypowiedź respondenta].

Respondenci zwrócili również uwagę na historyczny kontekst dynamicznego wzrostu rynku. Jeden z nich – doświadczony pełnomocnik procesowy banku – wskazał, że zaangażowanie podmiotów trzecich w sprawy dotyczące SKD *de facto* stworzyło ten rynek:

„Działalność tych podmiotów w dużej mierze wykreowała rynek spraw sądowych SKD. Przed ich większym zaangażowaniem liczba spraw SKD była niewielka – dziesiątki spraw rocznie versus kilkanaście tysięcy nowych spraw w 2025 r.” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent wskazał zaś, że to właśnie sukces spraw CHF dał ogólnorynkowy sygnał do ekspansji podmiotów trzecich w kolejnych kategoriach sporów bankowych:

„Kredyty walutowe były pierwszym masowym zjawiskiem pozywania – z sukcesem! – banków i dały sygnał do rynku, że na sporach z bankami można zarobić, i to zarobić dużo” [wypowiedź respondenta].

### 3. *Modus operandi* podmiotów trzecich

Respondenci szczegółowo opisali – odwołując się do własnych, wieloletnich doświadczeń procesowych – model działania podmiotów trzecich, wskazując na kilka charakterystycznych elementów. Pierwszym jest **intensywna akwizycja klientów z wykorzystaniem środków niedostępnych tradycyjnym kancelariom prawnym: reklam telewizyjnych, kampanii w mediach społecznościowych, call center (wyspecjalizowanych centrów telefonicznej obsługi i pozyskiwania klientów) oraz zakupionych baz danych i tzw. leadów** (tj. danych kontaktowych do potencjalnych

**klientów pozyskiwanych najczęściej za pośrednictwem kampanii reklamowych w internecie i mediach społecznościowych**). Jeden z respondentów opisał tę praktykę w następujący sposób:

„W tradycyjnym modelu obsługi prawnej klient sam miał świadomość istnienia swojej sprawy i to klient wybierał prawnika, któremu zamierzał powierzyć jej prowadzenie. W obecnie kształtującym się modelu to sam marketing „tworzy sprawę”, których klienci sami by się nie podjęli” [wypowiedź respondenta].

Respondenci wskazywali, że podmioty trzecie znacząco różnią się między sobą organizacyjnie i profilem działalności. Jeden z nich zaproponował klasyfikację rynku, wyróżniając trzy zasadnicze typy podmiotów:

„Można wyróżnić: spółki powiązane bezpośrednio z tradycyjnymi kancelariami prawnymi (np. osobowo, organizacyjnie); podmioty prowadzące wcześniej działalność w zupełnie innych obszarach, które dołożyły skupowanie roszczeń do swojego przedmiotu działalności (np. BLM Laser-Tech sp. z o.o., której głównym przedmiotem działalności jest obróbka mechaniczna elementów metalowych; LM Management sp. z o.o., której głównym przedmiotem działalności jest księgowość); oraz podmioty wyspecjalizowane w nabywaniu roszczeń przeciwko bankom, często finansowane zewnętrznym kapitałem, w tym zagranicznym” [wypowiedź respondenta].

W odniesieniu do etapu procesowego wskazano, że **podmioty skupujące wierzytelności prawdopodobnie korzystają z narzędzi sztucznej inteligencji do analizy umów i przygotowywania pozwów**. Jak zaobserwował jeden z respondentów:

„Prawdopodobnie do analizy umów i przygotowania pozwów wykorzystywane są elementy sztucznej inteligencji, aczkolwiek pozwy nie różnią się zasadniczo w zależności od konkretnego klienta czy konkretnego banku – zmienia się tylko jednostki redakcyjne, kwoty, ale uzasadnienie zarzutów pozostaje bez zmian” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badań zwrócił uwagę na **nieprawidłowości – z punktu widzenia prawa powszechnie obowiązującego, w tym zwłaszcza przepisów normujących ochronę danych osobowych** – związane z pozyskiwaniem kontaktów do potencjalnych klientów przez telefon:

„Powstają pytania o zgodność takiej działalności z RODO – czy udzielono odpowiednich zgód marketingowych na kontakt w tej sprawie. Mimo



że jesteśmy pełnomocnikami banków również otrzymaliśmy propozycje nabycia leadów „WLBOR-owych”. Można domyślać się więc, że takie oferty są składane w ciemno” [wypowiedź respondenta].

Respondenci podkreślali, że **prowadzenie spraw przez podmioty trzecie ma charakter masowy i ustandaryzowany**. Respondent scharakteryzował to zjawisko następującą wypowiedzią:

„Argumentacja ma charakter standardowy, powielany w kolejnych pozwach. Elementami indywidualizującymi w pozwie konkretną sprawę jest zazwyczaj jedynie kwota dochodzonego roszczenia i dane umowy kredytu” [wypowiedź respondenta].

Respondent zwrócił uwagę na dodatkowy mankament masowego trybu: formułowanie roszczeń bez dostępu do pełnej dokumentacji źródłowej, co skutkuje ich niedokładnością:

„Zauważalnym mechanizmem jest formułowanie roszczenia bez dostępu do dokumentacji źródłowej (umowa, harmonogram), wyłącznie na podstawie raportów z BIK. Powoduje to częstokroć bądź zawyżanie, bądź – częściej – zaniżanie potencjalnego roszczenia klienta” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent wskazał natomiast:

„Pozwy są tworzone metodą copy-paste (kopiuj i wklej) – to jest wzór, w którym zmienia się tylko niepowtarzalne dane indywidualizujące daną sprawę, w tym nazwisko, numer umowy, data umowy i kwota kredytu” [wypowiedź respondenta].

Respondent wskazał, że **masowość i automatyzacja wkraczają na etap samego zawarcia umowy z klientem**, generując dodatkowe ryzyka prawne:

„Cała masa umów była zawierana online, bez dokumentacji, z podpisami przez platformy, co do których też były wątpliwości, bo np. nie weryfikowały tożsamości klienta, który podpisywał. Są spółki, które wykorzystywały te platformy do podpisywania umów przelewu, natomiast nie można było zweryfikować tożsamości. I na skutek takich zarzutów kancelarie reagowały i zmieniały swój model działania poprzez przysyłanie oryginalnych dokumentów” [wypowiedź respondenta].

**Charakterystycznym elementem taktyki procesowej jest tutaj tzw. forum shopping – świadome wybieranie sądów właściwych według siedziby spółki skupującej roszczenia, przenoszonej do miejscowości**

**o korzystnej linii orzeczniczej**. Jeden z respondentów wskazał konkretny, wyrazisty przykład tego zjawiska:

„Spółka Consumer Rights Recovery sp. z o.o. przeniosła siedzibę z Łodzi na Poznań, do Sądu Rejonowego Poznań-Nowe Miasto i Wilda wpłynęło w ciągu kilkunastu miesięcy (od listopada 2024 r. do stycznia 2026 r.) około 10 000 spraw. Doprowadziło to do paraliżu tego sądu” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badań potwierdził, że:

„(...) podmioty tworzą coraz to nowe spółki powiązane osobowo i kapitałowo, rejestrując je w miejscowościach, gdzie orzecznictwo jest korzystne” [wypowiedź respondenta].

Respondenci wskazali również na charakterystyczną **zdolność adaptacyjną podmiotów trzecich – uczenie się na wyrokach niekorzystnych i modyfikowanie zarówno umów z klientami, jak i taktyki procesowej**. Respondent opisał ten mechanizm następująco:

„Uczą się, bo ich argumentacja i treści umów ciągle się zmieniają. Na stronie internetowej jednego z nabywców wierzytelności była reklama: »Cesja zawsze jest korzystniejsza niż ugoda z bankiem«. Ta informacja zniknęła ze strony. Kolejne umowy to już nie były cesje, tylko kredytobiorcy występują, a na pełnomocnictwie jest tylko logo” [wypowiedź respondenta].

Podobną obserwację zaprezentował inny respondent:

„Kiedy te cesje były kwestionowane przez bank z uwagi na nieekwiwalentność świadczeń, podmioty zmieniły model i przeszły na przykład na umowę przelewu wierzytelności powierniczej w celu dochodzenia roszczeń” [wypowiedź respondenta].

Respondent opisał szczególnie niepokojącą praktykę, mającą na celu utrudnienie badania cesji przez sądy:

„Podmioty trzecie są świadome wątpliwych prawnie postanowień w umowach cesji i dlatego do sądów składana jest sama umowa cesji bez kluczowych załączników. Kluczowe postanowienia dotyczące relacji między podmiotem a klientem nie są ujawniane w sądzie” [wypowiedź respondenta].

Stałą praktyką jest także dążenie do ukrywania wysokości wynagrodzenia w postępowaniach sądowych. Jak wskazał jeden z respondentów:



„Powodowa spółka nie przekazuje do akt sprawy załącznika określającego cenę sprzedaży wierzytelności albo go zakreśla, uniemożliwiając odczytanie. Ukrywanie ceny ma na celu uniemożliwienie sądowi zbadania ekwiwalentności świadczeń – a co za tym idzie – ważności umowy cesji” [wypowiedź respondenta].

#### 4. Relacja klient – podmiot trzeci i ryzyka po stronie konsumentów

Jednym z najszerzej omawianych zagadnień w wywiadach był **deficyt informacyjny po stronie klientów oraz ryzyka wynikające z umów zawieranych z podmiotami trzecimi**.

Respondenci zgodnie stwierdzili, że **konsumenci bardzo często nie rozumieją treści zawieranych umów, a nawet nie mają świadomości, że zbywają wierzytelność, nie ograniczając się jedynie do udzielenia pełnomocnictwa**.

Respondent przedstawił szczegółowy opis **niedozwolonej, a znanej mu praktyki stosowanej przez jeden z podmiotów trzecich**:

„Klient nie podpisywał bezpośrednio umowy cesji wierzytelności, ale udzielał pełnomocnictwa pracownikowi spółki do zawarcia umowy cesji i do określenia wedle uznania pełnomocnika warunków umowy cesji. Pełnomocnik zawierał więc umowę w imieniu konsumenta z własnym pracodawcą, co w sposób ewidentny stanowiło konflikt interesów. Uzasadnione jest przypuszczenie, że taki mechanizm zawierania umów został celowo ukształtowany w celu pozbawienia konsumenta świadomości co do treści umowy cesji” [wypowiedź respondenta].

Respondent opisał model szerokiego umocowania spółki do działania w imieniu konsumenta – często bez jego pełnej świadomości co do zakresu udzielonych uprawnień:

„Oświadczenie o skorzystaniu z sankcji kredytu darmowego formalnie jest składane bardzo często przez spółkę i podpisywane przez reprezentantów spółki. Spółki przyjmują pełnomocnictwa do składania nawet oświadczeń materialnoprawnych w imieniu klientów. Klient tak naprawdę tylko formalnie jest potrzebny – cały proces jest ustawiony przez spółkę” [wypowiedź respondenta].

Dostrzeżono również, że **konsumenci na etapie zawierania umowy z podmiotem trzecim mogą nie**

**dysponować pełną wiedzą o wartości zbywanych roszczeń:**

„Konsument może nie mieć świadomości, jaka jest to kwota – na przykład kilkunastu, kilkudziesięciu tysięcy złotych, której on się wyzbywa za ułamek tej ceny. Wierzytelność jest bardzo często opisana nie kwotowo, tylko ogólnie: „wszelkie dotychczas uiszczone koszty i opłaty”. I on na etapie uzgodnień telefonicznych naprawdę nie wie, o jakiej wysokości wierzytelności jest w ogóle mowa. Tym samym nie jest w stanie ocenić opłacalności tej transakcji” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent zwrócił uwagę na systemowy charakter tego problemu:

„Obserwacja warunków, na jakich spółki odszkodowawcze nabywają roszczenia od klientów – niejednokrotnie za niewielki ułamek ich wartości – i towarzyszący temu deficyt informacyjny po stronie cedentów może powodować, że w praktyce prawdziwym beneficjentem masowych sporów nie są konsumenci, tylko przedsiębiorcy skupujący roszczenia” [wypowiedź respondenta].

Tymczasem inny uczestnik badania wskazał na **znaczną różnicę ekonomiczną między ceną sprzedawanej wierzytelności a jej rzeczywistą wartością:**

„Klient dostawał 10% nominalnej wysokości wierzytelności. 90% dla spółki skupującej roszczenia. I cesja wprost przewidująca, że w sytuacji, w której umowa kredytu zostanie unieważniona, konsument zostaje pozwany przez bank, a nabywca wierzytelności zobowiązuje się, że ten dług spłaci – co w umowie było opisywane jako bezpłatna usługa prawna” [wypowiedź respondenta].

Analogiczna ocena potwierdziła się w wywiadzie z innym z respondentów, który skomentował sprawę lapidarnie:

„Klient sprzedaje wierzytelność o 500 tys. zł za te powiedzmy 50 tysięcy, czyli za 10%, i zostaje z długiem” [wypowiedź respondenta].

Respondenci-pełnomocnicy procesowi, którzy prowadzili sprawy z udziałem spółki zaangażowane w dochodzenie roszczeń, opisali szczegółowo strukturę umowy – w tym zobowiązanie podmiotu do pokrycia roszczeń banku o zwrot kapitału, obwarowane warunkami, które w praktyce mogły istotnie ograniczać zakres ochrony konsumenta:

„Cesja wprost przewidywała, że w sytuacji, w której umowa kredytu zostanie unieważniona,



konsument zostaje pozwany przez bank, a nabywca wierzytelności zobowiązuje się, że ten dług spłaci, kiedy konsument przegra sprawę. I to było opisywane jako bezpłatna usługa prawna. Klient miał 3 dni na poinformowanie nabywcy o pozwie banku – pod rygorem utraty tej ochrony. Drobnym druczkiem, ale jednak...” [wypowiedź respondenta].

Respondenci zwrócili uwagę na szczególnie niekorzystne połączenie skutków tej struktury: konsument sprzedał wierzytelność za ułamek jej wartości, a jednocześnie pozostał zależny od zagranicznego podmiotu w kwestii pokrycia roszczenia banku o zwrot kapitału – z minimalną możliwością wyegzekwowania tej ochrony na drodze prawnej poza granicami Polski.

Inny respondent wskazał, że po sprzedaniu wierzytelności:

„(...) konsument traci jakiegokolwiek kontrolę nad swoim roszczeniem i nie może np. cofnąć powództwa, zawrzeć ugody albo jakkolwiek wpływać na przebieg postępowania. Klient nie ma też wpływu na ewentualne zawieranie dalszych umów cesji. Często nie ma nawet wiedzy o zawarciu takiej dalszej umowy sprzedaży wierzytelności” [wypowiedź respondenta].

Odrębnym problemem jest **dokonywanie dalszych umów cesji, o których konsument nie jest informowany**. Respondent zwrócił uwagę na dalekosiężne konsekwencje tego zjawiska:

„Klient często nie ma nawet wiedzy o zawarciu dalszej umowy sprzedaży wierzytelności. Dalsze cesje połączone z przekazywaniem dokumentacji kredytowej budzą również poważne wątpliwości w zakresie ochrony danych osobowych oraz tajemnicy bankowej” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badania opisał szczególnie **negatywny skutek tej sytuacji dla konsumentów**:

„Pojawiają się informacje, że konsumenci, którzy przegrywają sprawy, zwracają się do banku z prośbą o rozkładanie na raty kosztów, które zostały im zasądzone, ponieważ – i tu cytaty – »nie mieliśmy świadomości, że one takie będą«” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent uzupełnił ten obraz o katalog problemów obserwowanych w praktyce prowadzenia spraw:

„Największe zaobserwowane problemy to: zakup wierzytelności za ułamek wartości i obciążenie

kosztami administracyjnymi, tak że klient mimo sprzedaży de facto finansuje spór podmiotu trzeciego; brak rozliczenia lub terminowego rozliczenia z uzyskanych środków; brak informacji o konsekwencjach przegranej i obowiązku poniesienia kosztów procesu; dążenie do eskalacji sporu i takie formułowanie zapisów umowy, aby klient nie mógł się wycofać; a wreszcie – narzucanie wybranego przez siebie pełnomocnika” [wypowiedź respondenta].

Respondent wskazał też na kary umowne stosowane przez niektóre podmioty:

„Zdarzały się kary umowne za wypowiedzenie umowy przelewu. Były one powiązane z katalogiem czynności dokonanych do tego momentu przez spółkę – np. za analizę dokumentacji 250 zł. Drobne kwotowo, ale istotne jako instrument dyscyplinowania konsumenta i odstraszenia go od wycofania się ze współpracy z podmiotem” [wypowiedź respondenta].

## 5. Bariery w dochodzeniu roszczeń a rozwój third-party funding

Rozwój rynku usług wspierających dochodzenie roszczeń przeciw bankom nie był wyłącznie rezultatem aktywności podmiotów komercyjnych poszukujących nowych obszarów działalności. Stanowił on również odpowiedź na rzeczywiste problemy występujące w relacjach klient–bank oraz na trudności, jakie konsumenci napotykali przy dochodzeniu swoich praw. Relacja ta charakteryzuje się bowiem istotną asymetrią informacji, wiedzy i zasobów. Bank jako profesjonalny uczestnik rynku dysponuje wyspecjalizowanym zapleczem prawnym, organizacyjnym i finansowym, podczas gdy konsument zwykle nie posiada wiedzy pozwalającej mu samodzielnie ocenić treść umowy, zasadność potencjalnego roszczenia ani możliwe skutki podjęcia sporu.

Znaczenie ma również skomplikowany charakter wielu produktów i umów finansowych. Ocena ich zgodności z prawem może wymagać nie tylko znajomości przepisów prawa cywilnego, lecz także analizy mechanizmów ekonomicznych, sposobu ustalania oprocentowania, rozliczania świadczeń czy określania ryzyka ponoszonego przez strony. Dla przeciętnego klienta samodzielne przeanalizowanie tych zagadnień, odniesienie ich do zmieniającego się orzecznictwa oraz właściwe sformułowanie żądania procesowego może być bardzo trudne. Barierey stanowią ponadto koszty profesjonalnej pomocy prawnej, opłaty

związane z postępowaniem, ryzyko poniesienia kosztów w przypadku przegranej oraz długotrwałość procesu.

Na rozwój rynku wpłynęła także ewolucja orzecznictwa sądów krajowych i Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Kolejne rozstrzygnięcia ułatwiały identyfikację możliwych naruszeń praw konsumentów, doprecyzowywały skutki stosowania niedozwolonych postanowień umownych oraz zwiększały przewidywalność niektórych kategorii sporów. Jednocześnie rosnąca liczba spraw oraz stopień specjalizacji tej problematyki stworzyły zapotrzebowanie na usługi podmiotów posiadających odpowiednią wiedzę i doświadczenie. Rynek rozwijał się zatem zarówno pod wpływem czynników podaźowych, takich jak aktywność kancelarii, spółek odszkodowawczych i podmiotów finansujących postępowania, jak i czynników popytowych, wynikających z potrzeb samych konsumentów.

Dla części klientów skorzystanie z pomocy wyspecjalizowanego podmiotu mogło stanowić warunek faktycznego dostępu do sądu. Dotyczy to zwłaszcza osób, które nie były w stanie ponieść początkowych kosztów postępowania, samodzielnie zgromadzić i przeanalizować dokumentację, ustalić wartość roszczenia albo ocenić ryzyko procesowe. Profesjonalne wsparcie mogło obejmować wstępną analizę sprawy, przygotowanie dokumentów, zapewnienie reprezentacji procesowej, finansowanie części kosztów oraz przejęcie obowiązków organizacyjnych związanych z prowadzeniem wieloletniego postępowania. W niektórych przypadkach pozwalało ono również ograniczyć nierównowagę między konsumentem a instytucją finansową.

Całościowa ocena rynku powinna zatem uwzględniać jego dwojaki charakter. Z jednej strony podmioty trzecie mogą zwiększać dostęp konsumentów do specjalistycznej pomocy i umożliwiać dochodzenie uzasadnionych roszczeń. Z drugiej strony, sposób konstruowania niektórych ofert i umów może prowadzić do nowych form asymetrii informacji oraz osłabienia pozycji klienta. Uwzględnienie obu tych aspektów pozwala trafnie określić rzeczywistą rolę podmiotów trzecich, zróżnicować ocenę poszczególnych modeli ich działania oraz sformułować rozwiązania regulacyjne, które będą chronić konsumentów bez nieuzasadnionego ograniczania ich dostępu do sądu.

## 6. Kwestie etyczne i deontologia zawodów prawniczych

Respondenci szeroko komentowali problematykę etyczną działalności podmiotów trzecich, zwracając uwagę na naruszenia zarówno przepisów prawa, jak i deontologii zawodów prawniczych. Jeden z respondentów sformułował krytyczną ocenę postępowania przedsiębiorców, którzy – wbrew deklarowaniu działania w interesie konsumentów i rzekomym naprawianiu stanu wywołanego niedochowaniem obowiązków informacyjnych przez banki – sami dopuszczają się praktyk wątpliwych z punktu widzenia prawa konsumenckiego:

„Te podmioty nie informują klientów, jakie są szanse powodzenia sprawy w sądzie. Nie informują klientów, jaki jest poziom ryzyka – a obecnie ok. 80-90% spraw SKD jest oddalanych” [wypowiedź respondenta].

Jeden z respondentów zwrócił uwagę na konsekwentne ukrywanie przez podmioty trzecie nie tylko ryzyk prawnych, ale i wysokości wynagrodzenia za zbywaną wierzytelność:

„Klientom nie jest wyjaśniane, jakiego rodzaju naruszenia miałyby się znajdować w ich umowach. Powodowa spółka nie przekazuje do akt sprawy załącznika określającego cenę sprzedaży wierzytelności albo ją zakreśla, uniemożliwiając odczytanie – co ma na celu uniemożliwienie sądowi zbadania, czy wierzytelność została nabyta za uczciwą cenę” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent wskazał na istotny, w jego ocenie, **problem sposobu komunikacji marketingowej**:

„Sama nachalna forma tej reklamy, która przekonuje o pewności wygranej, to jest największe ryzyko dla klienta. I to jest moja największa wątpliwość, bo z tymi firmami współpracują pełnomocnicy. Ile razy nas – adwokatów i radców prawnych – uczono, żeby nie zapewniać o wygranej. To jest taka podstawowa zasada. Nigdy nie zapewniamy o tym, że sprawa jest wygrana. Więc dla mnie nawiązywanie współpracy przez pełnomocników z takim podmiotem, który taki przekaz daje, to jest bardzo sprzeczne z zasadami, które nam wpajano od samego początku” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badania opisał zdarzenie związane z ogłoszeniem przez TSUE wyroku w sprawie C-471/24 dotyczącej wskaźnika WIBOR, symbolicznie przedstawiające taktykę marketingową:



„Na ogłoszenie wyroku do Luksemburga udało się 100 prawników z kancelarii konsumenckich. Przed ogłoszeniem wyroku prawnicy ci emitowali w mediach społecznościowych nagrania przewidujące korzystne rozstrzygnięcie Trybunału i zachęcające do wytaczania powództw. Prezentowane były następnie informacje, iż wyrok jest korzystny dla klientów banków, podczas gdy rozstrzygnięcie to było bardzo niekorzystne dla konsumentów. Prezentowana jest propaganda zamiast uczciwego relacjonowania treści rozstrzygnięcia” [wypowiedź respondenta].

Inna forma manipulacji informacją polega na **selektywnym cytowaniu orzeczeń – chwaleniu się korzystnymi fragmentami nawet w sprawach ostatecznie przegranych**:

„Na stronach internetowych można znaleźć klasyczny przykład manipulacji informacją – chwalenie się wygranymi nakazami zapłaty. Które – jak wiadomo – to nie są prawomocne nakazy zapłaty, tylko wydane nakazy. Ale jednak jest od razu sugestia dla osoby, która totalnie nie ma pojęcia, co to oznacza, że uzyskaliśmy wyrok. Może być też tak, że sprawa została finalnie przegrana, ale jeżeli w uzasadnieniu skład orzekający zawarł kilka krytycznych uwag pod adresem banku – to te fragmenty trafiają do mediów społecznościowych” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent zasygnalizował **systemowe naruszenie zasad etyki zawodów prawniczych przez pełnomocników współpracujących z podmiotami skupującymi roszczenia**:

„Normy etyczne obowiązujące adwokatów i radców prawnych zostały ustanowione w celu ochrony klienta. Obchodzenie tych regulacji zazwyczaj będzie skutkowało obniżeniem standardu ochrony klienta. Wobec opisanych wątpliwych praktyk podmiotów skupujących wierzytelności – które to praktyki są nie tylko znane, ale często kreowane przez profesjonalnych pełnomocników – można mieć wątpliwości o stosowanie się przez nich do zasad etycznych” [wypowiedź respondenta].

Niezależnie od respektowania norm deontologii zawodowej, inny uczestnik badania zwrócił uwagę na **naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych**:

„Podmioty trzecie działają bez żadnej kontroli jakości. Sam dostaję wiele takich telefonów i wydaje mi się, że może to być jawne naruszenie prawa, które nie jest w żaden sposób sankcjonowane” [wypowiedź respondenta].

Jeden z respondentów szczegółowo opisał mechanizm dystrybucji tzw. *leadów* – polegający na komercyjnym przekierowaniu konsumentów do kancelarii przez podmioty reklamujące się jako bezstronne:

„To jest działalność influencerów. Przedstawiają się jako edukatorzy, aktywiści, osoby bezstronne. Można domyślać się, że potem osoba, która czyta ich artykuły, pyta się: kogo pan poleca do tej sprawy? I dostaje polecenie do kancelarii – ale nikt nie informuje konsumenta o tym, że ten influencer dostaje pieniądze od tej kancelarii za skierowanie klienta. Tymczasem pośrednik kredytowy musi ujawnić, że dostaje od banku wynagrodzenie, a sprzedawca leadu, na podstawie którego konsument może stracić kilkanaście tysięcy złotych kosztów procesu, nie ujawnia, że otrzymuje wynagrodzenie.” [wypowiedź respondenta].

## 7. Koszty dla banków i systemu wymiaru sprawiedliwości

Respondenci zasadniczo wskazywali, że masowe dochodzenie roszczeń z udziałem podmiotów trzecich może wiązać się dla banków z kosztami wykraczającymi poza bezpośrednie nakłady na obsługę procesową. W trakcie jednego z wywiadów sformułowano wypowiedź:

„Koszty po stronie banków są ogromne i liczone w setkach milionów złotych. Masowe procesy zniszczyły też reputację banków – to już banksterzy, a nie bankierzy, i trudno będzie zjawisko to odwrócić” [wypowiedź respondenta].

Respondent uszczegółowił tę ocenę, wskazując na trzy główne wymiary bezpośrednich kosztów banków:

„Proces kosztuje, czy to prowadzony siłami własnymi, czy zewnętrznymi kancelarii – to dziesiątki mln złotych rocznie. Proces angażuje nie tylko prawników, ale i innych pracowników – świadków, działu danych, operacyjne. Masowa skala procesów odbija się negatywnie na rezerwach – audytorzy wymagają od banków zawiązywania setek mln rezerw, co bezpośrednio uderza w wyniki i akcję kredytową” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent opisał szczegółowo – z perspektywy banku – koszty organizacyjne po stronie banków:

„Masowe dochodzenie roszczeń nałożyło na banki ogromne wyzwania organizacyjne. Banki musiały dostosować się do prowadzenia ogromnej ilości postępowań, co było powiązane z koniecznością częściowego przekształcenia jednostek



operacyjnych i merytorycznych. Banki, mam wrażenie, są dziś dużymi firmami prawnymi – ilość pełnomocników współpracujących z bankami, żeby obsłużyć te sprawy, jest ogromna” [wypowiedź respondenta].

Respondent zobrazował skalę transformacji organizacyjnej wymowną metaforą:

„Banki, mam wrażenie, są dziś dużymi firmami prawnymi tak na dobrą sprawę. Ilość pełnomocników, którzy współpracują z bankami, żeby obsłużyć te sprawy, jest ogromna. Mamy znaczny obszar, który nie jest w ogóle działalnością bankową – jest de facto działalnością kancelaryjną, której bank się musiał nauczyć” [wypowiedź respondenta].

Respondent zwrócił uwagę na szczególne ryzyko operacyjne związane ze zjawiskiem *forum shopping*:

„Dysponowanie przez cesjonariuszy portfelami tysięcy roszczeń, połączone ze zjawiskiem forum shopping, generuje ryzyko operacyjne związane z możliwością zaskoczenia banku ogromną liczbą nowych pozwów, co do których terminy udzielenia odpowiedzi na pozew mogą być krótkie – np. dwa tygodnie” [wypowiedź respondenta].

Respondent wskazał też na szczególny rodzaj ryzyka wynikającego z braku minimalnych wymogów kapitałowych wobec podmiotów skupujących wierzytelności:

„Spółek skupujących wierzytelności nie obejmują żadne minimalne wymogi kapitałowe. Istnieją spółki o kapitale zakładowym w wysokości 5 000 zł, które zakupiły dziesiątki tysięcy wierzytelności o wartości setek mln złotych” [wypowiedź respondenta].

Zjawisko to nabrało konkretnych wymiarów w postaci pierwszych postępowań upadłościowych. W lutym 2026 r. wniosek o upadłość złożyła spółka Lexitor sp. z o.o. – twórca rynku SKD – a w listopadzie 2025 r. ogłoszono upadłość GD Partners sp. z o.o. Jak zauważył respondent, w razie upadłości podmiotu skupującego wierzytelności konsumenci, których roszczenia zostały nabyte, mogą faktycznie utracić możliwość uzyskania jakiegokolwiek zaspokojenia.

## 8. Ocena regulacji i postulaty *de lege ferenda*

W badanej próbie respondenci zgodnie oceniali aktualny stan prawny w zakresie finansowania sporów przez podmioty trzecie jako niewystarczający. Tytułem przykładu:

„Aktualny stan regulacji prawnych dotyczących podmiotów trzecich jest przedmiotem dyskusji i należy zgodzić się ze stanowiskiem, że wymaga w tym zakresie wzmocnienia. W Polsce działalność tych podmiotów funkcjonuje przede wszystkim na podstawie ogólnych przepisów prawa cywilnego, w tym konsumenckiego. Nie ma szczególnych, wyróżnionych ram prawnych odnoszących się wprost do finansowania sporów czy masowego dochodzenia roszczeń”.

Odmienne, bardziej pragmatyczną perspektywę zaproponował respondent będący wieloletnim pełnomocnikiem procesowym:

„Nie jestem fanem mnożenia regulacji. Uważam, że przy woli ze strony instytucji dałoby się ucywilizować rynek podmiotów trzecich. Doświadczenie podpowiada jednak, że bez odrębnej regulacji może być to niemożliwe” [wypowiedź respondenta].

Cytat z innego wywiadu wyraża postulat o charakterze systemowym:

„Podmioty trzecie powinny być poddane regulacjom prawnym zbliżonym do adwokatów oraz radców prawnych. Skoro podmioty są dopuszczone do udziału na rynku, powinny posiadać obowiązkowe ubezpieczenie OC. Powinny zostać wprowadzone obowiązki informacyjne chroniące klientów” [wypowiedź respondenta].

Jednocześnie ten sam respondent zwrócił uwagę na **pasywność organów nadzoru**:

„UOKiK powinien interweniować. UOKiK ma instrumenty prawne, z których jednak nie korzysta. Trudno zaakceptować, że żadne działania wobec podmiotów trzecich nie są podejmowane, mimo sygnałów o naruszaniu przez nie praw konsumentów” [wypowiedź respondenta].

Respondent wskazał na instytucjonalne znaczenie samorządów zawodowych jako regulatora współpracy prawników z podmiotami masowymi:

„Jest taki postulat do władz samorządów prawnych, żeby w pewnym zakresie uregulować kwestie współpracy pełnomocników profesjonalnych z tego rodzaju spółkami. Ten temat co jakiś czas się pojawia, ale ta dyskusja jest bezproduktywna – nigdy nie pojawiła się żadna propozycja zmian w tym zakresie. Uważam, że to jest też pole do jakiejś zmiany” [wypowiedź respondenta].

Podkreślono także potrzebę eliminacji *forum shopping* poprzez interwencję proceduralną. Respondent opisał ten mechanizm:



„Mamy podmioty na rynku, które na przykład początkowo miały siedzibę w Łodzi, a zmieniły siedzibę na Poznań – tylko dlatego, że orzecznictwo poznańskie w zakresie sankcji kredytu darmowego było korzystniejsze dla kredytobiorców. I tworzą się coraz to nowe podmioty powiązane osobowo i kapitałowo – kolejna odnoga spółki w Kielcach, bo Kielce też są takim zagłębieniem pro-konsumenckim. Tak definitywne ograniczenie tej możliwości na poziomie ustawy jest bardzo potrzebne” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badań sformułował szczegółowy katalog postulowanych zmian regulacyjnych:

„Regulacja rynku skupowania wierzytelności jest konieczna i powinna obejmować co najmniej: definicję podmiotu skupującego roszczenia; minimalną treść umowy cesji wierzytelności wraz z zakazem łączenia jej z dodatkowymi umowami; regulację sposobu określania wynagrodzenia za sprzedawaną wierzytelność; zobowiązanie do realizowania obowiązków informacyjnych; wprowadzenie minimalnych progów kapitałowych; zakaz lub ograniczenie dalszej cesji wierzytelności; kontrolę działalności tych podmiotów oraz regulacje proceduralne, w tym jednoznaczne określenie właściwości sądu” [wypowiedź respondenta].

W wypowiedzi z innego wywiadu odwołano się do wzorców zagranicznych:

„W Niemczech czy w Hiszpanii powództw masowych, konsumenckich jest niewiele. Sprawy są

załatwiane przez silne organizacje konsumencie, finansowane przez podmiot trzeci, ale działające na rzecz konsumentów, nie własnego zysku. Zapada wyrok modelowy, na podstawie którego konsumenci z reguły na ugodach dostają od przedsiębiorców pieniądze. To, co widzimy w Polsce, to wypaczenie czegoś, co w założeniu się sprawdziło i do czego było przeznaczone” [wypowiedź respondenta].

Jeden z respondentów odwołał się do regulacji już obowiązujących w prawie polskim – dotyczących powództw przedstawicielskich – jako wzorca dla sektora skupowania wierzytelności:

„W ustawie o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym po nowelizacji wynikającej z powództw przedstawicielskich jest przepis, że podmiot upoważniony nie może mieć osobiście żadnych korzyści z pozwania klientów. I to jest wzór, z którego to się wzięło i do którego było przeznaczone. Tymczasem do czego doszło w Polsce? Spółki traktują to jako biznes, i konsument na koniec niewiele z tego dostanie” [wypowiedź respondenta].

Zebrane wypowiedzi stanowią istotny materiał jakościowy. Dostarczają informacji o doświadczeniach respondentów i formułowanych przez nich ocenach, których część nie jest dostępna w źródłach publicznych. Nie są jednak danymi reprezentatywnymi dla całego rynku ani samodzielną podstawą do przesądzenia konieczności konkretnych zmian regulacyjnych, proceduralnych lub deontologicznych.

# Otoczenie instytucjonalne i luka regulacyjna





## 1. Stan regulacji i problem skarg konsumenckich

W ciągu ostatnich kilkunastu lat na polskim rynku usług prawnych szczególnie popularna stała się działalność podmiotów, które w imieniu poszkodowanych obywateli dochodzą roszczeń o odszkodowanie – często określa się je jako tzw. kancelarie odszkodowawcze<sup>30</sup>. Początkowo przedmiotem działalności powyższych podmiotów była obsługa roszczeń odszkodowawczych w sporach z firmami ubezpieczeniowymi<sup>31</sup>. Następnie w spektrum ich zainteresowania znalazły się roszczenia obligatariuszy w związku z nabyciem obligacji spółki GetBack SA i ostatecznie na najszerszą skalę – dochodzenie roszczeń z tytułu sporów CHF przeciw bankom<sup>32</sup>.

Do tej pory nie dostrzegano tego, że funkcjonowanie kancelarii odszkodowawczych zasadniczo opiera się na schemacie finansowania sporów sądowych przez podmioty trzecie, określane w literaturze anglojęzycznej jako *third-party funding* (TPF) lub *third-party litigation funding*. Spojrzenie na działalność polegającą na dochodzeniu roszczeń odszkodowawczych w Polsce przez pryzmat wiedzy i doświadczeń TPF pomoże zidentyfikować kluczowe problemy.

Przepisy dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828 z dnia 25 listopada 2020 r. („dyrektywa 2020/1828”) stanowią pierwszą częstkową regulację finansowania sporów sądowych przez podmioty trzecie w dorobku prawa unijnego<sup>33</sup>. Takie samo znaczenie dla polskiego prawa ma ustawa implementująca dyrektywę 2020/1828, która zmieniła ustawę o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym (dalej: u.d.r.p.g.)<sup>34</sup> oraz ustawę o ochronie konkurencji i konsumentów (dalej: u.o.k.k.)<sup>35</sup>. Nowelizacja wprowadza dwa typy postępowań grupowych – w sprawach o stwierdzenie stosowania praktyk naruszających ogólne interesy konsumentów i/lub w sprawach o roszczenia związane z ich stosowaniem.

<sup>30</sup> <https://adcasum.pl/wiedza-i-informacje/odszkodowanie-i-zado-szczynienie/kancelarie-odszkodowawcze/>, [dostęp: 14 kwietnia 2026 r.].

<sup>31</sup> E. Kowalewski, M. P. Ziemiak, *W sprawie legalności ubezpieczeniowych kancelarii odszkodowawczych*, „Prawo Asekuracyjne” 2011, nr 1, s. 4.

<sup>32</sup> I. Rzucidło, *Analiza dotycząca roszczeń obligatariuszy z związku z nabyciem obligacji spółki GetBack SA*, <https://calg.pl/rozszczen-obligatariuszy-z-zwiazku-z-nabyciem-obligacji-spolki-getback-s-a/>, [dostęp: 14 kwietnia 2026 r.].

<sup>33</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828 z 25 listopada 2020 r. w sprawie powództw przedstawicielskich wytaczanych w celu ochrony zbiorowych interesów konsumentów i uchylająca dyrektywę 2009/22/WE (Dz. Urz. UE L 409 z 2020 r., s. 1 ze zm.).

<sup>34</sup> Ustawa z dnia 17 grudnia 2009 r. o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym (Dz.U. z 2023 r. poz. 1212 ze zm.).

<sup>35</sup> Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2024 r. poz. 594 ze zm.).

Nie można jednak popaść w nadmierny optymizm, ponieważ kwestia finansowania postępowań przez podmioty trzecie została uregulowana fragmentarycznie i tylko w kontekście ww. powództw przedstawicielskich. Pozostałe spory cywilne nie są natomiast objęte szczególnym, kompleksowym reżimem dotyczącym TPF. Zasadnicze ramy dla funkcjonowania TPF w Polsce tworzą przepisy części ogólnej zobowiązań Kodeksu cywilnego<sup>36</sup> (dalej: „k.c.”), a także prawo i normy etyczne związane z funkcjonowaniem zawodów prawnych. Umowę o finansowanie sporu sądowego przez podmiot trzeci można przyporządkować do grupy umów nienazwanych objętych zasadą swobody umów z art. 353<sup>1</sup> k.c., ze względu na brak elementów swoistych dla umów przewidzianych w kodeksie<sup>37</sup>.

Pomimo różnic między systemami prawnymi w debacie o finansowaniu sporów powtarzają się podobne zagadnienia, w szczególności dotyczące wpływu finansującego na postępowanie, podziału korzyści oraz konfliktów interesów. Ich występowanie i natężenie zależą jednak od konstrukcji konkretnej umowy, modelu rynku i otoczenia instytucjonalnego. W literaturze krytycznej wskazuje się, że finansujący może uzyskiwać istotny wpływ na przebieg sprawy i dążyć do maksymalizacji zwrotu; nie oznacza to jednak, że cechy te występują w jednakowym stopniu w każdym modelu TPF<sup>38</sup>.

Dostępny materiał wskazuje na szczególne ryzyka występujące na polskim rynku, nie pozwala jednak na miarodajne porównanie poziomu ochrony klienta z USA, Australią lub Wielką Brytanią bez odrębnego badania komparatystycznego. W krajach *common law* bardzo wcześnie narodziły się doktryny prawne *maintenance* i *champerty*, które zakazywały osobom trzecim ingerować w spór lub pomagać jednej ze stron bez uzasadnionego interesu w wynik postępowania<sup>39</sup>. Dopiero w drugiej połowie XX wieku orzecznictwo i prawodawcy anglosascy zaczęli stopniowo liberalizować podejście i korzystać z dobrodziejstwa finansowania postępowań. Natomiast ani polskie, ani unijne prawo nie wypracowało żadnego mechanizmu, który rozpoznałby istotę TPF i uregulowałby jego prawidłowe funkcjonowanie.

<sup>36</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2025 r. poz. 1071 ze zm.).

<sup>37</sup> A. Brzozowski, W. J. Kocot, E. Skowrońska-Bocian, *Prawo cywilne. Część ogólna*, Warszawa 2024, SIP LEX.

<sup>38</sup> Raport U.S. Chamber of Commerce, Institute for Legal Reform z 2024 r., *Grim Realities: Debunking Myths in Third-Party Litigation Funding*, <https://instituteforlegalreform.com/wp-content/uploads/2024/08/TPLF-Research-Grim-Realities-Aug.-2024.pdf>, [dostęp: 18 kwietnia 2026 r.].

<sup>39</sup> R. Portenti, *There's a Crowd: The EU Should Safeguard Against Third-Party Funding*, „Arbitration Law Review” 2024, t. 15, s. 104–118, <https://elibrary.law.psu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1320&context=arbitrationlawreview> [dostęp: 18 kwietnia 2026 r.].

Ze względu na odmienny zakres regulacji standardy prawne dotyczące finansowania sporów w powództwach przedstawicielskich nie znajdują przełożenia na funkcjonowanie kancelarii odszkodowawczych. Zatem z perspektywy konsumenta w Polsce znaczenie mają przepisy dotyczące niedozwolonych postanowień umownych, tj. art. 385<sup>1</sup>–385<sup>5</sup> k.c. oraz art. 23a – 23d, 99a – 99f u.o.k.k. To jest zasadniczo jedyna broń konsumenta korzystającego z usług finansowania postępowania sądowego, która znajduje zastosowanie i jak się okazało – jest skuteczna.

Dnia 26 października 2018 r. Senat RP podjął uchwałę w sprawie wniesienia do Sejmu projektu ustawy, która miałaby stworzyć mechanizmy ochrony osób, które poniosły szkodę i zredukować nieetyczne praktyki pozyskiwania klientów<sup>40</sup>. Autorzy projektu szczególną uwagę zwrócili na kwestie nieuczciwego kształtowania wynagrodzenia, intensywnej bezpośredniej reklamy oraz przyjmowania należnego odszkodowania przez kancelarię odszkodowawczą w pierwszej kolejności. Senacki projekt upadł jednak na etapie I czytania w Sejmie po częściowo krytycznym stanowisku rządu.

Brak kompleksowych regulacji rynku kancelarii odszkodowawczych urósł do rangi problemu systemowego. Na skutek licznych skarg, sprawą zainteresował się Rzecznik Praw Obywatelskich. Zwrócił uwagę, że brak szczególnej regulacji rynku usług świadczonych przez podmioty dochodzące roszczeń odszkodowawczych może niekorzystnie wpływać na sytuację klientów. Zważyć należy, że gros klientów w tamtym czasie stanowiły osoby poszkodowane w wypadkach, z niepełnosprawnościami lub wymagające specjalnej opieki, zatem sprawę należało potraktować poważnie i priorytetowo<sup>41</sup>.

Skalę problemu i pilność wdrożenia regulacji ilustruje dynamika sporów sądowych w ostatnich latach. Jak wskazał jeden z respondentów:

„Aktywność podmiotów skupujących roszczenia doprowadziła do zwielokrotnienia liczby spraw sądowych. Pomimo obecnie korzystnej linii orzeczniczej banki muszą ponosić koszty procesowe, co bezpośrednio wpływa na konieczność tworzenia rezerw i obniżenie wyników finansowych” [wypowiedź respondenta].

<sup>40</sup> Uchwała Senatu RP z dnia 26 października 2018 r. w sprawie wniesienia do Sejmu projektu ustawy o świadczeniu usług w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wynikających z czynu niedozwolonego, druk nr 862 XI Kadencji Senatu, [https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/Projekty/8-020-1011-2018/\\$file/8-020-1011-2018.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/Projekty/8-020-1011-2018/$file/8-020-1011-2018.pdf), [dostęp: 14 kwietnia 2026 r.].

<sup>41</sup> Pismo Rzecznika Praw Obywatelskich do Ministra Sprawiedliwości z 7 listopada 2022 r., nr V.7108.126.2022.MC, [https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/2022-11/Do\\_MS\\_firmy\\_odszkodowawcze\\_rozszczenia\\_7.11.2022.pdf](https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/2022-11/Do_MS_firmy_odszkodowawcze_rozszczenia_7.11.2022.pdf), [dostęp: 15 kwietnia 2026 r.].

Respondenci oceniali, że brak szczególnych regulacji może sprzyjać występowaniu niepożądanych praktyk, choć ich stosunek do sposobu interwencji był zróżnicowany. Jeden z nich podkreślił:

Respondenci nie prezentowali przy tym jednolitego stanowiska co do zakresu potrzebnej interwencji: część podkreślała ryzyko nadmiernego mnożenia regulacji, inni wskazywali na ograniczoną skuteczność działań bez wyraźnej podstawy ustawowej.

W okresie czterech lat RPO występował do trzech kolejnych Ministrów Sprawiedliwości (Zbigniewa Ziobry, Adama Bodnara i Waldemara Żurka), wskazując, że brak szczególnej regulacji może być źródłem ryzyka dla konsumentów i funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości<sup>42</sup>. Pomimo podejmowanych prac, do czasu objętego analizą nie uchwalono regulacji ustanawiającej szczególne środki ochrony prawnej dla konsumentów korzystających z usług kancelarii odszkodowawczych.

## 2. Finansowanie postępowań w perspektywie konsumenckiej

Podmioty trzecie odgrywają zauważalną rolę w strukturze rynku dochodzenia roszczeń i dla części konsumentów mogą stanowić pierwszy wybór. Warto zatem zrozumieć, co składa się na ten stan rzeczy. Zanim powszechne stało się dochodzenie roszczeń z tytułu sporów CHF przeciwko bankom, działalność kancelarii odszkodowawczych ograniczała się w głównej mierze do roszczeń ubezpieczeniowych i spraw związanych z obligacjami GetBack SA. Rozwój automatyzacji i masowości dochodzenia roszczeń na polskim rynku jest ściśle powiązany z ugruntowaniem orzecznictwa TSUE i polskich sądów po sprawie Dziubak (C-260/18)<sup>43</sup>. W istocie rozwój tego rynku był odpowiedzią na rzeczywiste problemy, które powstały na linii klient–bank.

Prezes UOKiK, Tomasz Chróstny, wyrażał opinię, że banki wykazują niedostatecznie prokonsumencką postawę od samego początku powstania sporów frankowych – i to banki, a nie konsumenci czy pełnomocnicy ponoszą odpowiedzialność za obciążenie wymiaru sprawiedliwości sprawami sądowymi<sup>44</sup>.

<sup>42</sup> <https://bip.brpo.gov.pl/pl/content/rpo-kancelarie-odszkodowawcze-uregulowanie-ms-odpowiedz-kolejna>, [dostęp: 19 kwietnia 2026 r.].

<sup>43</sup> E. Kowalewski, M. P. Ziemiak, *W sprawie legalności...* s. 4; wyrok TSUE z dnia 3 października 2019 r. w sprawie Dziubak, C-260/18, ECLI:EU:C:2019:819.

<sup>44</sup> <https://www.franknews.pl/stac-was-by-posprzatic-po-sobie-mocny-apel-prezesa-uokik-do-bankow-w-sprawie-frankowiczow/> [dostęp: 14 lipca 2026 r.]; <https://www.rp.pl/konsumenci/art44457811-tomasz-chrostny-nie-doszacowalismy-wplywow-bogatych-instytucji-finansowych> [dostęp: 14 lipca 2026 r.].

Wcześniej banki cieszyły się dużym zaufaniem opinii publicznej<sup>45</sup>. Na spadek zaufania do banków i innych instytucji sektora finansowego mogły wpływać m.in. zarzuty dotyczące wykorzystywania silniejszej pozycji kontraktowej oraz wykonywania obowiązków informacyjnych. Podmioty dochodzące roszczeń wykorzystywały krytyczne narracje o sektorze bankowym w działaniach zachęcających klientów do weryfikacji umów kredytowych. Poniższa grafika jest przykładem intensywnego marketingu o wyraźnie perswazyjnym charakterze, nakierowanego na mobilizację konsumentów.



Źródło: <https://zyciebez kredytu.pl/ugoda-bankowa-z-mbank-sa-nie-ma-obecnie-zadnego-sensu-w-obliczu-10-korzystnych-dla-frankowiczow-wyrokow-tsue-warto-poczekac-na-prawomocne-orzeczenie-sadu-lub-negocjowac-sprawiedliwa-ugode-zbk/> [dostęp: 15 lipca 2026 r.].

Jednym z węzłowych zagadnień dotyczących finansowania postępowań przez podmioty trzecie jest kwestia zwiększania dostępu do wymiaru sprawiedliwości. Jest to jeden z najczęściej podnoszonych argumentów wykorzystywany do promocji tych usług. V. S. Sahani wskazuje, że koszty prowadzenia sporu są jednym z głównych powodów wykluczenia z wymiaru sprawiedliwości. Finansowanie zewnętrzne umożliwia dochodzenie roszczeń podmiotom, które inaczej nie mogłyby sobie pozwolić na dochodzenie roszczeń przed sądem. Mimo to TPF nie stanowi rozwiązania wszystkich barier i nie jest uniwersalnym *panaceum*, albowiem jest preferencyjne dla spraw, które mogą wygenerować znaczny zysk<sup>46</sup>.

Należy więc stwierdzić, że zwiększenie dostępu do sądu poprzez TPF może również mieć pozytywne przełożenie z punktu widzenia polskiego prawa. Konstytucja RP, zgodnie z art. 45 i art. 77 ust. 2, przyznaje każdemu prawo do sądu, umożliwiając ochronę

swoich praw i wolności<sup>47</sup>. Nakłada to na organy władzy publicznej obowiązek zapewnienia jednostkom mechanizmu władczego, w ramach którego organ o randze sądu będzie w stanie efektywnie rozstrzygać o ich prawach i obowiązkach<sup>48</sup>. Orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego wskazuje na trzy fundamentalne elementy, które składają się na prawo do sądu: prawo dostępu do sądu – prawo do uruchomienia procedury przed niezależnym, bezstronnym i niezawisłym sądem, prawo do odpowiedniego ukształtowania procedury sądowej z poszanowaniem sprawiedliwości i jawności oraz prawo do wyroku sądowego, czyli prawo do uzyskania wiążącego rozstrzygnięcia danej sprawy przez sąd<sup>49</sup>. Pierwsze z wymienionych, czyli prawo dostępu do sądu należy potraktować zatem, jako zasadę rangi konstytucyjnej. Na jej szczególną rangę wskazują również inne normy konstytucyjne. Zgodnie z art. 233 ust. 1 Konstytucji prawo do sądu jest jednym z praw, które nie mogą zostać ograniczone w czasie stanu wojennego i wyjątkowego. Nie znaczy to jednak od razu, że prawo do sądu stanowi *sui generis* meta-zasadę, ponieważ może zostać ograniczone z przyczyn i w formie przewidzianych w art. 31 ust. 3 Konstytucji.

Reasumując, na organach władzy publicznej ciąży obowiązek zorganizowania wymiaru sprawiedliwości w sposób dostępny dla jednostek, z tym że kompetencją ustawodawcy jest dobór określonych mechanizmów i równoważenie wartości. Prawodawca chociażby przez odpowiednie określenie wysokości opłat sądowych może ograniczyć lub zwiększyć dostęp do sądu. Państwo dysponuje także narzędziami do oddziaływania na rynek usług prawnych. Zbyt drastyczne ograniczenie działalności podmiotów trzecich przez ustawodawcę mogłoby wywołać negatywny efekt, ponieważ nie wszystkie modele działania podmiotów trzecich są identyczne. Tym samym nie wszystkie stosowane mechanizmy są szkodliwe dla konsumentów.

Samodzielne dochodzenie przed sądem roszczeń z tytułu niedozwolonych postanowień umownych w sprawach frankowych jest w praktyce znacząco utrudnione dla przeciętnego konsumenta bez wsparcia profesjonalnego pełnomocnika. Stąd barierą wejścia jest wymóg skorzystania z usług profesjonalnego pełnomocnika, co wiąże się z poniesieniem kosztów. Tylko w samym 2023 roku opłata wstępna stanowiąca honorarium prawnika wynosiła orientacyjnie od 3 000

<sup>45</sup> A. Jakubowska, *Zaufanie i asymetria informacji w relacjach podmiotów na rynku finansowym – wybrane aspekty na przykładzie banków i ich interesariuszy*, „Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska” 2017, nr 113, s. 129.

<sup>46</sup> V. S. Sahani, *Third-Party Funding: Balancing Transparency, National Security, and Access to Justice*, „Seattle University Law Review” 2026, t. 49, s. 601–608.

<sup>47</sup> Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. zm.).

<sup>48</sup> M. Zubik, *Prawo konstytucyjne współczesnej Polski*. 2. wydanie, Warszawa 2021, s. 257.

<sup>49</sup> Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 10 lipca 2000 r., SK 12/99, OTK 2000, nr 5, poz. 143; Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 9 czerwca 1998 r., K 28/97, OTK 1998, nr 4, poz. 50.

do 20 000 zł<sup>50</sup>. Kancelarie odszkodowawcze wyróżnia to, że oferują znacznie niższy „próg wejścia” w dochodzenie roszczeń. Podmioty trzecie mają większą swobodę w kształtowaniu wynagrodzenia i zarządzaniu roszczeniem i oferują bardziej kompleksowe usługi, co zostanie ukazane w dalszej części badania. Nie trudno wyobrazić sobie, że zdesperowany konsument zdecyduje się na szybką „sprzedaż” swojego roszczenia choćby za ułamek wartości, zamiast ryzykować przegraną przed sądem po kilku latach oraz poniesienie kosztów procesu. W związku z tym w wielu środowiskach utarło się przekonanie, że pozwanie banku jest rozwiązaniem preferowanym<sup>51</sup>.

### 3. Konieczność wyważenia ochrony konsumenta i swobody działalności gospodarczej; wskazanie katalogu ryzyk identyfikowanych w skargach/UOKiK

Prezes UOKiK w okresie 2019 – 2022 wydał sześć decyzji w sprawie uznania postanowień wzorców umownych za niedozwolone, które są szczególnie istotne z perspektywy badanego zagadnienia. Wszystkie dotyczyły podmiotów działających na rynku pomocy prawnej świadczonej konsumentom, którzy zawarli umowy kredytu hipotecznego waloryzowanego lub denominowanego do waluty obcej oraz konsumentom, którzy zawarli umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Poniżej przedstawiono, jakie zagrożenia dla konsumentów zidentyfikował Prezes UOKiK. W punkcie 4 odnotowano zagrożenia w sposób zbiorczy, ponieważ 3 wymienione podmioty stosowały niemalże identyczne postanowienia umowne.

1) Decyzja nr RKT-10/2019 dotycząca Kancelarii Virtus sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie<sup>52</sup>:

- Brak wpływu konsumenta na wybór profesjonalnego pełnomocnika, który będzie reprezentował jego interes w postępowaniu sądowym – podmiot wskazywał pełnomocnika procesowego dla klienta w sposób dyskrecjonalny;

- Postanowienia umowne przewidujące, że w przypadku wypowiedzenia umowy lub pełnomocnictwa po złożeniu pozwu konsument zobligowany jest zapłacić odstępnę w wysokości kwoty, która mogłaby być zasądzona i wyegzekwowana od dłużnika – przy czym konsumentowi nie przyznano analogicznego uprawnienia.

- Określenie świadczenia na rzecz podmiotu, które w istocie ma charakter kary umownej i ma zniechęcać konsumenta od podejmowania czynności w sprawie zmierzających do jej zakończenia.

- Arbitralne określenie wysokości świadczenia na rzecz podmiotu (ww. „kara umowna”) w razie zawarcia przez konsumenta ugody z bankiem lub ubezpieczycielem – niezależnie od tego, czy ugoda została osiągnięta na skutek działań podmiotu, nakładu pracy pełnomocnika albo czynności przedsięwziętych przez konsumenta.

- Konieczność uiszczenia przez konsumenta dodatkowego wynagrodzenia na rzecz podmiotu równego odpowiednio  $\frac{3}{4}$  lub  $\frac{1}{2}$  kosztów zastępstwa procesowego należnych w sprawie – co jest świadczeniem oderwanym od osobistego nakładu pracy.

2) Decyzja nr RKT-5/2020 dotycząca Votum SA z siedzibą we Wrocławiu<sup>53</sup>:

- Zobowiązanie konsumenta do zapłaty wynagrodzenia z góry na rzecz podmiotu, przy czym przedsiębiorca ma nieskrępowane uprawnienie do jednostronnego decydowania o dalszych losach sprawy związanej z dochodzonym roszczeniem – konsument nie ma szans na weryfikację, na jakich podstawach podmiot odmawia wytoczenia powództwa.

- Brak wpływu konsumenta na wybór profesjonalnego pełnomocnika, który będzie reprezentował jego interes w postępowaniu sądowym – podmiot wskazywał pełnomocnika procesowego dla klienta w sposób dyskrecjonalny.

3) Decyzja nr RKT-6/2021 dotycząca Arbitra SA z siedzibą we Wrocławiu<sup>54</sup>:

<sup>50</sup> M. Domagalski, *Ile kosztuje sprawa sądowa z bankiem*, <https://legalis.pl/ile-kosztuje-sprawa-sadowa-z-bankiem/> [dostęp: 15 lipca 2026 r.].

<sup>51</sup> R. Skibińska, *Pozew w sądzie szansą na lepszą ugodę frankowicza z bankiem*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/ugoda-z-bankiem-w-sprawie-frankowej-przed-czy-po-pozwie,535623.html> [dostęp: 15 lipca 2026 r.].

<sup>52</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 20 grudnia 2019 r., nr RKT-10/2019, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/1E87D64987AD708FC12584E800291F4E/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-10\\_2019%20z%2020.12.2019%20r.%20-%20Kancelaria%20Virtus%20-%20konsumenci%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/1E87D64987AD708FC12584E800291F4E/$file/Decyzja%20nr%20RKT-10_2019%20z%2020.12.2019%20r.%20-%20Kancelaria%20Virtus%20-%20konsumenci%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

<sup>53</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 30 września 2020 r., nr RKT-5/2020, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/7A6807794FEB97A7C125860000486B7E/\\$file/Decyzja%20RKT-5\\_2020%20z%2030.09.2020%20Votum%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/7A6807794FEB97A7C125860000486B7E/$file/Decyzja%20RKT-5_2020%20z%2030.09.2020%20Votum%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

<sup>54</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 9 grudnia 2021 r., nr RKT-6/2021, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/11394E6B5969B03AC12587BB00402175/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-6\\_2021%20z%2009.12.2021%20Arbitra%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/11394E6B5969B03AC12587BB00402175/$file/Decyzja%20nr%20RKT-6_2021%20z%2009.12.2021%20Arbitra%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].



- Uprawnienie podmiotu do żądania zapłacenia świadczenia przez konsumenta, który rozwiązał umowę na etapie postępowania sądowego lub odwołał pełnomocnictwo – przy czym brak równoważnych uprawnień konsumenta wobec przedsiębiorcy.
  - Przewidziana sankcja z tytułu rozwiązania umowy lub wypowiedzenia pełnomocnictwa została zrównana z karą umowną – mimo rozwiązania z ważnych powodów przez konsumenta, przedsiębiorca może żądać obok zwrotu wydatków także naprawienie szkody.
  - Rażąco wygórowana sankcja z tytułu rozwiązania umowy lub wypowiedzenia pełnomocnictwa – sposób jej ustalenia może znacznie wykraczać poza poniesioną przez przedsiębiorcę szkodę.
  - Postanowienie tworzące domniemanie uzyskania świadczenia na rzecz konsumenta wyłącznie działaniem przedsiębiorcy połączone z obowiązkiem zapłaty całości wcześniej ustalonego wynagrodzenia – odebranie konsumentowi możliwości dochodzenia roszczenia w inny sposób niż poprzez podmiot, z którym zawarł umowę; możliwe sytuacje, że obowiązek zapłaty będzie ciążył na konsumencie, mimo że podmiot nie podjął jakichkolwiek działań w sprawie.
  - Zobowiązanie konsumenta do zachowania tajemnicy dotyczącej wszelkich dokumentów oraz informacji przez czas trwania umowy i po jej zakończeniu bez określenia kręgu osób – wykluczenie konsumenta z możliwości skorzystania ochrony np. rzecznika konsumentów albo weryfikacji umowy pod kątem konkurencyjności, legalności itp.
- 4) Decyzja nr RKT-4/2022 dotycząca Kancelarii Prawnej Semper Invicta sp. z o.o. sp. k. z siedzibą we Wrocławiu<sup>55</sup>; decyzja nr RKT-5/2022 dot. Kancelarii Prawnej Veteris Lex sp. z o.o. sp. k. z siedzibą we Wrocławiu<sup>56</sup>; decyzja nr RKT-6/2022 dot. Kancelarii Prawnej Primus Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu<sup>57</sup>:

<sup>55</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 14 listopada 2022 r., nr RKT-4/2022, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/05D87D675A7B2DCC-C125890A003E8EEB/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-4\\_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/05D87D675A7B2DCC-C125890A003E8EEB/$file/Decyzja%20nr%20RKT-4_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 18 kwietnia 2026 r.].

<sup>56</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 14 listopada 2022 r., nr RKT-5/2022, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/76CA7A8EB-FE12851C125891000483CC0/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-5\\_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPVL%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/76CA7A8EB-FE12851C125891000483CC0/$file/Decyzja%20nr%20RKT-5_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPVL%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf) [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

<sup>57</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 14 listopada 2022 r., nr RKT-6/2022, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/96917FEF0EE1C4C4C-1258910004C0834/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-6\\_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPPrimus%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/96917FEF0EE1C4C4C-1258910004C0834/$file/Decyzja%20nr%20RKT-6_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPPrimus%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf) [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

- Postanowienia umowne nakładające na konsumenta dochodzącego odszkodowania karę umowną za rozwiązanie umowy, która może sięgać nawet połowy pierwotnie doznanego uszczerbku.
- Bardzo szeroki zakres sytuacji umożliwiających natychmiastowe rozwiązanie umowy przez podmiot: np. w razie zlecenia innemu podmiotowi dochodzenia roszczeń, dokonania cesji praw lub roszczeń objętych umową albo w razie dokonania czynności prowadzącej do oddalenia lub umorzenia postępowania – ograniczanie możliwości konsumenta do działania na własny rachunek oraz duża dowolność podmiotu w kształtowaniu swoich praw.
- Arbitralne ustalenie przez podmiot poziomu zwrotu poniesionych przez niego kosztów (w wysokości nie niższej niż 1 000 zł za każdy rozpoczęty miesiąc pozostawania przez podmiot w gotowości).
- Postanowienie przewidujące karę umowną dla konsumenta za „utrudnianie prowadzenia sprawy lub postępowania sądowego” – przewidziano otwarty katalog okoliczności, a kara umowna może sięgać nawet 250 000 zł i przekraczać poziom ustalonego wynagrodzenia.
- Postanowienie przewidujące obowiązek konsumenta do poniesienia kosztów zastępstwa procesowego na wypadek wypowiedzenia umowy i niezależnie od etapu postępowania sądowego – natomiast aktualizacja takiego obowiązku powinna nastąpić dopiero po prawomocnym zakończeniu się postępowania i zasądzeniu kosztów zastępstwa procesowego.
- Postanowienia przyznające wynagrodzenie na rzecz podmiotu w pełnej wysokości, pomimo rozwiązania umowy, jeśli świadczenie uzyskano w wyniku czynności podjętych przez podmiot lub pełnomocników – przy jednoczesnym domniemaniu, że czynności spółki przyczyniły się do uzyskania świadczenia.
- Postanowienia ograniczające potencjalną argumentację konsumenta w sporze z przedsiębiorcą – dążenie do wyeliminowania możliwości powoływania się konsumenta na okoliczność niezrozumienia umowy.
- Postanowienia zakazujące konsumentowi podejmowania jakichkolwiek czynności związanych ze sprawą bez konsultacji z podmiotem.
- Postanowienia zakazujące prowadzenia rozmów z bankiem (roszczenia z umów kredytowanych

waloryzowanych kursem waluty obcej), dłużnikiem (roszczenia z umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym) albo podmiotami zobowiązanymi (roszczenia z tytułu posiadania obligacji korporacyjnych GetBack SA) – utrudnianie prowadzenia konsumentowi samodzielnych czynności we własnej sprawie, ograniczenie zdolności postulacyjnej konsumenta jako strony postępowania sądowego.

- Postanowienia zwalniające podmiot z przedstawiania szczegółowego zestawienia poniesionych przez niego kosztów.
- Postanowienia pozwalające, aby cała dokumentacja związana ze sprawą mogła być po upływie 6 miesięcy całkowicie zniszczona – pozbawienie konsumenta możliwości oceny podjętych działań w sprawie i ewentualnego dochodzenia odszkodowania.
- Postanowienia umożliwiające podmiotowi zwłanie ze zwrotem należnego świadczenia konsumentowi nawet do 4 miesięcy od dnia odnotowania wpłaty należnych od dłużnika środków.
- Postanowienia umowne zwalniające podmiot z obowiązku dostarczania zgromadzonej dokumentacji i korespondencji w sprawie i zastrzeżenie, że materiały te stanowią ścisłą tajemnicę przedsiębiorcy.
- Postanowienia limitujące prawo konsumenta do wglądu w akta i materiały sprawy wyłącznie do osobistego stawiennictwa w siedzibie podmiotu.
- Postanowienia konstytuujące zasadę, że konsument nie może udostępniać osobom trzecim umowy ani pism pod rygorem każdorazowej zapłaty kary umownej.
- Postanowienia gwarantujące podmiotowi wyłączne uprawnienie do wskazania profesjonalnego pełnomocnika, któremu konsument musi udzielić pełnomocnictwa.
- Postanowienia przyznające podmiotowi prowizję *success fee* od wartości świadczenia żądanego, a nie faktycznie uzyskanego – także w przypadku potrącenia wzajemnych wierzytelności.
- Nieprecyzyjne określanie wynagrodzenia podmiotu w sposób pozwalający na kilka różnych interpretacji i niekorzystne potraktowanie konsumenta.

Na pierwszy rzut oka widać, że klauzule niedozwolone stosowane przez nieuczciwe kancelarie odszkodowawcze są powtarzalne. Podsumowując przeanalizowane decyzje, do kluczowych zagrożeń dla konsumenta można zaliczyć:

- stosowanie „pułapek” kosztowych i eksploatację finansową,
- całkowitą utratę kontroli konsumenta nad swoją własną sprawą,
- nierównomierny rozkład ryzyka i ustalenia terminów,
- ograniczoną przejrzystość i bariery informacyjne.

Stwierdzone w decyzjach organów i analizowanych materiałach praktyki uzasadniają rozważenie interwencji prawodawczej dotyczącej działalności kancelarii odszkodowawczych. Istotnym wyzwaniem jest wyważenie swobody działalności gospodarczej i ochrony konsumentów – wartości pozostających w potencjalnym napięciu. Konstytucyjna zasada wolności działalności gospodarczej nie ma charakteru absolutnego. Zgodnie z art. 22 Konstytucji RP możliwe jest jej ograniczenie w drodze ustawy i ze względu na ważny interes publiczny, który jest bliżej dookreślony przez inne konstytucyjne wartości<sup>58</sup>.

Ujęcie wyważone – akcentujące zarówno ryzyka, jak i potencjalne korzyści – znalazło wyraz w wywiadach z respondentami. Jeden z pełnomocników wskazał:

„W określonych warunkach można sobie wyobrazić, że z perspektywy klientów udział podmiotów trzecich może obniżyć barierę wejścia w spór z bankiem, ponieważ w takich sytuacjach mamy często do czynienia ze sprawami o relatywnie niewielkiej wartości, które z powodów ekonomicznych i organizacyjnych klient samodzielnie by nie podjął” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent podkreślił, że problem nie leży w samym zjawisku, lecz w braku szczególnego reżimu regulacyjnego:

„Uważam, że uczciwe działania podmiotów trzecich są pożądane – dają zwykłemu Kowalskiemu realne prawo do sądu i realne szanse w sporze z instytucjami zatrudniającymi armie prawników. Problem to nie likwidacja rynku, ale jego regulacja i ucywilizowanie” [wypowiedź respondenta].

<sup>58</sup> Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 17 grudnia 2003 r., SK 15/02, OTK-A 2003, nr 9, poz. 103.



Samorządy zawodów prawniczych od wielu lat zwracają uwagę, że źródłem problemów związanych z kancelariami odszkodowawczymi jest w istocie współistnienie dwóch konkurencyjnych reżimów świadczenia usług prawniczych<sup>59</sup>. Z jednej strony działają przedstawiciele zawodów prawniczych, których wiążą silnie zinstytucjonalizowane zasady i obowiązki – poczynając od wymogu uzyskania prawniczego wykształcenia, kończąc na odpowiedzialności przed sądami dyscyplinarnymi za postępowanie sprzeczne z etyką, godnością zawodu lub za naruszenie obowiązków. Po drugiej stronie znajdują się podmioty nieobjęte szczegółowymi regulacjami, które działają na zasadzie wolności gospodarczej. Nie muszą posiadać szczególnych kwalifikacji, poza tymi niezbędnymi dla zarejestrowania i prowadzenia działalności gospodarczej – co może skutkować niskim standardem usług, a nawet wyrządzeniem klientowi szkody<sup>60</sup>.

#### 4. Standard usług prawnych i nadzoru zawodowego

Władze samorządów zawodów prawniczych podnoszą, że działalność polegająca na pośredniczeniu w zawieraniu umów i udzielaniu pełnomocnictwa do świadczenia pomocy prawnej, a także zorganizowane dochodzenie roszczeń osób trzecich w ich imieniu lub na ich rachunek, chociażby zostało przeniesione w drodze przelewu na podmiot prowadzący taką działalność – powinna zostać sklasyfikowana jako pomoc prawna w drodze ustawy<sup>61</sup>. Taki stan prawny wiązałby się z tym, że te usługi byłyby wykonywane wyłącznie przez zawody zaufania publicznego, tj. adwokatów, radców prawnych itp.

Argumentuje się, że takie rozwiązanie pozwoliłoby na pełniejsze urzeczywistnienie art. 17 ust. 1 Konstytucji<sup>62</sup>, gdyż samorząd zaufania publicznego miałby większą niż do tej pory pieczę nad prawidłowym świadczeniem tego rodzaju usług, co przełożyłoby się na dobro konsumentów. Jednym z najważniejszych gwarantów wspomnianej wyżej pieczy jest

sądownictwo dyscyplinarne sprawowane przez organy samorządu<sup>63</sup>. Ograniczony dostęp do zawodu i wysokie wymagania stawiane członkom korporacji urzeczywistniają także ochronę przed potencjalnymi nieprawidłowościami. Długość edukacji prawniczej zmniejsza ryzyko nieodpowiedniego poziomu merytorycznego adwokatów i radców. Warto jednak mieć na uwadze, że istnieją jeszcze pewne instytucje prawne, które bezpośrednio wpływają na wysoki standard usług prawniczych i bezpieczeństwo klienta.

Tajemnica adwokacka jest jedną z ważniejszych instytucji dla prawidłowego funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości. Została wprost przewidziana w art. 6 Prawa o adwokaturze oraz odpowiednio art. 3 u.o.r.p. W orzecznictwie zwraca się uwagę, że przewidziana przez prawo tajemnica zawodowa nie służy jako osobisty przywilej osoby wykonującej zawód, nie jest zatem wartością samą w sobie. Ustanowiono ją w celu ochrony interesu klienta i zagwarantowania mu skutecznej obrony jego praw<sup>64</sup>. Nad prawidłowym funkcjonowaniem tajemnicy zawodowej czuwają organy samorządów zawodowych. Przykładem jest podjęta przez Naczelną Radę Adwokacką (NRA) uchwała nr 165/2025 w sprawie rekomendowanego postępowania dotyczącego ochrony tajemnicy adwokackiej<sup>65</sup>. Rekomendacja przewiduje szczegółowe postępowanie w razie próby naruszenia tajemnicy lub jej naruszenia, w celu budowania zaufania obywateli do państwa i zagwarantowania klientom ochrony ich praw.

Ryzykiem dla klienta zainteresowanego usługami kancelarii odszkodowawczych jest również fakt, że nie funkcjonują żadne przepisy, które zobowiązywałyby podmiot do osiągnięcia adekwatności kapitałowej albo chociaż zawarcia umowy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przy świadczeniu usług prawnych. Dla porównania warto zaznaczyć, że art. 8a Prawa o adwokaturze i art. 8 u.o.r.p. wprost przewidują obowiązek ubezpieczenia OC. Nietrudno sobie wyobrazić sytuację, w której podmiot finansujący i zarządzający dochodzonym roszczeniem (np. kancelaria odszkodowawcza) przegrywa sprawę swojego klienta i naraża go na szkodę, gdyż nie jest w stanie ponieść kosztów postępowania przeciwko niemu zasądzonych.

Jedną z najważniejszych zasad w relacji profesjonalnego pełnomocnika z klientem jest zasada lojalności,

<sup>59</sup> Wywiad K. Sobczaka z Prezesem KIRP W. Chróścikiem z 28 maja 2025 r., <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-uregulowanie-dzialalnosci-prawniczej-wywiad-z-wlodzimierzem-chroscikiem,533149.html>, [dostęp: 15 kwietnia 2025 r.].

<sup>60</sup> A. Koschel-Sturzbacher, *Ochrona konsumenta a regulacja rynku prawnego w Polsce*, „Palestra” 2022, nr 1-2, <https://palestra.pl/pl/czasopismo/wydanie/1-2-2022/artukul/ochrona-konsumenta-a-regulacja-rynku-prawnego-w-polsce>, [dostęp: 19 kwietnia 2026 r.].

<sup>61</sup> P. Rojek-Sochacka, *Adwokaci chcą, by ich ustawa pomogła w batalii z kancelariami odszkodowawczymi*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-propozycje-zmian-w-prawie-o-adwokaturze,532185.html>, [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

<sup>62</sup> Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78, poz. 483 ze zm.).

<sup>63</sup> P. Tuleja (red.), *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, wyd. II, Warszawa 2023, s. 81.

<sup>64</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 lipca 2024 r., II ZK 13/24, LEX nr 3752275.

<sup>65</sup> Uchwała nr 165/2025 z dnia 11 stycznia 2025 r. w sprawie rekomendowanego postępowania dotyczącego ochrony tajemnicy adwokackiej.



która zobowiązuje do ochrony interesów klienta bez względu na własne korzyści osobiste. Obowiązek ten należy rozumieć także w ten sposób, że profesjonalny pełnomocnik powinien dążyć do minimalizacji kosztów swojego klienta. Zobligowany jest również do proponowania takiej strategii procesowej, która zmniejsza ewentualne ryzyko obciążenia klienta wysokimi kosztami postępowania. Również respondenci zwracali uwagę na istotną różnicę jakościową między obsługą przez podmioty trzecie a prowadzeniem spraw przez kancelarie tradycyjne. Jeden z pełnomocników ocenił ją następująco:

„Sprawy prowadzone bezpośrednio przez klientów lub klasyczne kancelarie są zwykle mniej schematyczne, bardziej zindywidualizowane i prowadzone z większym naciskiem na jakość argumentacji niż na efekt skali – choć i w tym zakresie dostrzegam negatywne zjawiska nadmiernej standaryzacji” [wypowiedź respondenta].

Konsekwencją tej standaryzacji jest deficyt informacyjny. Jeden z respondentów sformułował zarzut wprost – jego zdaniem klientom nie przedstawia się dostatecznie jasno szans powodzenia ani poziomu ryzyka, zwłaszcza w sprawach SKD.

## 5. Przegląd prób legislacyjnych uregulowania tego fragmentu rynku

W polskim porządku prawnym brak obecnie kompleksowej regulacji dotyczącej finansowania sporów przez podmioty trzecie (*third-party funding*, TPF). Zagadnienie to było wprawdzie przedmiotem analizy w doktrynie<sup>66</sup>, ale nie doczekało się dotychczas odrębnej i spójnej regulacji ustawowej. Jednocześnie nie można pomijać faktu, że rynek finansowania sporów rozwija się dynamicznie. Wiąże się to z jego potencjałem ekonomicznym, ale również z ryzykami nadużyć oraz asymetrią informacyjną między stronami stosunku prawnego.

Twierdzenie o luce regulacyjnej koresponduje z oceną uczestników obrotu posiadających bezpośrednią wiedzę praktyczną. Jeden z respondentów – pełnomocnik procesowy obsługujący duży bank – ujął stan prawny następująco:

<sup>66</sup> Zob. np. P. Palacz, *Status prawny finansowania postępowań przez podmioty trzecie w Polsce*, „Przegląd Sądowy” 2026, nr 1; P. Okońska, *Finansowanie sporów sądowych przez podmiot trzeci – perspektywa polska*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny” 2024, nr 1; K. Zaleska-Korziuk, *Finansowanie sporów o prawa majątkowe przez osobę trzecią (third-party funding) – zarys problematyki*, „Prawo i Więź” 2020, nr 3; K. Zaleska-Korziuk, P. Kulig, *Finansowanie sporu przez osobę trzecią a obowiązki zawodowe pełnomocników wynikające z etyki zawodowej*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2024, nr 11.

„Zasadniczo nie występuje regulacja rynku skupowania wierzytelności od konsumentów. Przepisy dotyczące sporów grupowych nie znajdują zastosowania w tych sprawach – po skupieniu wierzytelności stroną sporu sądowego pozostaje jeden podmiot (cesjonariusz), ponadto dominującą praktyką jest wnoszenie pozwów dotyczących pojedynczej umowy, a nie pozwów dotyczących wielu umów” [wypowiedź respondenta].

Na poziomie krajowym były podejmowane próby częściowego uregulowania obszarów funkcjonalnie powiązanych z działalnością podmiotów trzecich, w szczególności tzw. kancelarii odszkodowawczych. Już w 2018 r. przygotowano projekt ustawy o świadczeniu usług w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wynikających z czynów niedozwolonych<sup>67</sup>. Miał on na celu **zwiększenie ochrony klientów korzystających z usług kancelarii odszkodowawczych, przykładowo przez wprowadzenie limitu wynagrodzenia do 20%, obowiązku formy pisemnej umowy oraz zakazu przejmowania przez pośredników wypłacanych świadczeń**. Zakładał on również ograniczenie nieetycznych praktyk rynkowych, tj. brak przejrzystości rozliczeń<sup>68</sup>. Ostatecznie nie został jednak uchwalony.

Kolejne lata przyniosły dalsze działania o charakterze koncepcyjnym i konsultacyjnym, obejmujące m.in. inicjatywy Rzecznika Praw Obywatelskich<sup>69</sup> oraz dyskusje prowadzone przez Ministerstwo Sprawiedliwości<sup>70</sup>. Wskazywano w nich na **problemy wysokości wynagrodzeń, brak przejrzystości rozliczeń czy ryzyko opóźnień w przekazywaniu środków pieniężnych klientom**. Mimo identyfikacji tych zagrożeń nie doszło jednak do przyjęcia w tym zakresie kompleksowych rozwiązań legislacyjnych. Równolegle środowiska zawodowe (m.in. Naczelna Rada Adwokacka) formułowały propozycje regulacyjne dotyczące świadczenia pomocy prawnej za wynagrodzeniem, obejmujące także działalność podmiotów funkcjonujących poza tradycyjnymi zawodami prawniczymi<sup>71</sup>. Również wypracowane przez te środowiska postulaty nie zostały dotychczas sfinalizowane w postaci obowiązujących przepisów.

<sup>67</sup> <https://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/27EEE2D00A59527F-C1258384003BC5C2/%24File/3136.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>68</sup> Zob. szerzej: Uzasadnienie do projektu ustawy o świadczeniu usług w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wynikających z czynów niedozwolonych [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>69</sup> <https://bip.brpo.gov.pl/pl/content/rpo-kancelarie-odszkodowawcze-uregulowanie-ms-odpowiedz-kolejna> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>70</sup> <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/seminarium-naukowe-dotyczace-regulacji-rynku-uslug-prawnych> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>71</sup> <https://bip.brpo.gov.pl/pl/content/rpo-kancelarie-odszkodowawcze-uregulowanie-ms-odpowiedz-kolejna>; <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-postulaty-prawnikow-wystapienie-rpo-odpowiedz-ms,536283.html> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



Na poziomie Unii Europejskiej problematyka finansowania sporów została dostrzeżona w kontekście polityki ochrony konsumentów oraz funkcjonowania mechanizmów dochodzenia roszczeń zbiorowych. Kluczowym aktem prawnym jest dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828<sup>72</sup> dotycząca powództw przedstawicielskich, która pośrednio odnosi się do finansowania sporów przez podmioty trzecie<sup>73</sup>. Regulacja ta nie tworzy jednak ogólnych ram dla działalności *third-party funding*, ale koncentruje się na zapewnieniu minimalnych standardów ochrony w ramach postępowań grupowych, w szczególności przez wprowadzenie mechanizmów kontroli konfliktu interesów oraz przejrzystości finansowania<sup>74</sup>. W literaturze wskazuje się, że ograniczenie regulacji do tego obszaru wynikało z wysokiej skali ekonomicznej sporów zbiorowych oraz ich szczególnej podatności na wykorzystanie zewnętrznego finansowania<sup>75</sup>.

Dalszym etapem działań na poziomie unijnym była rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 września 2022 r.<sup>76</sup>, zawierająca zalecenia dotyczące odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych ze środków prywatnych. Dokument ten wskazuje na **potrzebę stworzenia bardziej kompleksowych ram regulacyjnych, obejmujących m.in. obowiązki ujawniania źródeł finansowania, mechanizmy zapobiegania konfliktom interesów oraz ochronę stron finansowanych**. Rezolucja ta nie ma jednak charakteru wiążącego, stanowi raczej impuls do dalszych prac legislacyjnych.

Należy również zauważyć, że implementacja dyrektywy 2020/1828 do prawa polskiego – dokonana ustawą z dnia 24 lipca 2024 r. – nie doprowadziła do szerszego uregulowania finansowania sporów przez podmioty trzecie. Nowelizacja ta stanowi pierwszy obowiązujący akt prawny w polskim systemie, który wprost odnosi się do tego zagadnienia. Czyni to jednak wyłącznie w kontekście powództw przedstawicielskich, pozostawiając poza regulacją pozostałe formy finansowania sporów.

Istotną rolę w inicjowaniu dyskusji regulacyjnej odegrał w tym zakresie Prezes UOKiK, który w 2022 r. przedłożył propozycję implementacji dyrektywy

2020/1828, obejmującą elementy dotyczące przejrzystości finansowania sporów przez podmioty trzecie oraz kontroli konfliktów interesów w postępowaniach grupowych<sup>77</sup>. Projekt ten wprowadzał przede wszystkim mechanizmy przejrzystości finansowania w tego rodzaju postępowaniach oraz kontrolę sądu nad potencjalnymi konfliktami interesów. Niemniej jego zakres był ograniczony wyłącznie do sporów zbiorowych i nie prowadził do kompleksowego uregulowania rynku *third-party funding*<sup>78</sup>. Rozwiązania zaproponowane przez Prezesa UOKiK znalazły następnie w części odzwierciedlenie we wspomnianej już ustawie z 2024 r. implementującej dyrektywę o powództwach przedstawicielskich.

Aktywność UOKiK w obszarze informacyjnym nie przekładała się, według respondentów, na rzeczywistą ochronę konsumentów. Jeden z adwokatów prowadzących sprawy bankowe zwrócił uwagę na strukturalny brak zabezpieczeń:

„Nie ma ochrony klientów. Podmioty trzecie nie muszą mieć ubezpieczeń OC. UOKiK pozostaje bierny, mimo że ma instrumenty prawne, aby podjąć działania mające na celu ochronę klientów.”

Aktywność UOKiK w obszarze sporów finansowych przez osoby trzecie była już widoczna przed 2022 r., kiedy Urząd prowadził działania kontrolne wobec kancelarii odszkodowawczych. Wskazywał m.in. na **niejasne zasady wynagradzania oraz stosowanie klauzul niedozwolonych przez kancelarie odszkodowawcze**<sup>79</sup>. W kolejnych latach UOKiK nie przedstawił jednak propozycji odrębnej i całościowej koncepcji regulacji finansowania sporów przez osoby trzecie.

Na poziomie unijnym należy także wskazać, że prowadzono w ostatnich latach debatę dotyczącą *third-party litigation funding*. Komisja Europejska powołała bowiem w 2025 r. High-Level Forum on Justice for Growth, w ramach którego omawiano m.in. potrzebę ewentualnych działań Unii Europejskiej dotyczących finansowania sporów przez podmioty trzecie<sup>80</sup>. Temat ten był omawiany podczas pierwszego posiedzenia plenarnego 27 marca 2025 r.<sup>81</sup> Debatę obejmowała zarówno argumenty dotyczące dostępu do wymiaru sprawiedliwości, jak i ryzyka związane z profesjonalnym finansowaniem sporów. Równolegle, w następstwie prac High-Level Forum opublikowano raport

<sup>72</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1828 z dnia 25 listopada 2020 r. w sprawie powództw przedstawicielskich wytaczanych w celu ochrony zbiorowych interesów konsumentów i uchylająca dyrektywę 2009/22/WE (Dz. Urz. UE L 409 z 2020 r., s. 1 ze zm.).

<sup>73</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów*, s. 48.

<sup>74</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów*, s. 48.

<sup>75</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów*, s. 48.

<sup>76</sup> Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 13 września 2022 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych ze środków prywatnych (2020/2130(INL)).

<sup>77</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów*, s. 58.

<sup>78</sup> P. Ochońska, *Finansowanie sporów*, s. 58.

<sup>79</sup> [https://archiwum.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news\\_id=16128](https://archiwum.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16128) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>80</sup> [https://commission.europa.eu/high-level-fora-justice-growth-and-future-eu-criminal-justice\\_en](https://commission.europa.eu/high-level-fora-justice-growth-and-future-eu-criminal-justice_en) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>81</sup> [https://commission.europa.eu/high-level-fora-justice-growth-and-future-eu-criminal-justice\\_en](https://commission.europa.eu/high-level-fora-justice-growth-and-future-eu-criminal-justice_en) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

z dnia 18 listopada 2025 r. mapujący rynek *third-party litigation funding*<sup>82</sup>.

W następstwie prowadzonej dyskusji wskazano, że **na obecnym etapie nie wykazano potrzeby interwencji legislacyjnej na poziomie Unii Europejskiej oraz że priorytetem pozostaje monitorowanie funkcjonowania dyrektywy o powództwach przedstawicielskich (RAD)**<sup>83</sup>. Spotkało się to z odpowiedzią organizacji branżowych, w tym *European Banking Federation* (EBF), które zaapelowały o proporcjonalne i zharmonizowane regulacje TPF na poziomie unijnym<sup>84</sup>. Przedstawiciele branży *litigation funding* prezentowali natomiast stanowisko przeciwne, argumentując to m.in. potrzebą ochrony dostępu do wymiaru sprawiedliwości<sup>85</sup>.

Na poziomie krajowym z kolei szczególnym wyrazem instytucjonalnych obaw dotyczących stabilności sektora finansowego była uchwała nr 79/2025 z dnia 21 marca 2025 r. Komitetu Stabilności Finansowej w sprawie stanowiska dotyczącego ryzyka związanego z sankcją kredytu darmowego<sup>86</sup>. Komitet Stabilności Finansowej – w skład którego wchodzi przedstawiciele Narodowego Banku Polskiego (NBP), Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Ministerstwa Finansów (MF) oraz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG) – wskazywał w niej, że masowe stosowanie art. 45 u.k.k. (tzw. sankcja kredytu darmowego, SKD) może stanowić istotne ryzyko systemowe dla rynku finansowego. Dodatkowo zauważono, że wymiar SKD nie podlega stopniowaniu i że brak proporcjonalności tworzy bodźce do instrumentalnego stosowania sankcji, także przez profesjonalne grupy interesariuszy<sup>87</sup>.

Należy także wskazać w tym zakresie dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/2225 (tzw. CCD2)<sup>88</sup> dotyczącą umów o kredyt konsumenci. Dyrektywa ta zastępuje wcześniejszą dyrektywę 2008/48/WE, wprowadzając bardziej rygorystyczne

i zharmonizowane w całej UE zasady ochrony konsumentów korzystających z kredytów, pożyczek oraz usług typu „*buy now, pay later*”. Dyrektywa 2023/2225 przewidywała obowiązek przyjęcia i publikacji przepisów implementujących do dnia 20 listopada 2025 r., natomiast ich stosowanie od dnia 20 listopada 2026 r.<sup>89</sup> Projekt ustawy implementującej dyrektywę CCD2 i DMFSD2 był do maja 2026 r. prowadzony przez UOKiK<sup>90</sup>. Przewidywał on m.in. objęcie regulacją również kredytów powyżej progu 100 tys. euro, co jednak spotkało się z krytyką części instytucji (w szczególności UKNF) jako potencjalne przekroczenie wymagań unijnych<sup>91</sup>. W toku dalszych uzgodnień pojawiły się również liczne uwagi zgłaszane m.in. przez UKNF, MF oraz inne podmioty uczestniczące w procesie legislacyjnym<sup>92</sup>. Ostatecznie w maju 2026 r. wycofano upoważnienie Prezesa UOKiK do prowadzenia dalszych prac nad projektem, a projekt ustawy został usunięty z prac rządowych<sup>93</sup>.

Warto przy tym odnotować, że regulacja na poziomie dyrektywy CCD2 nie rozwiązuje szczególnego problemu, na który zwracali uwagę respondenci – mianowicie dochodzenia roszczeń przez podmioty spoza Unii Europejskiej. Jedna z respondentek wskazała na praktyczną bezradność konsumentów w konfrontacji z podmiotami zagranicznymi:

„Dochodzenie ewentualnych roszczeń konsumenta przeciwko tym spółkom, tj. ten obszar, który wymagałby jakiejś regulacji i ochrony, bo paradoksalnie właśnie tego typu podmioty utrudniają konsumentowi dochodzenie ewentualnych roszczeń, a te, że tak powiem, międzynarodowe uwarunkowanie prawa właściwego to już jest, mam wrażenie, nie do ogarnięcia przez konsumenta” [wypowiedź respondenta].

**Dotychczasowe próby legislacyjnego uregulowania rynku finansowania sporów przez podmioty trzecie mają więc charakter fragmentaryczny i rozproszony.** Na poziomie krajowym koncentrowały się one głównie na działalności kancelarii odszkodowawczych oraz ochronie konsumentów, i to jedynie w obszarze postępowań grupowych. Na poziomie unijnym również ograniczono się wyłącznie do unormowania

<sup>82</sup> [https://commission.europa.eu/document/download/90a2f675-e963-4d05-a128-201e5bc693aa\\_en?filename=JUST\\_template\\_comingsoon\\_standard\\_15.pdf](https://commission.europa.eu/document/download/90a2f675-e963-4d05-a128-201e5bc693aa_en?filename=JUST_template_comingsoon_standard_15.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>83</sup> <https://www.irishlegal.com/articles/eu-walks-back-plan-to-regulate-third-party-litigation-funding> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>84</sup> <https://www.ebf.eu/ebf-media-centre/renewed-call-for-proportionate-eu-level-action-on-professional-third-party-litigation-funding-joint-statement/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>85</sup> <https://www.irishlegal.com/articles/eu-walks-back-plan-to-regulate-third-party-litigation-funding> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>86</sup> [https://nbp.pl/wp-content/uploads/2025/03/Uchwała-79-ws.-stanowiska-SKD\\_21.03.2025.pdf](https://nbp.pl/wp-content/uploads/2025/03/Uchwała-79-ws.-stanowiska-SKD_21.03.2025.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>87</sup> Zob. też: <https://bank.pl/ksf-stosowanie-sankcji-kredytu-darmowego-ryzykiem-systemowym-w-krajowym-systemie-finansowym/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>88</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/2225 z dnia 18 października 2023 r. w sprawie umów o kredyt konsumenci oraz uchylająca dyrektywę 2008/48/WE (Dz. Urz. UE L 263 z 2023 r., s. 2225).

<sup>89</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32023L2225> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>90</sup> <https://uokik.gov.pl/bip/projekt-ustawy-o-kredycie-konsumenckim> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>91</sup> <https://www.money.pl/banki/szykuja-zmiany-w-kredytach-jest-ostra-krytyka-7266234996570528a.html> [30 maja 2026 r.].

<sup>92</sup> <https://legislacja.gov.pl/projekt/12399650/katalog/13141452>; <https://www.money.pl/banki/szykuja-zmiany-w-kredytach-jest-ostra-krytyka-7266234996570528a.html>; <https://bank.pl/rzad-przejmie-prace-nad-projektem-ustawy-o-kredycie-konsumenckim/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>93</sup> <https://biznes.pap.pl/wiadomosci/firmy/projekt-ustawy-o-kredycie-konsumenckim-wycofany-z-prac-rzadu> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



wybranych aspektów tej problematyki. Brak kompleksowego podejścia ustawowego powoduje natomiast, że znacząca część praktyk rynkowych związanych z *third-party funding* funkcjonuje w warunkach niedookreślonych ram prawnych, co stanowi istotny kontekst dla dalszej analizy tego zjawiska.

Powyższa fragmentaryczność i rozproszenie regulacji są powszechnie dostrzegane przez respondentów posiadających bezpośrednio doświadczenie procesowe. Jeden z adwokatów reprezentujących bank w sprawach SKD i WIBOR ocenił w tym kontekście, że postulat ten rozwinęto przez wskazanie trzech elementów: szczególnego reżimu zbliżonego do standardów zawodów regulowanych, obowiązkowego ubezpieczenia OC oraz obowiązków informacyjnych chroniących klientów.

Inny respondent wprost wskazał na bierność instytucji dysponujących instrumentami prawnymi do działania, m.in. UOKiK, wskazując, że organ dysponuje instrumentami ochrony konsumentów, lecz – w jego ocenie – nie reaguje wystarczająco na sygnały dotyczące działalności podmiotów trzecich.

Ocena ta jest zbieżna z postulatami innego uczestnika badań, który sformułował ją lapidarnie:

„Instytucje nie są zainteresowane realną walką z patologicznymi zjawiskami i bagatelizują sygnały z banków. A szkoda, bo ucywilizowanie tego rynku przyniosłoby więcej korzyści niż straty” [wypowiedź respondenta].

Jeden z nielicznych konkretnych efektów działań legislacyjnych pozytywnie oceniany przez respondentów to zmiana zakresu podmiotowego tzw. ustawy frankowej, wykluczająca z jej stosowania cesjonariuszy dochodzących roszczeń konsumenckich. Jedna z uczestniczek badania skomentowała tę zmianę następująco:

„Projekt ustawy frankowej i ograniczenie katalogu spraw objętych tym szczególnym postępowaniem do frankowiczów oraz wyłączenie właśnie tego typu podmiotów, które nabyły roszczenia – nie są konsumentem, a dochodzą tych roszczeń konsumentów – to uważam, że to jest dobry kierunek i dobrze, że ta ustawa w tym zakresie tak została zaprojektowana” [wypowiedź respondenta].

Brak harmonizacji unijnej ujawnia także rozbieżności między systemami prawnymi, z których dwa są szczególnie inspirujące dla polskiego ustawodawcy. W Wielkiej Brytanii istotne znaczenie miał wyrok UK Supreme Court w sprawie PACCAR z lipca 2023 r., dotyczący kwalifikacji części *litigation funding*

*agreements* (LFA) jako *damages-based agreements* (DBA)<sup>94</sup>. Orzeczenie to podważyło ważność i wykonalność wielu umów finansowania sporów, zwłaszcza w postępowaniach zbiorowych<sup>95</sup>. W odpowiedzi *Civil Justice Council* opublikowała w dniu 2 czerwca 2025 r. raport końcowy zawierający 58 rekomendacji, postulując formalny i proporcjonalny model regulacji *litigation funding* oraz ustawowe odwrócenie skutków PACCAR<sup>96</sup>. Brytyjski rząd w grudniu 2025 r. zapowiedział przyjęcie głównych rekomendacji raportu, w tym wyjaśnienie, że określone LFA nie powinny być traktowane jako DBA<sup>97</sup>.

Perspektywę ponadnarodową uzupełnił respondent, zwracając uwagę na dysproporcję między regulacjami krajowymi a europejską praktyką:

„Obecnie zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym, regulacje w tym obszarze mają raczej charakter rozproszony i opierają się na przepisach ogólnych, a nie na jednym spójnym reżimie regulacyjnym, dotyczącym tej konkretnej działalności” [wypowiedź respondenta].

W Niemczech rozwój rynku Legal Tech oraz masowego dochodzenia roszczeń opierają się z kolei przede wszystkim na modelu usług inkasa regulowanym przez RDG (*Rechtsdienstleistungsgesetz*). Federalny Trybunał Sprawiedliwości (BGH), m.in. w sprawie *wenigermiete.de* (VIII ZR 285/18), dopuścił szeroką wykładnię działalności inkasowej i możliwość stosowania *success fee* przez podmioty posiadające odpowiednią licencję inkasową<sup>98</sup>. Niemiecki model bywa wskazywany jako przykład bardziej sformalizowanego i licencyjnego podejścia do rynku cesji roszczeń oraz usług Legal Tech, choć także tam granice dopuszczalnych modeli biznesowych pozostają przedmiotem dalszego orzecznictwa i debaty regulacyjnej<sup>99</sup>.

Brytyjski raport CJC oraz niemiecki model RDG dostarczają więc dwóch odmiennych wzorców: proporcjonalnego nadzoru nad *litigation funding*

<sup>94</sup> <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2021-0078> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>95</sup> <https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2025/06/CJC-Review-of-Litigation-Funding-Final-Report.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>96</sup> <https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2025/06/CJC-Review-of-Litigation-Funding-Final-Report.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>97</sup> <https://questions-statements.parliament.uk/written-statements/detail/2025-12-17/hlws1189> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>98</sup> <https://www.lto.de/recht/juristen/b/bgh-viii-zr-285-18-legal-tech-wenigermiete-de-inkassodienstleistung-weite-auslegung-abtretung-wirksam-rechtsdienstleistungsgesetz> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>99</sup> <https://www.lto.de/recht/juristen/b/bgh-viii-zr-285-18-legal-tech-wenigermiete-de-inkassodienstleistung-weite-auslegung-abtretung-wirksam-rechtsdienstleistungsgesetz>; [https://www.gesetze-im-internet.de/englisch\\_brao/englisch\\_brao.html](https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_brao/englisch_brao.html) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

i licencjonowanego inkasa. Ewentualne przeniesienie któregoś z tych rozwiązań do polskiego systemu prawnego powinno jednak uwzględniać różnice ustrojowe i systemowe między Polską, Niemcami i Anglią.

Na tle analizy zagranicznych rozwiązań regulacyjnych warto zaznaczyć, że postulat uregulowania działalności podmiotów trzecich nie jest tożsamy z postulatem jej zakazu. Część respondentów wyraźnie wskazywała na wartość, którą – przy zachowaniu uczciwości – podmioty trzecie wnoszą do systemu ochrony prawnej konsumentów. Jeden z doświadczonych pełnomocników procesowych sformułował tę myśl następująco:

„Przy uczciwej postawie podmiotów trzecich klient odnosi same korzyści. Dzięki podmiotom trzecim klient zyskuje realne prawo do sądu, nieograniczone barierą wiedzy oraz kosztów” [wypowiedź respondenta].

Konkluzja ta jest zbieżna z postulatem sformulowanym przez brytyjskie Civil Justice Council – regulacja powinna zmierzać ku przejrzystości i odpowiedzialności, a nie ku eliminacji rynku.

## 6. Rola organów nadzoru finansowego i państwa w sporach masowych

### 6.1. Rekomendacje i komunikaty Komisji Nadzoru Finansowego

Rola organów nadzoru finansowego oraz państwa w sporach masowych przejawia się przede wszystkim w kształtowaniu ram regulacyjnych rynku finansowego oraz formułowaniu stanowisk wpływających na praktykę stosowania prawa. Ich aktywność – zarówno normatywna, jak i instytucjonalna – stanowi istotny element kontekstu, w którym dochodzi do powstawania i rozwoju sporów o charakterze masowym.

Respondenci w trakcie prowadzonych wywiadów zwracali uwagę, że pasywność regulacyjna organów nadzoru tworzy środowisko sprzyjające dowolności działania podmiotów skupujących wierzytelności. Jeden z respondentów komentując tę sytuację wskazał wprost:

„Podmioty trzecie korzystają z tego, że nie ma ograniczeń prawnych co do ich funkcjonowania” [wypowiedź respondenta].

Obserwacja ta dotyczy zarówno braku norm materialnoprawnych regulujących działalność cesjonariuszy,

jak i braku nadzoru o charakterze prewencyjnym ze strony organów państwa.

Dla analizy otoczenia sporów dotyczących WIBOR znaczenie mają publikowane przez KNF stanowiska, rekomendacje i komunikaty odnoszące się do wskaźników referencyjnych<sup>100</sup>. Dokumenty te nie są jednorodne: część zawiera oczekiwania nadzorcze kierowane do podmiotów nadzorowanych, część ma charakter informacyjny. Są one przywoływane jako kontekst dla oceny narracji rynkowych dotyczących WIBOR, a nie jako instrument nadzoru KNF nad podmiotami trzecimi. Wśród nich można wymienić:

- stanowisko UKNF w sprawie klauzul awaryjnych (w rozumieniu rozporządzenia BMR), które nie przewidują trwałego zamiennika wskaźnika referencyjnego<sup>101</sup>;
- stanowisko UKNF w sprawie stosowania wskaźników referencyjnych w rozumieniu BMR skierowane do kredytodawców<sup>102</sup>;
- stanowisko UKNF w sprawie planów awaryjnych wynikających z BMR<sup>103</sup>;
- komunikat dotyczący zaprzestania opracowywania wybranych wskaźników referencyjnych z rodziny LIBOR<sup>104</sup>;
- komunikat dotyczący wyznaczenia przez Komisję Europejską zamiennika dla LIBOR CHF<sup>105</sup>;
- komunikat dotyczący tego, że KE, EBC, EBA i ESMA zalecają ograniczenie ekspozycji na LIBOR<sup>106</sup>;
- komunikat dotyczący tego, że FCA ogłasza zaprzestanie publikacji wskaźników referencyjnych z rodziny LIBOR<sup>107</sup>;

<sup>100</sup> [https://www.knf.gov.pl/dla\\_rynku/Wskazniki\\_referencyjne/stanowiska\\_i\\_komunikaty](https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/Wskazniki_referencyjne/stanowiska_i_komunikaty) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>101</sup> [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko\\_UKNF\\_klauzule\\_awaryjne\\_83440.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko_UKNF_klauzule_awaryjne_83440.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>102</sup> [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko\\_UKNF\\_ws\\_stosowania\\_wskaznikow\\_referencyjnych\\_w\\_rozumieniu\\_BMR\\_74927.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko_UKNF_ws_stosowania_wskaznikow_referencyjnych_w_rozumieniu_BMR_74927.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>103</sup> [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko\\_UKNF\\_w\\_sprawie\\_planow\\_awaryjnych\\_73482.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stalowisko_UKNF_w_sprawie_planow_awaryjnych_73482.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>104</sup> [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Zaprzestanie\\_opracowywania\\_wybranych\\_wskaznikow\\_referencyjnych\\_z\\_rodziny\\_LIBOR\\_75991.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Zaprzestanie_opracowywania_wybranych_wskaznikow_referencyjnych_z_rodziny_LIBOR_75991.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>105</sup> [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komisja\\_Europejska\\_wyznaczyla\\_zamiennik\\_dla\\_LIBOR-CHF.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komisja_Europejska_wyznaczyla_zamiennik_dla_LIBOR-CHF.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>106</sup> [https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=74044&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=74044&p_id=18) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>107</sup> [https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=74044&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=74044&p_id=18) [dostęp: 30 maja 2026 r.].



- komunikat dotyczący tego, że KNF zezwoliła GPW Benchmark SA na opracowywanie wskaźników referencyjnych stóp procentowych, w tym kluczowych wskaźników referencyjnych<sup>108</sup>;
- komunikat dotyczący stosowania wskaźników referencyjnych pochodzących z Wielkiej Brytanii po 31 grudnia 2020 r.<sup>109</sup>;
- komunikat dotyczący stanowiska ESMA ws. audytu zewnętrznego wymaganego przez BMR<sup>110</sup>;
- komunikat dotyczący tego, że wskaźnik referencyjny stopy procentowej SARON zatwierdzono w Unii Europejskiej<sup>111</sup>;
- komunikat dotyczący stosowania oraz opracowywania wskaźników referencyjnych po 1 stycznia 2020 r.<sup>112</sup>

Status prawny wskazanych dokumentów wymaga rozróżnienia. Stanowiska i rekomendacje KNF mogą być ujmowane jako instrumenty *soft law* oddziałujące na praktykę podmiotów nadzorowanych, choć nie stanowią źródeł prawa powszechnie obowiązującego<sup>113</sup>. Komunikaty o zaprzestaniu publikacji wskaźnika albo o wydaniu zezwolenia mają natomiast przede wszystkim charakter informacyjny i nie powinny być automatycznie zaliczane do tej samej kategorii. Żaden z tych dokumentów nie tworzy samodzielnej podstawy nadzoru KNF nad podmiotami trzecimi.

W literaturze zwraca się również uwagę na istotne zróżnicowanie między aktami wydawanymi przez organ nadzoru (KNF) a formami samoregulacji rynku finansowego, takimi jak rekomendacje opracowywane przez organizacje branżowe (np. Związek Banków Polskich czy Polska Izba Ubezpieczeń)<sup>114</sup>. Podczas gdy te ostatnie stanowią przejaw dobrowolnej samoregulacji uczestników rynku i mogą być traktowane jako wyraz ustalonych praktyk rynkowych, dokumenty wydawane przez KNF mają charakter jednostronnych

działań organu nadzorczego<sup>115</sup>. Mimo niewiążącego charakteru wywierają one istotny wpływ na funkcjonowanie podmiotów nadzorowanych.

Z perspektywy stabilności sektora finansowego szczególne znaczenie ma ryzyko wskazywane przez respondentów, wykraczające poza bieżący wolumen postępowań sądowych. Zjawisko celowego opóźniania wnoszenia pozwów w oczekiwaniu na korzystną linię orzeczniczą pozostaje poza zakresem dotychczasowych stanowisk KNF. Respondent opisał ten mechanizm:

„Dodatkowym ryzykiem dla banków specyficznym dla udziału podmiotów skupujących roszczenia jest zakumulowanie przez te spółki dużej liczby spraw, w których została już złożona reklamacja, ale nie został wniesiony pozew. Aktualnie w większości banków liczba reklamacji znacznie przekracza liczbę już wniesionych pozwów. Podmioty te czekają z wniesieniem pozwów do zmiany linii orzeczniczej na korzystną, żeby nie ryzykować obciążenia ich kosztami procesu” [wypowiedź respondenta].

Skumulowany portfel potencjalnych spraw może stanowić ryzyko operacyjne i finansowe, choć jego rozmiar nie jest możliwy do ustalenia wyłącznie na podstawie wypowiedzi respondentów. Zasadne może być zatem monitorowanie dostępnych wskaźników przez organy działające w granicach ustawowych kompetencji.

Na brak minimalnych wymogów kapitałowych jako istotną lukę regulacyjną zwrócił uwagę jeden z respondentów.

Respondent powiązał brak szczególnych wymogów kapitałowych z ryzykiem niewypłacalności: spółki o minimalnym kapitale mogą zarządzać bardzo dużymi portfelami roszczeń, a w razie niekorzystnych rozstrzygnięć nie dysponować środkami wystarczającymi do pokrycia zasądzonych kosztów procesu [wypowiedź respondenta].

Stan ten prowadzi do paradoksalnej sytuacji, w której koszty niewypłacalności podmiotu skupującego wierzytelności nie obciążają wyłącznie tego podmiotu i jego kontrahentów, lecz są częściowo przerzucane na pozostałe strony postępowania oraz na wymiar sprawiedliwości.

Stanowiska i komunikaty KNF mogą pełnić w praktyce funkcję interpretacyjną lub sygnalizacyjną i być przywoływane w sporach jako element kontekstu

<sup>108</sup> [https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=71986&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=71986&p_id=18) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>109</sup> Wskazany komunikat nie jest dostępny na stronie: <https://www.knf.gov.pl/komunikacja> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>110</sup> Wskazany komunikat nie jest dostępny na stronie: <https://www.knf.gov.pl/komunikacja> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>111</sup> Wskazany komunikat nie jest dostępny na stronie: <https://www.knf.gov.pl/komunikacja> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>112</sup> [https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=68780&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?article-id=68780&p_id=18) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>113</sup> Por. A. Nadolska, *Soft law w regulacji rynku finansowego w Polsce: rekomendacje, wytyczne i lista ostrzeżeń publicznych KNF*, Warszawa 2021, s. 102–103.

<sup>114</sup> D. Maśniak, *Rekomendacje i wytyczne KNF – dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo” z twardym skutkiem*, „Prawo asekuracyjne” 2015, nr 2, Legalis, s. 1.

<sup>115</sup> D. Maśniak, *Rekomendacje i wytyczne KNF*, s. 1.

regulacyjnego<sup>116</sup>. Ich znaczenie zależy jednak od rodzaju dokumentu, jego adresatów i treści; nie zastępują one przepisów prawa ani samodzielnej oceny sądu. W odniesieniu do WIBOR mogą stanowić jeden z materiałów wykorzystywanych przy rekonstrukcji otoczenia regulacyjnego umów opartych na wskaźniku referencyjnym.

## 6.2. Udział Przewodniczącego KNF w postępowaniu cywilnym na prawach prokuratora

Innym przejawem formy ingerencji organu nadzoru finansowego w sprawy mające znaczenie dla interesu publicznego stanowi możliwość wstępowania Przewodniczącego KNF do toczących się postępowań na prawach prokuratora (art. 6 ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym<sup>117</sup> w zw. z 7 k.p.c.). Przewodniczącemu KNF przysługują bowiem uprawnienia prokuratora wynikające z przepisów k.p.c. w sprawach cywilnych dotyczących stosunków związanych z uczestnictwem w obrocie na rynku finansowym albo odnoszących się do podmiotów wykonujących działalność na tym rynku<sup>118</sup>.

Na gruncie konkretnych postępowań sądowych respondenci identyfikowali powtarzające się elementy taktyki procesowej podmiotów skupujących wierzytelności, które komplikują przebieg postępowań i wydłużają czas ich trwania. Jeden z uczestników badania wskazał na powszechność wniosków o zawieszenie:

„Stałym elementem taktyki procesowej spółek skupujących roszczenia jest również wnioskowanie o zawieszenie postępowania do czasu rozpoznania przez TSUE postępowań w sprawie pytań prejudycjalnych dotyczących SKD zadanych przez polskie sądy. Działanie takie motywowane jest nadzieją, że TSUE wpłynie na ukształtowanie orzecznictwa sądów polskich w sposób korzystny dla spółek skupujących wierzytelności” [wypowiedź respondenta].

Masowe składanie takich wniosków przez podmioty posiadające portfele setek lub tysięcy spraw generuje obciążenie dla sądów i wpływa na przewlekłość postępowań, co może uzasadniać interwencję ze strony organów nadzoru sądowego lub zmianę regulacji proceduralnych.

Zakres spraw, w których może wziąć udział Przewodniczący KNF, na podstawie tego przepisu został przy tym określony przy użyciu pojęć nieostrych, wymagających wykładni. Nie ulega jednak wątpliwości, że chodzi o takie postępowania, które pozostają w związku podmiotowym lub przedmiotowym z pojęciem „rynku finansowego”. Chodzi więc zarówno o sprawy dotyczące stosunków związanych z obrotem na rynku finansowym, jak i o sprawy odnoszące się do podmiotów faktycznie prowadzących działalność na tym rynku<sup>119</sup>. Będą to w szczególności sprawy cywilne wynikające ze stosunków związanych z uczestnictwem na rynku usług bankowych, emerytalnych, ubezpieczeniowych lub kapitałowych albo dotyczące podmiotów prowadzących działalność na tych rynkach<sup>120</sup>. Udział Przewodniczącego KNF nie jest przy tym ograniczony wyłącznie do postępowań, w których stronami są podmioty nadzorowane lub aktywni uczestnicy rynku. Może on dotyczyć również spraw, w których występują podmioty formalnie z nim niezwiązane, ale których przedmiot dotyczy rynku finansowego<sup>121</sup>.

Ocena możliwości udziału Przewodniczącego KNF w postępowaniu cywilnym na prawach prokuratora wymaga więc każdorazowo ustalenia, czy sprawa dotyczy działalności na rynku finansowym lub stosunków z nim związanych<sup>122</sup>. Następnie należy zbadać, czy udział ten nie jest wyłączony przez przepisy szczególne, a zwłaszcza tzw. ustawy branżowe<sup>123</sup>. W razie spełnienia tych przesłanek, trzeba udzielić odpowiedzi na pytanie, czy jego udział pozostaje zgodny z celami nadzoru określonymi w art. 2 u.n.r.f.<sup>124</sup>

Podobnie jak w przypadku prokuratora<sup>125</sup>, udział Przewodniczącego KNF powinien być uzasadniony ochroną określonych wartości<sup>126</sup>. Uprawnienia prokuratora, a więc i Przewodniczącego KNF, w postępowaniu cywilnym służą przede wszystkim ochronie interesu

<sup>116</sup> D. Maśniak, *Rekomendacje i wytyczne KNF*, s. 7.

<sup>117</sup> Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2025 r. poz. 640).

<sup>118</sup> E. Jędrzejewska, K. Ziemiński, w: K. Flaga-Gieruszyńska, P. Osowy (red.), *Postępowanie przed sądem pierwszej instancji w procesie cywilnym. Podmioty postępowania. System Postępowania Cywilnego. Tom 3A*, Warszawa 2024, s. 1032.

<sup>119</sup> A. Czerkawska-Soból, w: M. Wierzbowski, L. Sobolewski, P. Wajda (red.), *Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym. Komentarz [w:] Prawo rynku kapitałowego. Tom II. Komentarz*, wyd. 4, 2023, art. 6, Nb 4.

<sup>120</sup> L. Góral, *Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym. Komentarz*, Warszawa 2012, art. 6, Nb 1.

<sup>121</sup> A. Czerkawska-Soból, w: M. Wierzbowski, L. Sobolewski, P. Wajda (red.), *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 4.

<sup>122</sup> A. Czerkawska-Soból, w: M. Wierzbowski, L. Sobolewski, P. Wajda (red.), *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 5.

<sup>123</sup> Tamże.

<sup>124</sup> Tamże.

<sup>125</sup> W przypadku prokuratora uzasadnieniem jego udziału w postępowaniu powinien być wzgląd na ochronę praworządności, praw obywateli lub interesu społecznego (art. 7 k.p.c.). Zob.: A. Zieliński, K. Flaga-Gieruszyńska, w: K. Flaga-Gieruszyńska, A. Zieliński, *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, wyd. 13, 2025, art. 7, Nb 1; E. Marszałkowska-Krzes, w: E. Marszałkowska-Krzes, I. Gil (red.), *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, wyd. 38, 2026, art. 7, Nb 1.

<sup>126</sup> K. Schulz, *Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym. Komentarz*, Gdańsk 2024, art. 6, Nb 2.



publicznego, rozumianego jako zabezpieczenie wartości istotnych dla funkcjonowania państwa w wymiarze społecznym, politycznym i gospodarczym<sup>127</sup>. Należy sądzić, że w przypadku Przewodniczącego KNF tymi wartościami są przede wszystkim stabilność, bezpieczeństwo i przejrzystość rynku finansowego oraz ochrona jego uczestników<sup>128</sup>.

Udział Przewodniczącego KNF w postępowaniu cywilnym może być uzasadniony zarówno potrzebą poparcia stanowiska jednej ze stron lub zakwestionowania istniejącego stosunku prawnego, jak i znaczeniem rozstrzyganego w sprawie zagadnienia prawnego<sup>129</sup>. Decyzja w tym zakresie może opierać się na informacjach pochodzących z działalności nadzorczej oraz sygnałach od osób trzecich, w tym skarg kierowanych do UKNF<sup>130</sup>. Przewodniczący KNF nie jest jednak związany stanowiskiem żadnej ze stron postępowania<sup>131</sup>.

Biorąc pod uwagę brzmienie art. 7 k.p.c. Przewodniczący KNF ma dwie formy udziału w postępowaniu cywilnym – (1) możliwość wszczęcia postępowania oraz (2) wzięcie udziału w już toczącym się postępowaniu<sup>132</sup>. Wytaczając powództwo na rzecz oznaczonej osoby, działa on jako strona w znaczeniu formalnym, a podmiot, na rzecz którego działa, pozostaje stroną materialną<sup>133</sup>. Odmienne jest w przypadku powództwa wytoczonego we własnym imieniu przeciw wszystkim stronom stosunku prawnego – wówczas Przewodniczący KNF występuje jako samodzielna strona powodowa i może rozporządzać przedmiotem sporu<sup>134</sup>. Przewodniczący KNF może także przystąpić do już toczącego się postępowania z inicjatywy własnej lub na skutek zawiadomienia przez sąd. Po przystąpieniu do sprawy uzyskuje uprawnienia procesowe, w tym możliwość składania wniosków, przedstawiania dowodów oraz udziału w toku postępowania, a także otrzymywania wszystkich pism i orzeczeń<sup>135</sup>.

W przepisach brak jest wyraźnych regulacji dotyczących kontroli przez sąd zasadności udziału

Przewodniczącego KNF w postępowaniu cywilnym. W związku z tym przyjmuje się, że zastosowanie znajdą tu zasady uregulowane w art. 7 k.p.c.<sup>136</sup> Biorąc pod uwagę ten przepis, przesłanki działania prokuratora mają charakter autonomiczny i co do zasady nie podlegają kontroli sądu<sup>137</sup>. Zauważa się bowiem, że zasadność wystąpienia z odpowiednim powództwem jest pozostawiona decyzji prokuratora, który samodzielnie dokonuje oceny, czy jego udział w postępowaniu jest potrzebny<sup>138</sup>. Podobnie należy więc uznać, że sąd nie ocenia zasadności przystąpienia Przewodniczącego KNF do sprawy, o ile mieści się ona w zakresie wskazanym w art. 6 ust. 1 u.n.r.f. i brak przepisów szczególnych wyłączających jego udział<sup>139</sup>. Sąd nie bada więc przesłanek związanych z celami nadzoru. Wynika to także z trudności praktycznych – wymagałoby bowiem wstępnej oceny *meritum* sprawy już na etapie przystąpienia Przewodniczącego KNF do postępowania cywilnego<sup>140</sup>.

W literaturze zauważa się, że przyznanie uprawnienia z art. 7 k.p.c. Przewodniczącemu KNF służy ochronie zbiorowych interesów uczestników rynku finansowego oraz zwiększeniu skuteczności nadzoru nad przestrzeganiem prawa przez instytucje finansowe<sup>141</sup>. Nie działa on wówczas jako strona sporu, ale jako podmiot stojący na straży legalności i prawidłowości funkcjonowania rynku<sup>142</sup>. W praktyce wykorzystanie tego instrumentu prawnego jest niewielkie i odnosi się przede wszystkim do sporów kredytowych.

Należy więc zauważyć, że **oddziaływanie państwa na obszar sporów masowych odbywa się w dużej mierze w sposób pośredni i to za pomocą instrumentów z zakresu *soft law*. W przypadku organów państwowych brak przy tym wyraźnych kompetencji do bezpośredniego regulowania działalności podmiotów funkcjonujących na rynku finansowania sporów. Powoduje to, że wpływ ten ma charakter pośredni i kontekstowy**. Jednocześnie brak przepisów w tym obszarze prowadzi do sytuacji, w której kształtowanie praktyki odbywa się w znacznym stopniu na poziomie działalności podmiotów prywatnych. Taki stan rzeczy

<sup>127</sup> A. Jaworski, w: P. Ryłski, A. Olaś (red.), *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, wyd. 4, 2025, art. 7, Nb 3; K. Schulz, *Ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym. Komentarz*, Gdańsk 2024, art. 6, Nb 2.

<sup>128</sup> A. Czerkawska-Soból, w: M. Wierzbowski, L. Sobolewski, P. Wajda (red.), *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 5.

<sup>129</sup> Tamże.

<sup>130</sup> Tamże.

<sup>131</sup> Tamże.

<sup>132</sup> L. Góral, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2; K. Schulz, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2.

<sup>133</sup> L. Góral, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2; K. Schulz, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2.

<sup>134</sup> L. Góral, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2; K. Schulz, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2.

<sup>135</sup> L. Góral, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2, K. Schulz, *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 2.

<sup>136</sup> A. Czerkawska-Soból, w: M. Wierzbowski, L. Sobolewski, P. Wajda (red.), *Ustawa o nadzorze*, art. 6, Nb 6.

<sup>137</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 grudnia 2019 r., V CSK 471/18, OSNC 2020, nr 7-8, poz. 67.

<sup>138</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 lutego 2017 r., V CSK 248/16, Legalis; A. Zieliński, K. Flaga-Gieruszyńska, w: K. Flaga-Gieruszyńska, A. Zieliński, *Kodeks postępowania*, art. 7, Nb 1; A. Jaworski, w: P. Ryłski, A. Olaś (red.), *Kodeks postępowania*, art. 7, Nb 22.

<sup>139</sup> Tamże.

<sup>140</sup> Tamże.

<sup>141</sup> R. Pakla, w: W. Kapica i in., *Nadzór nad rynkiem finansowym. Nadzór nad rynkiem kapitałowym. Komentarz*, Warszawa 2025, art. 6, Nb 3.

<sup>142</sup> P. Stanisławiszyn, *Kompetencje Komisji Nadzoru Bankowego i Komisji Nadzoru Finansowego przy wykonywaniu nadzoru nad bankami w okresie przejściowym*, „Prawo Bankowe” 2007, nr 5, s. 74.



sprzysja zróżnicowaniu praktyk, ogranicza przewidywalność rozstrzygnięć oraz może pogłębiać asymetrię informacyjną między uczestnikami rynku.

Warto wskazać, że pośrednim instrumentem wpływającym na zachowania podmiotów skupujących wierzytelności są przepisy o opłatach sądowych. Regulacja ta, jak zauważyli respondenci, tworzy asymetrię kosztową między dochodzeniem roszczeń przez konsumenta a przez cesjonariusza-przedsiębiorcę:

„O ile bowiem konsument korzysta z ograniczenia wysokości opłaty sądowej od pozwu i apelacji do 1 000 zł, o tyle spółki ponoszą te opłaty w standardowej wysokości 5% wartości przedmiotu sporu” [wypowiedź respondenta].

Asymetria ta stanowi dodatkowy czynnik kalkulacyjny w decyzjach podmiotów trzecich dotyczących wyboru

kategorii spraw do skupowania, co pośrednio wpływa na kształt rynku sporów masowych.

Respondenci podkreślali wielokrotnie, że bierność UOKiK wobec sygnałów o naruszaniu praw konsumentów przez podmioty skupujące wierzytelności stanowi jedną z istotnych luk systemowych. Ocena ta pojawiała się w niemal wszystkich wywiadach. Jeden z respondentów wskazał wprost: w wypowiedzi łączącej krytyczną ocenę aktywności UOKiK z brakiem obowiązkowego ubezpieczenia OC podmiotów trzecich. Respondent uznał oba elementy za przejaw niedostatecznego zabezpieczenia klientów.

Obserwacja ta wskazuje na systemowy deficyt egzekwowania już istniejących regulacji, niezależnie od debaty o potrzebie uchwalenia nowych przepisów.



## Mechanizm działania podmiotów trzecich (model operacyjny)



## 1. Wstęp i taksonomia podmiotów trzecich

Na potrzeby tej części Raportu należy doprecyzować, jak rozumiane jest pojęcie „podmiotu trzeciego” w tym Raporcie. Jest to istotne, bo termin „podmiot trzeci” obejmuje kilka zjawisk o odmiennym statusie. W sporach bankowych obok klasycznych kancelarii adwokackich i radcowskich występują spółki odszkodowawcze, fundusze finansujące roszczenia, platformy internetowe pozyskujące klientów, fundacje oferujące ochronę kosztową oraz podmioty nabywające wierzytelności. Wspólne jest tylko to, że podmioty te nie były stroną pierwotnej umowy kredytu, lecz wchodzi do relacji konsument – bank na etapie konfliktu, reklamacji, negocjacji albo procesu.

Rozróżnienie to jest istotne, bo podmioty te różnią się barierą wejścia, rozkładem ryzyka i ostateczną alokacją odzyskanych środków. Dla przejrzystości dalszego wywodu poszczególnym modelom nadano stałe oznaczenia (Model 1–5), do których Raport odwołuje się w kolejnych częściach przy przypisywaniu poszczególnych ryzyk do konkretnych modeli działalności.

Pierwszy model (Model 1) to model kancelarii prawnych, opierający się o zastępstwo procesowe klienta w sporze z bankiem, bez cesji i bez finansowania zewnętrznego. Konsument pozostaje jedynym powodem i właścicielem roszczenia; płaci opłatę wstępną lub ryczałt z góry, a *success fee* jest ograniczone. Tym, co odróżnia kancelarie prawne od innych podmiotów jest fakt, że prawnicy są bezpośrednio objęci reżimem etyki zawodowej, obowiązkiem zachowania tajemnicy, zasadą lojalności wobec klienta i obowiązkowym ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej. Nie oznacza to, że każdy model wynagrodzenia stosowany przez kancelarię zawodową jest automatycznie neutralny dla konsumenta. Oznacza jedynie, że zasadniczy stosunek reprezentacji procesowej podlega dodatkowym regułom samorządowym. Nie zmienia to faktu, że często jest to model najkorzystniejszy w razie wygranej, który jednak obciąża konsumenta pełnym ryzykiem kosztów przegranej. Może tworzyć to wysoką barierę wejścia.

Drugi model (Model 2) to cesja wierzytelności („*quasi-TPF*”). Podmiot działający w tym modelu nabywa roszczenie, co umożliwia mu występowanie w postępowaniu sądowym jako powód. Konsument natomiast otrzymuje cenę i traci kontrolę nad sporem. Bariera wejścia dla klienta jest zazwyczaj bardzo niska, ryzyko kosztów przegranej przejmuje cesjonariusz, lecz ceną jest często duże dyskonto, z jakim cesjonariusz nabywa roszczenie od konsumenta.

Trzecią kategorię stanowią przedsiębiorstwa (czasami określające się kancelariami) odszkodowawcze i spółki obsługi roszczeń (Model 3). Nie są to kancelarie prawne, ale często korzystają z zakontraktowanych pełnomocników. Bariera wejścia dla klienta jest często minimalna (bezpłatna analiza), a wynagrodzenie przyjmuje często formę wysokiego *success fee*. Klient w tym modelu zwykle pozostaje powodem, a obsługa toczy się w tle. Podmioty w tym modelu mogą działać jako przedsiębiorcy organizujący akwizycję, analizę dokumentów, kalkulację roszczenia, obsługę reklamacyjną i przekazanie sprawy pełnomocnikom.

Czwartą kategorię (Model 4) tworzą podmioty zajmujące się finansowaniem sporów sądowych. Podmiot trzeci może, po ocenie prawdopodobieństwa wygrania sporu, pokrywać koszty procesu w zamian za określony udział w uzyskanej korzyści. Zmniejsza to barierę wejścia dla konsumenta, ale redukuje jego udział w końcowej korzyści oraz może ograniczać wpływ na skłonność do ugody.

Piątą kategorią (Model 5) są fundacje, stowarzyszenia i inne parakancelarie. Mogą pełnić funkcje edukacyjne, reprezentacyjne albo ochronne, w tym oferować pokrycie kosztów przegranej lub wsparcie organizacyjne. Ich status nie powinien być oceniany jednorodnie. Część podmiotów działa prokonsumentcko i informacyjnie, część może pełnić funkcję elementu większego ekosystemu akwizycji i finansowania spraw. Dla analizy rynkowej istotne jest więc nie samo formalne oznaczenie jako fundacja, lecz faktyczna rola w przepływie klienta, pieniędzy i decyzji procesowych.



Tabela 1. Taksonomia funkcjonalna podmiotów trzecich na rynku sporów bankowych.

| Typ podmiotu                                         | Rola w sporze                                                                | Typowy model przychodu                                                      | Główne ryzyko z perspektywy konsumenta                                 |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Kancelaria adwokacka lub radcowska                   | Pełnomocnik procesowy, podmiot świadczący pomoc prawną                       | Ryczałt, opłaty etapowe, <i>success fee</i> , koszty zastępstwa procesowego | Koszt wejścia, nieprzejrzystość <i>success fee</i> , koszty przegranej |
| Przedsiębiorstwa odszkodowawcze lub obsługi roszczeń | Akwizycja, kwalifikacja sprawy, obsługa klienta, współpraca z pełnomocnikami | Prowizja od wyniku, opłaty administracyjne                                  | Oddzielenie relacji sprzedażowej od relacji pełnomocniczej             |
| Cesjonariusz roszczenia                              | Nabycie roszczenia                                                           | Dyskonto ceny nabycia względem kwoty uzyskanej w sporze                     | Utrata kontroli nad roszczeniem i niższa korzyść końcowa               |
| Finansowanie sporu                                   | Współfinansowanie sporu, dostawa kapitału dla lokalnych podmiotów.           | Udział w wygranej wg wymaganego zwrotu z kapitału                           | Utrata kontroli nad roszczeniem i niższa korzyść końcowa               |
| Fundacja, stowarzyszenie, parakancelaria             | Edukacja, wsparcie, czasem ochrona kosztowa albo koordynacja spraw           | Darowizny, opłaty, finansowanie powiązane z ekosystemem usług               | Niejasność odpowiedzialności i relacji z pełnomocnikiem                |

Źródło: Opracowanie własne.

Z powyższego zestawienia wynika, że nie ma jednego modelu *third-party funding* na rynku sporów bankowych. Bez tego rozróżnienia łatwo przypisać całemu rynkowi cechy właściwe tylko jednemu typowi podmiotu. Ta uwaga ma znaczenie w dalszych częściach Raportu, zwłaszcza przy opisie kontraktowania i wpływu na ugody.

Różnice między modelami warto zaakcentować wprost, ponieważ przesądzą one o odmiennym profilu ryzyka. Po pierwsze, ryzyko kosztów przegranej: w Modelu 1 pozostaje ono co do zasady przy konsumentcie, w Modelach 2 i 4 przejmuje je odpowiednio cesjonariusz albo podmiot finansujący, w Modelu 3 jego rozkład zależy od konstrukcji konkretnej umowy, a w Modelu 5 – od zakresu oferowanej ochrony kosztowej. Po drugie, kontrola nad roszczeniem i decyzją o ugodzie: pełną kontrolę zachowuje konsument jedynie w Modelu 1; w Modelu 2 traci ją definitywnie wraz z cesją, natomiast w Modelach 3 i 4 kontrola jest formalnie zachowana, lecz faktycznie ograniczana interesem ekonomicznym podmiotu obsługującego lub finansującego spór. Po trzecie, reżim regulacyjny: wyłącznie Model 1 objęty jest w całości zasadami etyki zawodowej, tajemnicą zawodową i obowiązkowym ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej; pozostałe modele działają w ogólnym reżimie swobody działalności gospodarczej, bez nadzoru samorządu zawodowego. Z tych różnic wynika odmienna

intensywność poszczególnych ryzyk w poszczególnych modelach, do czego Raport odwołuje się w dalszych częściach.

Taksonomia wyjaśnia także, dlaczego ten sam konsument może otrzymać bardzo różne oferty. Kancelaria zawodowa może żądać wyższej opłaty początkowej, ale niższego *success fee*. Spółka odszkodowawcza albo model hybrydowy może obniżyć koszt wejścia, kompensując to wyższą prowizją od wyniku. Cesjonariusz może zaoferować brak ryzyka procesu, lecz tylko w zamian za zakup roszczenia z dyskontem.

Dla zachowania właściwej perspektywy należy zarazem odnotować, że rozwój rynku podmiotów trzecich nie może być oceniany wyłącznie negatywnie. Dla części konsumentów – zwłaszcza nieposiadających środków na pokrycie kosztów profesjonalnego pełnomocnika lub obawiających się ryzyka kosztów przegranej – podmioty te mogą stanowić realny kanał dostępu do dochodzenia roszczeń, a część roszczeń bez ich udziału w ogóle nie zostałaby podniesiona. Sam rozwój tego rynku był też w istotnej mierze odpowiedzią na rzeczywiste problemy występujące w relacjach klient–bank, w tym na potwierdzone orzecznictwem wadliwości umów. Z tych względów ryzyka opisywane w dalszych częściach Raportu należy każdorazowo odnosić do konkretnego modelu działalności zidentyfikowanego w powyższej taksonomii, a nie do rynku podmiotów trzecich jako całości.

Na zakończenie części wstępnej należy wspomnieć, że w badaniach rynku zespół posłużył się metodą *mystery client* (tajemniczego klienta). Polegała ona na tym, że zgodnie z przyjętym protokołem etycznym badacz nawiązywał elektroniczny kontakt z podmiotem badanym (kancelarią odszkodowawczą, parakancelarią, kancelarią, agregatorem roszczeń) w roli fikcyjnego klienta zainteresowanego pomocą w sprawie kredytowej, bez ujawniania celu badawczego. Badanie polegało wyłącznie na kontakcie elektronicznym (czat, formularz kontaktowy, e-mail). Badanie objęło fazę akwizycji klienta i prezentacji oferty. Kontakt kończył się w momencie, gdy podmiot zażądał dokumentów, danych identyfikacyjnych, podpisania umowy lub zapłaty.

Wymaga przy tym wyjaśnienia, dlaczego badanie nie objęło jawnych wywiadów z przedstawicielami kancelarii i pozostałych podmiotów trzecich, choć wywiady takie przeprowadzono po stronie sektora bankowego. Decyzja ta była zamierzona. Przedmiotem badania nie były deklaracje podmiotów trzecich o własnej praktyce, lecz rzeczywisty sposób prezentowania oferty konsumentowi na etapie akwizycji – ten zaś można rzetelnie uchwycić wyłącznie w warunkach naturalnych, bez ujawniania celu badawczego. Podmioty te są ponadto bezpośrednio zainteresowane sposobem przedstawienia i oceną badanego modelu działalności, a ich odpowiedzi udzielane w wywiadzie jawnym mogłyby mieć charakter deklaracyjny i wymagałyby konfrontacji z materiałem źródłowym. Perspektywa tych podmiotów nie została jednak pominięta: analizie poddano ich publiczne stanowiska, materiały informacyjne, cenniki oraz stosowane wzorce umowne, a więc materiał źródłowy pochodzący od nich samych. Autorzy dostrzegają, że asymetria metod może być podnoszona jako zarzut; uznano jednak, że połączenie danych ogólnodostępnych z metodą *mystery client* zapewnia wyższą wartość poznawczą i większy obiektywizm niż wywiady jawne z podmiotami, których praktyki stanowią przedmiot oceny.

## 2. Pozyskanie klienta i kanały akwizycji

### 2.1. Informacje ogólnodostępne

Akwizycja klienta jest pierwszą fazą modelu operacyjnego. W sporach bankowych nie polega wyłącznie na klasycznej reklamie usługi prawnej. Obejmuje cały ekosystem działań: reklamy w wyszukiwarkach, pozycjonowanie treści eksperckich, media społecznościowe, a w ich ramach grupy tematyczne<sup>143</sup>, webinary<sup>144</sup>,

kalkulatory korzyści<sup>145</sup>, infolinie<sup>146</sup>, publikacje poradnikowe<sup>147</sup>, aktywność w mediach oraz budowanie organizacji społecznych albo fundacji, które pełnią funkcję zaufanego punktu pierwszego kontaktu<sup>148</sup>.

W przypadku kredytów frankowych akwizycja rozwinęła się na tle wysokiej rozpoznawalności problemu społecznego. Konsument często znał ogólną narrację o abuzywności klauzul przeliczeniowych, lecz nie znał własnej sytuacji procesowej. W takiej sytuacji „darmowa analiza umowy” staje się narzędziem osoby, która jest potencjalnie zainteresowana usługami (tzw. *lead*). Podmiot pozyskujący klienta otrzymuje dokumenty, ustala bank, typ umowy, datę zawarcia, kwotę kredytu, saldo, wysokość wpłat i potencjalną wartość roszczenia. Wstępna analiza ma więc funkcję sprzedażową, ale również portfelową, ponieważ pozwala odsiać sprawy mniej rentowne albo bardziej ryzykowne.

Kanałem specyficznym dla sporów bankowych są grupy dyskusyjne i fora internetowe. Konsument wymieniają tam informacje o wyrokach, ugodach, wysokości rat, praktyce sądów i kancelariach. Z perspektywy firm obsługujących spory takie grupy są jednocześnie źródłem wiedzy o nastrojach, kanałem reputacyjnym i miejscem miękkiej akwizycji.

Istotną rolę odgrywają webinary i *live streaming*. Są one mniej formalne niż porada prawna, a jednocześnie pozwalają przedstawić złożone zagadnienia jako powtarzalny scenariusz działania. Webinar może wyjaśniać np. skutki wyroku TSUE, zasady ugód, ryzyko zabezpieczenia albo strategię procesową. Z perspektywy konsumenta ma walor edukacyjny. Z perspektywy przedsiębiorcy jest narzędziem kwalifikacji i budowy zaufania. Neutralność takiego kanału zależy od tego, czy jasno wskazuje, że ma charakter marketingowy albo sprzedażowy.

Ciekawym zjawiskiem tworzenia kanałów akwizycji może być działalność zajmujących się obroną konsumentów fundacji i stowarzyszeń. Mogą one działać w kilku rolach. W jednym wariantcie są rzeczywistym podmiotem społecznym, który agreguje wiedzę, prowadzi działania edukacyjne i wspiera konsumentów w kontakcie z instytucjami. W drugim wariantcie są

<sup>143</sup> Zob. np. grupę „Frankowicze. Grupa wsparcia” <https://www.facebook.com/groups/1264070594510959/> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].

<sup>144</sup> Zob. np. <https://bochenekiwspolnicy.pl/podsumowanie-sytuacja-frankowiczow-webinar-27-02-2025/> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].

<sup>145</sup> zob. np. <https://www.kalkulatoridlafrankowicza.pl/> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].

<sup>146</sup> <https://rgw.com.pl/kredyty-frankowe-infolinia/> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].

<sup>147</sup> zob. np. <https://vindigo.com.pl/wp-content/uploads/2024/09/Paradnik-Frankowicza-2024-.pdf> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].

<sup>148</sup> Zob. np. Fundacja Na Rzecz Ochrony Konsumentów Życie Bez Kredytu, której strona internetowa wprost wskazuje, że jest związana z przedsięwzięciem oferującym płatną obsługę postępowania sądowego – <https://zyciebez kredytu.pl/fundacja-na-rzecz-ochrony-konsumentow-zycie-bez-kredytu/> [dostęp: 12 czerwca 2026 r.].



elementem szerszego modelu akwizycji, w którym podmiot o społecznej formie organizacyjnej ułatwia pozyskanie zaufania i kieruje konsumenta do określonej kancelarii lub firmy obsługi roszczeń<sup>149</sup>.

Doradcy telefoniczni pełnią funkcję domknięcia lejka sprzedażowego. Konsument, który zostawił dane w kalkulatorze lub formularzu kontaktowym, jest kontaktowany przez doradcę. Na tym etapie może dojść do przejścia od komunikatu ogólnego do oferty lub zaoferować spotkanie sprzedażowe.

Akwizycja może też przebiegać przez PR i monitoring orzecznictwa. Podmioty rynkowe publikują komentarze po wyrokach TSUE, komunikaty o sukcesach w sprawach indywidualnych, zestawienia banków, statystyki wyroków i kalkulatory potencjalnych korzyści. Ten kanał jest szczególnie skuteczny, gdy sprawa ma charakter masowy, a konsument może dość łatwo porównać własny przypadek z opisanym *case study*. Problematyczność tego kanału polega na tym, że wynik jednej sprawy, zwłaszcza nieprawomocnej, może być przedstawiany jako zapowiedź ogólnego trendu.

Respondenci opisywali model akwizycji podmiotów trzecich jako zasadniczo odmienny od modelu tradycyjnych kancelarii. Jeden z pełnomocników wskazał:

„*Modus operandi* podmiotów trzecich jest dość powtarzalny i zdecydowanie odbiega od tradycyjnego modelu postępowania. Podmioty trzecie operują sprawami masowo, pozyskując najczęściej roszczenia w formule cesji wierzytelności bądź działając w modelu pełnomocnictwa lub umowy o obsługę roszczenia – przy czym schemat działania jest zestandaryzowany i niemal nie różnicuje poszczególnych spraw” [wypowiedź respondenta].

Inny uczestnik badań podkreślił jednak, że istotne różnice między poszczególnymi podmiotami utrudniają generalizację:

„Sposób działania jest bardzo zróżnicowany – zależy od skali działalności, budżetu, doświadczenia oraz jakości wsparcia prawnego. Nie da się przedstawić jednego, spójnego i wspólnego dla wszystkich modelu” [wypowiedź respondenta].

<sup>149</sup> Przykładowo Fundacja Ochrony Praw Kredytobiorców (KRS: 0001097439) wprost wskazuje radcę prawnego jako swojego fundatora i umożliwia kontakt z nim: <https://fopk.pl/fundator/> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.]. Podobnie Fundacja Na Rzecz Ochrony Konsumentów Życie Bez Kredytu (KRS: 0001145650) odsyła do podmiotu zajmującego się sprawami frankowymi – Centrum Prawa Finansowego i Ekonomii sp. z o.o., <https://zyciebezkredytu.pl/konfigurator-ofert/> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

## 2.2. Dane pozyskane metodą *mystery client*

Materiał pozyskany za pomocą metody *mystery client* potwierdza, że kalkulator internetowy może łączyć funkcję informacyjną z funkcją dystrybucji klienta do konkretnych podmiotów. Wydruki z portalu ABC prezentują komunikat, że są to „przykładowe kancelarie”, że stawki „nie są jeszcze precyzyjnie określone” i że z użytkownikiem skontaktuje się doradca, aby przedstawić szczegóły ofert. Jednocześnie na tym samym ekranie pojawiają się już opłaty wstępne, opłaty za sukces i informacja o płatności ratalnej. Z punktu widzenia konsumenta jest to etap pośredni między neutralną informacją a ofertą handlową.

Badanie *mystery client* ujawnia także segmentację cenową. W wariancie widocznym w materiałach Kancelaria X była prezentowana z opłatą wstępną 100 zł oraz kwotową opłatą za sukces 34 900 zł. W innych wariantach ta sama kancelaria wskazywała opłatę wstępną 4 900 zł i *success fee* w wysokości 20 000 zł oraz opłatę wstępną 9 900 zł i *success fee* na poziomie 12 000 zł. Natomiast spółkę H prezentowano w pakietach, w których wzrost opłaty wstępnej wiązał się ze spadkiem procentowego *success fee*: od 400 zł i 15% do 22 490 zł i 1,5%. Dane te nie opisują całego rynku. Pokazują jednak, że w akwizycji może być stosowana logika wyboru między barierą wejścia a późniejszym udziałem w korzyści.

W materiałach z badania *mystery client* istotne jest również to, że konsument konfrontowany jest z nazwami kancelarii, spółek i marek, których funkcje mogą być różne. Kancelaria X była prezentowana jako kancelaria radców prawnych, Spółka H jako spółka z grupy wyspecjalizowanej w dochodzeniu roszczeń, portal ABC jako narzędzie porównawcze i kontaktowe.

Wzory umów Kancelarii L wskazują inny rodzaj akwizycji: produkt prawny zbudowany wokół konkretnej tezy procesowej. Przedmiot usługi obejmuje sporządzenie pozwu o zapłatę oraz żądanie ustalenia bezskuteczności albo nieważności postanowień odnoszących się do WIBOR, postępowanie reklamacyjne, zastępstwo w I i II instancji, wsparcie w kontaktach z bankiem oraz negocjacje i zawarcie ugody po akceptacji klienta. Oznacza to, że akwizycja nie ogranicza się do „pozyskania klienta”, lecz od początku komunikuje określoną ścieżkę procesową.

Inny wzorzec Kancelarii O pokazuje analogiczny układ w sprawach CHF. Umowa obejmuje przygotowanie wniosku o zaświadczenie z banku, wykonanie wycień, wezwanie do banku, negocjacje ugodowe, przygotowanie i wniesienie pozwu, udział w rozprawach aż do prawomocnego zakończenia sprawy, wnioski o zabezpieczenie, udział w mediacji oraz ewentualną

egzekucję po prawomocnym wyroku. Ten materiał jest ważny, ponieważ pokazuje, że klasyczna kancelaria może oferować usługę kompleksową, obejmującą również fazę przedsądową i ugodową, a nie tylko reprezentację procesową<sup>150</sup>.

### 3. Kontraktowanie i struktura umów z klientem

#### 3.1. Informacje ogólnodostępne

Kontraktowanie jest momentem, w którym komunikat marketingowy przekształca się w wiążący strony rozkład ryzyka. Typowe składniki wynagrodzenia to opłata wstępna, opłata za prowadzenie I instancji, opłata za apelację lub odpowiedź na apelację, opłata za rozprawę, koszty sądowe, zaliczki na biegłych, koszty zastępstwa procesowego i *success fee*. W niektórych układach dochodzi do tego opłata za analizę, opłata administracyjna, wynagrodzenie należne przy ugodzie, wynagrodzenie przy wypowiedzeniu umowy.

Dla konsumenta istotna jest nie tylko wysokość poszczególnych opłat, lecz ich suma w kilku scenariuszach. Inny koszt powstaje przy prawomocnym wyroku zasądzającym świadczenie, inny przy ugodzie, inny przy wypowiedzeniu umowy po wyroku I instancji, a jeszcze inny przy przegranej. Umowa powinna pozwalać konsumentowi ustalić co najmniej maksymalną ekspozycję kosztową, moment wymagalności opłat, podstawę naliczenia *success fee* oraz to, czy koszty zastępstwa procesowego przysługują klientowi czy kancelarii.

Decyzje UOKiK (omówione szerzej w Rozdziale I powyżej) dotyczące kancelarii odszkodowawczych i podmiotów obsługujących roszczenia są przydatne jako źródło standardów kontraktowania. Przykładowo, w decyzji nr RKT-10/2019 wobec Kancelarii Virtus sp. z o.o. Prezes UOKiK badał postanowienia wzorców, w tym postanowienia dotyczące finansowania postępowań, kosztów pełnomocników i konsekwencji zawarcia ugody przez konsumenta po wniesieniu pozwu. W ocenie organu postanowienia związane z ugodą nie dotyczyły głównego świadczenia, lecz sankcji finansowej za określone zachowanie konsumenta<sup>151</sup>.

Klauzule umowne stosowane przez podmioty skupujące wierzytelności były przedmiotem szczegółowej

analizy respondentów. Jeden z pełnomocników procesowych opisał je następująco:

„Umowy, które są zawierane z klientami, zawierają postanowienia, które można oceniać jako klauzule abuzywne. Przykładowo: klient ma się rozliczyć z podmiotem – dokonać płatności w 3 dni – a podmiot ma trzy miesiące na dokonanie zapłaty od uprawomocnienia się wyroku. Podmioty trzecie są świadome wątpliwych prawnie postanowień w umowach cesji i dlatego do sądów składana jest sama umowa cesji bez kluczowych załączników” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent zwrócił uwagę na konsekwencje takiego układu dla klienta:

„Z punktu widzenia klientów udział podmiotów trzecich może nieść za sobą ryzyko deficytu informacyjnego w zakresie przysługujących im roszczeń i wynikającego z tego potencjalnego wynagrodzenia – tj. ryzyko sprzedaży wierzytelności za ułamek jej rzeczywistej wartości, z jednoczesnym brakiem kontroli nad dalszym przebiegiem postępowania” [wypowiedź respondenta].

Z tej decyzji wynikają trzy zasady użyteczne dla analizy obecnych wzorców. Po pierwsze, wynagrodzenie należne przy ugodzie musi pozostawać w relacji do czynności rzeczywiście podjętych przez przedsiębiorcę i nie powinno być arbitralne. Po drugie, konstrukcja opłaty nie może działać jak sankcja za skorzystanie przez konsumenta z polubownego zakończenia sporu. Po trzecie, umowa powinna pozwalać ustalić, jak liczone są koszty zastępstwa procesowego i kto dokonuje kalkulacji. UOKiK wskazywał, że oderwanie świadczenia od osobistego wkładu przedsiębiorcy i stopnia zaangażowania w czynności ugodowe może prowadzić do znacznej dysproporcji.

Warto zaznaczyć, że z tych decyzji nie należy wyciągać zakazu *success fee*. Premia za sukces jest dopuszczalnym składnikiem wynagrodzenia, o ile nie jest jedynym wynagrodzeniem profesjonalnego pełnomocnika w sposób sprzeczny z zasadami etyki oraz o ile jest przejrzysta dla konsumenta. Problemem nie jest więc sama zmienność wynagrodzenia, lecz brak przejrzystości, arbitralność podstawy naliczenia, brak proporcji do wkładu pracy, niejasność przy ugodzie oraz postanowienia, które ekonomicznie zniechęcają konsumenta do decyzji korzystnej z jego perspektywy.

<sup>150</sup> Wzorcowa umowa dostępna jest pod adresem: <https://mojefranki.pl/wp-content/uploads/2022/07/Umowa-wspo%CC%81lpracy-kancelaria-OLC.pdf> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>151</sup> Prezes UOKiK, decyzja nr RKT-10/2019 z dnia 20 grudnia 2019 r., <https://uokik.gov.pl/download/24132> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].



### 3.2. Ustalenia dokonane metodą *mystery client* oraz na podstawie danych ogólnodostępnych

Materiał zdobyty metodą *mystery client* oraz analizą danych pozyskanych ze stron internetowych wskazuje

na znaczną rozpiętość form wynagrodzenia. W ofertach Portalu ABC widoczne są zarówno opłaty kwotowe, jak i procentowe, a także warianty, w których niższa opłata wstępna współistnieje z wyższym *success fee*. Jest to klasyczna ekonomia wyboru między płatnością z góry a udziałem w przyszłym wyniku.

**Tabela 2.** Wybrane parametry kontraktowe z materiałów *mystery client* i wzorców umownych.

| Podmiot / kanał           | Typ podmiotu                                            | Produkt                  | Opłata wstępna / opłaty stałe                                                                                                                    | Premia / opłata za sukces                                                                                       |
|---------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Portal ABC / Kancelaria X | kancelaria radców prawnych prezentowana przez platformę | Kredyt CHF               | 100 zł; 4 900 zł; 9 900 zł                                                                                                                       | kwotowo: 34 900 zł; 20 000 zł; 12 000 zł                                                                        |
| Portal ABC / Spółka H     | spółka obsługi roszczeń                                 | Kredyt CHF               | 400 zł; 1 990 zł; 4 150 zł; 7 990 zł; 14 590 zł; 22 490 zł                                                                                       | procentowo: 15%; 12%; 8%; 6%; 3%; 1,5%                                                                          |
| Kancelaria L              | kancelaria prawna                                       | Kredyt WIBOR             | opłata I instancji zależna od WPS; 2 460 zł za II instancję; 615 zł za rozprawę                                                                  | <i>success fee</i> po wyroku lub ugodzie; koszty zastępstwa należne kancelarii                                  |
| Kancelaria O              | kancelaria prawna                                       | Kredyt CHF               | Kwota wstępna nieujawniona; opłata za I i II instancję; 369 zł za rozprawę                                                                       | <i>success fee</i> procentowe z limitem kwotowym; należne także przy ugodzie                                    |
| Kancelaria C              | Kancelaria prawna                                       | Kredyt CHF, kredyt WIBOR | model etapowy; dla CHF wskazano 4 000 zł netto w I instancji                                                                                     | procentowo: 10% od pierwotnej kwoty kredytu i 30% od odsetek                                                    |
| Kancelaria K              | Kancelaria prawna                                       | Kredyt konsumencki (SKD) | ryczałt indywidualny                                                                                                                             | procentowo: co do zasady do 10%, przy małych sprawach możliwe 0%                                                |
| Kancelaria M              | Kancelaria prawna                                       | Kredyt CHF               | Min. 26 000 zł brutto płatne z góry dodatkowo 1 230 zł brutto za każdą rozprawę w Warszawie oraz 1 599 zł brutto za każdą rozprawę poza Warszawą | Dodatkowa premia za sukces ( <i>success fee</i> ) należna w przypadku wygranej; wysokość ustalana indywidualnie |

Źródło: opracowanie własne.

Umowa z Kancelarią L przewiduje opłatę za sporządzenie pozwu i prowadzenie I instancji, odrębną opłatę 2 460 zł brutto za apelację albo odpowiedź na apelację, 615 zł brutto za każde stawienie na rozprawie oraz *success fee* w przypadku

uwzględnienia powództwa albo zawarcia ugody z bankiem. Umowa przewiduje również, że koszty zastępstwa procesowego zasądzone od banku przysługują kancelarii w całości po ich wyegzekwowaniu.

Ten wzorzec zawiera także postanowienia dotyczące wypowiedzenia umowy i ugody. Klient przyjmuje do wiadomości, że opinia kancelarii nie musi zostać zaakceptowana przez sąd, a koszty sądowe i ewentualne koszty przegranej obciążają klienta. Jeżeli klient wypowie umowę po korzystnym wyroku I instancji, lecz przed jego uprawomocnieniem, wzorzec uznaje, że kancelaria osiągnęła sukces i przysługuje jej pełna premia oraz koszty zastępstwa. W Raporcie nie przesądza się abuzywności tej klauzuli, lecz traktuje ją jako przykład konstrukcji, która może wpływać na ekonomię decyzji o zmianie strategii albo ugodzie.

Wzorzec Kancelarii O ma inną strukturę, ale również obejmuje kilka składników wynagrodzenia. Za prowadzenie sprawy przewidziano wynagrodzenie wstępne za I instancję, wynagrodzenie za II instancję, *success fee* procentowe liczone od kwoty zasądzonej w prawomocnym i wykonanym wyroku albo wykonanej ugodzie, opłatę 369 zł brutto za każdy termin rozprawy oraz zastrzeżenie, że koszty zastępstwa procesowego zasądzone przez sąd przysługują zleceniobiorcy. Jednocześnie wzorzec przewiduje limit kwotowy *success fee*, co zwiększa przewidywalność maksymalnej ekspozycji klienta.

Wzorzec Kancelarii O wskazuje, że *success fee* należy się także w przypadku ugody sądowej lub pozasądowej, w tym ugody zawartej za pośrednictwem KNF, ale pełnomocnik może zawrzeć ugodę tylko po uprzednim uzgodnieniu jej treści ze zleceniodawcą. Jest to przykład postanowienia, które z jednej strony zachowuje formalną kontrolę klienta nad decyzją ugodową, a z drugiej strony przewiduje wynagrodzenie kancelarii także w razie zakończenia sporu bez wyroku.

Podkreślić trzeba jednak, że dane pozyskane metodą *mystery client* należy czytać oraz interpretować z ostrożnością. Pokazują one, jak oferta została zaprezentowana w określonym momencie, ale nie pokazują negocjacji, finalnych umów, skuteczności spraw ani rzeczywistego przebiegu obsługi. Są jednak przydatne do opisu mechanizmów: pakietyzacji kosztów, rozdzielenia opłaty początkowej i *success fee*, zastrzegania kosztów zastępstwa procesowego oraz ujmowania ugody jako zdarzenia powodującego wymagalność wynagrodzenia.

## 4. Model prowadzenia sprawy

### 4.1. Informacje ogólnodostępne

Model prowadzenia sprawy zależy od typu podmiotu. W kancelarii prawnej sekwencja działań obejmuje przyjęcie dokumentów, analizę umowy, kalkulację roszczeń, wezwanie do zapłaty lub reklamację, ocenę

ugody, wniesienie pozwu, prowadzenie postępowania dowodowego, apelację oraz rozliczenia po prawomocnym wyroku. Relacja ma charakter bezpośredni: klient udziela pełnomocnictwa adwokatowi lub radcy prawnemu, a odpowiedzialność za strategię spoczywa na pełnomocniku. Niemniej jednak w kancelariach czynności administracyjne, takie jak *onboarding* klienta, początkowy kontakt, obsługa płatności również mogą wykonywać inne osoby niż prawnicy odpowiedzialni za daną sprawę.

W spółkach odszkodowawczych lub spółkach obsługi roszczeń proces jest bardziej podzielony. Jeden zespół pozyskuje klienta, drugi zbiera dokumenty, trzeci dokonuje kalkulacji, a pełnomocnik procesowy może być podmiotem zewnętrznym albo współpracującym. Taki model zwiększa skalowalność, ale utrudnia konsumentowi identyfikację osoby odpowiedzialnej za decyzje strategiczne. W praktyce konsument może kontaktować się z konsultantem, opiekunem sprawy lub działem obsługi, podczas gdy decyzje procesowe zapadają w kancelarii współpracującej.

W modelu cesji prowadzenie sprawy zmienia się zasadniczo. Konsument dostarcza dokumenty i przenosi wierzytelność. Od tego momentu spór może być prowadzony przez nabywcę roszczenia we własnym interesie ekonomicznym. Konsument może występować jako świadek albo osoba dostarczająca informacji, ale nie decyduje o losie sprawy (czyli np. o ugodzie, strategii procesowej). Ten model jest szczególnie atrakcyjny dla roszczeń o niższej wartości jednostkowej, gdzie koszt klasycznego pełnomocnictwa mógłby przewyższać spodziewaną korzyść.

W wypadku platform internetowych agregujących oferty, nie prowadzą one spraw, lecz przez podmiot, do którego klient zostaje przekazany. Platforma może jednak wpływać na wybór dostawcy usługi przez sposób prezentacji opłat, kolejność ofert, formularz danych i zakres pytań kwalifikacyjnych. Jeżeli platforma pobiera wynagrodzenie za *lead* albo działa w ramach programu partnerskiego, jej rola powinna być traktowana jako element dystrybucji usług prawnych, a nie wyłącznie jako neutralna porównywarka.

Modele wszystkich podmiotów zajmujących się prowadzeniem spraw cechują się możliwie daleko posuniętą standaryzacją dokumentów. Pozew, wniosek o zabezpieczenie, wezwanie do zapłaty i pisma procesowe są oparte na powtarzalnych elementach argumentacji i częściach. Standaryzacja może zwiększać efektywność, zwłaszcza przy sprawach o podobnym stanie faktycznym. Jednocześnie tworzy ryzyko niedopasowania argumentacji do konkretnej umowy, banku, daty zawarcia umowy, informacji przekazanych klientowi i aktualnego orzecznictwa. W sporach CHF



standaryzacja jest łatwiejsza niż w sporach WIBOR, ponieważ linia orzecznicza CHF jest bardziej utrwalona.

Respondenci zwracali uwagę na aspekt ekonomiczny modelu prowadzenia spraw przez podmioty skupujące wierzytelności, odcinający go od klasycznej obsługi prawnej. Jeden z pełnomocników ocenił:

„Charakterystyczne jest oparcie modelu prowadzenia tych spraw na skupowaniu roszczeń albo na finansowaniu sporu w zamian za wysokie wynagrodzenie. Może to oznaczać brak kosztów sporu dla klientów, ale powoduje, że z ekonomicznego punktu widzenia przestają być oni stronami sporu w rzeczywistym sensie – ich interes może zostać podporządkowany interesom finansowym podmiotu skupującego” [wypowiedź respondenta].

Powyższe dobrze egemplifikują szerzej dostępne wzorce pozwów w sprawach CHF<sup>152</sup>. *Petitum* obejmuje żądanie zapłaty, ustalenie nieistnienia stosunku kredytu z uwagi na nieważność umowy, zasądzenie kosztów, dopuszczenie dowodów z dokumentów i przesłuchania powodów oraz ewentualny dowód z opinii biegłego. W uzasadnieniu występują powtarzalne moduły: stan faktyczny, charakter umowy, nieważność umowy, pozornosc, sprzeczność klauzul z naturą stosunku prawnego, brak określenia kwoty i waluty kredytu, abuzywność klauzul waloryzacyjnych, skutki abuzywności i brak możliwości zastąpienia kursu bankowego kursem średnim NBP.

Wzór pozwu SKD, choć nie tworzy odrębnej części produktowej raportu, potwierdza mechanizm standaryzacji dokumentów w sporach konsumenckich. Wzór zawiera pola do wypełnienia, żądanie ustalenia, że kredyt podlega spłacie jako darmowy, wniosek o zabezpieczenie, listę dowodów, argumentację o błędnym RRSO, kredytowaniu kosztów i obowiązках informacyjnych. Jest to kolejna ilustracja szablonyzacji sporów masowych poza zakresem dalszej mapy CHF/WIBOR<sup>153</sup>.

Wzorcowa umowa stosowana w Kancelarii O pokazuje, że prowadzenie sprawy CHF może obejmować całą sekwencję działań od etapu przedsądowego po egzekucję. Zakontraktowane zadanie obejmuje wniosek o zaświadczenie o wpłatach, wyliczenia, reklamację lub wezwanie, negocjacje, pozew, udział w rozprawach, wniosek o zabezpieczenie, mediację, przygotowanie ugody oraz ewentualną egzekucję przeciwko bankowi. W tym modelu kancelaria pozostaje podmiotem

prowadzącym sprawę, ale zakres usługi ma cechy pakietu procesowo-rozliczeniowego.

## 4.2. Materiały z badania *mystery client*

Ciekawy wgląd w model prowadzenia spraw przez kancelarie prawne dostarczają uzyskane wzory dokumentów.

Umowa stosowana w Kancelarii L pokazuje analogiczną sekwencję dla kredytu złotowego opartego o WIBOR: reklamacja, pozew, wnioski o zabezpieczenie, zastępstwo w I i II instancji, ewentualna skarga kasacyjna, wsparcie w uzyskaniu nowego harmonogramu spłaty i rozliczeniach z bankiem. Różnica polega na tym, że teza procesowa WIBOR wymaga oceny obowiązków informacyjnych i przejrzystości zmiennej stopy procentowej, a nie tylko mechanizmu przeliczeniowego, jak w typowym pozwie CHF. Potwierdza to również uzyskane wzorcowe pełnomocnictwo. Pełnomocnictwo stosowane w Kancelarii L obejmuje nie tylko zastępowanie przed sądem I i II instancji, ale także złożenie reklamacji, wezwania do zapłaty, oświadczeń woli dotyczących potrącenia, zatrzymania i nieważności umowy, prowadzenie negocjacji oraz zawarcie ugody z bankiem. Zakres ten jest szeroki i odpowiada kompleksowej obsłudze sporu.

## 5. Przepływy pieniężne

### 5.1. Informacje ogólnodostępne i mechanika ryzyka

Przepływ pieniędzy w sporach bankowych obejmuje kilka strumieni:

- 1) pierwszy to: płatność klienta na rzecz podmiotu prowadzącego sprawę, czyli opłata wstępna, opłaty etapowe i opłaty za rozprawę;
- 2) drugi to: koszty procesowe, w tym opłata sądowa, opłata skarbową, zaliczki na biegłych i koszty uzasadnienia orzeczenia;
- 3) trzeci to: potencjalne koszty przegranej, przede wszystkim koszty procesowe i koszty zastępstwa procesowego banku;
- 4) czwarty to: świadczenie główne od banku, które może przybrać postać zapłaty, potrącenia, redukcji salda albo korzyści ugodowej;
- 5) piąty to: *success fee* i koszty zastępstwa procesowego należne kancelarii lub innemu podmiotowi zgodnie z umową.

<sup>152</sup> Zob. np. *Pozew dotyczący kredytu denominowanego (pozew frankowy – teoria dwóch kondycji)*, SIP LEX [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>153</sup> Wzór pozwu ws. SKD jest dostępny na stronie: <https://www.pozewskd.pl/wzor- pozwu-ws-skd> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

Dla konsumenta zasadnicze znaczenie ma korzyść netto, nie kwota brutto roszczenia. Korzyść netto zależy od wyniku, czasu trwania sprawy, odsetek, sposobu rozliczenia kapitału, kosztów zastępstwa procesowego, opodatkowania, ewentualnych kosztów księgowych, prowizji pełnomocnika i warunków umowy. W sprawach CHF dodatkowo dochodzi problem rozliczenia nieważnej umowy, sposobu potrącenia, ewentualnych oświadczeń o zatrzymaniu i ryzyka dalszych roszczeń banku. W sprawach WIBOR korzyść może być mniej oczywista, bo żądania bywają konstruowane jako eliminacja wskaźnika, ustalenie bezskuteczności klauzuli albo zwrot nadpłat.

Problematyczna z perspektywy przepływów pieniężnych może być ugoda. Ugoda może być korzystna dla konsumenta, bo skraca czas sporu i ogranicza niepewność. Może być też mniej korzystna niż prawdopodobny wynik procesu, zwłaszcza przy utrwalonej linii orzeczniczej. Dla podmiotu wynagradzanego *success fee* ugoda może powodować wymagalność wynagrodzenia, obniżać jego podstawę albo zmniejszać spodziewany wynik.

Jeżeli świadczenie od banku, w razie wygrania sprawy przez konsumenta, trafia najpierw do podmiotu trzeciego, pojawia się problem potrąceń, opóźnień i sporów o wysokość wynagrodzenia. W przypadku kancelarii prawnych (Model 1) środki klienta mogą podlegać określonym standardom rozliczeniowym, ale w modelach spółek pośredniczących albo cesyjnych (Modele 2 i 3) struktura może być mniej przejrzysta. W praktyce znaczenie ma to, czy umowa przewiduje bezpośrednią wypłatę na rachunek konsumenta, rachunek powierniczy, potrącenie *success fee* przez usługodawcę czy rozliczenie po wystawieniu faktury.

Respondenci podkreślali, że rzeczywiste koszty finansowania sporów przez podmioty trzecie są dużo szersze niż koszty bezpośrednie. Jeden z pełnomocników opisał je z perspektywy banku:

„Z perspektywy banku masowe dochodzenie roszczeń przez podmioty trzecie oznacza przede wszystkim konieczność funkcjonowania w warunkach stałej, wysokiej presji procesowej. Sprawy te – choć mają charakter powtarzalny – z uwagi na dużą skalę generują znaczące obciążenia dla zasobów bankowych – zarówno finansowych, jak i ludzkich” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent zwrócił uwagę na systemowe skutki masowych sporów dla rezerw banków:

„Masowa skala procesów odbija się negatywnie na rezerwach. Audytorzy wymagają od banków zawiązywania setek milionów rezerw, co bezpośrednio uderza w wyniki i akcję kredytową” [wypowiedź respondenta].

#### 4.2. Dane z pozyskanych materiałów

Wzorzec umowy z kancelarią O przewiduje, że *success fee* jest liczone od kwoty zasądzonej przez sąd w prawomocnym i wykonanym wyroku albo wykonanej ugody, a w przypadku skutecznego potrącenia przez bank wypłaconego kapitału kredytu z zasądzoną kwotą przy obliczaniu wynagrodzenia za sukces uwzględnia się kwotę zasądzoną po odjęciu kwoty potrąconej. Taki warunek jest istotny, ponieważ odnosi wynagrodzenie do efektu po potrąceniu, a nie wyłącznie do nominalnej kwoty roszczenia. Jednocześnie umowa przewiduje *success fee* także od zmniejszenia zobowiązania wobec banku.

Ten sam wzorzec przewiduje, że koszty zastępstwa procesowego zasądzone przez sąd od banku dla radcy prawnego lub adwokata prowadzącego sprawę nie są objęte wynagrodzeniem z § 2 i przysługują zleceniobiorcy w całości po ich wyegzekwowaniu. Z punktu widzenia konsumenta taka konstrukcja wymaga jasnego wyjaśnienia, że koszty zastępstwa prawnego zasądzone przez sąd nie zwiększają jego korzyści netto, lecz stanowią element wynagrodzenia kancelarii.

Wzorzec używany w Kancelarii L przewiduje natomiast, że klient ponosi koszty sądowe, opłatę skarbową, zaliczkę na biegłego i ryzyko zwrotu kosztów procesu w razie oddalenia powództwa. To istotne w sprawach WIBOR, ponieważ ich wynik jest bardziej niepewny niż w dojrzałym segmencie CHF. W dokumencie zawarto zastrzeżenie, że udzielenie zabezpieczenia zależy od decyzji sądu, a pogląd kancelarii może nie zostać zaaprobowany przez sąd. Takie zastrzeżenie działa ochronnie informacyjnie, o ile jest komunikowane równie wyraźnie na etapie akwizycji.

Materiały portalu ABC pokazują z kolei, że ryzyko kosztowe może być ukryte w strukturze pakietów. Konsument widzi niską opłatę wstępną, ale w zamian godzi się na wysokie *success fee*. Widzi też płatność ratalną, ale niekoniecznie pełną symulację kosztu końcowego. Dla analizy rynkowej ważne jest to, że opłata wstępna i *success fee* tworzą jeden instrument cenowy. Nie należy porównywać ich oddzielnie.

Z materiałów dodatkowych wynika również, że w sprawach CHF pakiet usługi może obejmować ochronę przed pozwem banku o wynagrodzenie za korzystanie z kapitału. W umowie Kancelarii O wskazano, że



kancelaria bez dodatkowego wynagrodzenia poprowadzi sprawę z pozwu banku o wynagrodzenie z tytułu korzystania z kapitału, jeżeli pozew ten będzie związany z prawomocnym stwierdzeniem nieważności umowy w prowadzonym postępowaniu. To pokazuje, że zakres ochrony po wyroku może być elementem różnicującym oferty.

Ciekawym rozwiązaniem, zachęcającym klientów do inicjowania sporu, są mechanizmy zapewniania

podstawowej ochrony przed kosztami przegranego sporu. W ramach zastosowania metody *mystery client* dowiedziano się np. że Kancelaria L oferuje następujące: „proponuje bezpłatną umowę z fundacją, która w razie przegranej pokrywa koszty zastępstwa procesowego (KZP) należne bankowi. W takim scenariuszu jedyne realne straty klienta to opłata sądowa oraz honorarium kancelarii”. Czasem również ochrona przed kosztami jest jednym z wariantów proponowanego pakietu<sup>154</sup>.

<sup>154</sup> Zob. np. <https://zyciebez kredytu.pl/pozew-o-wibor-bez-ryzyka-finansowego-zbk-protect/> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].



# Wejście podmiotów trzecich w spory dotyczące umów kredytowych – mapa produktów





## 1. Sprawy CHF, kredyty denominowane i indeksowane

### 1.1. Struktura roszczeń: typowe tezy, konstrukcje pozwów, dowody

Sprawy CHF pozostają podstawowym punktem odniesienia dla rynku sporów bankowych. Ich przedmiotem są kredyty denominowane albo indeksowane do waluty obcej, najczęściej franka szwajcarskiego, w których spór koncentruje się wokół mechanizmu przeliczeniowego, ryzyka kursowego, informacji przekazanych konsumentowi i skutków abuzywności klauzul. W typowej konstrukcji pozwu kredytobiorca żąda zapłaty nienależnych świadczeń oraz ustalenia nieważności umowy albo ustalenia nieistnienia stosunku prawnego wynikającego z umowy kredytu.

Przywoływany już wzorzec pozwu CHF<sup>155</sup> pokazuje, że pierwszą warstwą roszczeń jest roszczenie o zapłatę. Powodowie domagają się zasądzenia określonej kwoty wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie. Kwota ta jest przedstawiana jako suma świadczeń nienależnych spełnionych na rzecz banku w wykonaniu nieważnej umowy.

Drugą warstwą jest powództwo o ustalenie. Wzorzec zakłada żądanie ustalenia, że pomiędzy powodami a pozwanym nie istnieje stosunek kredytu wynikający z umowy, z uwagi na nieważność tej umowy. Uzasadnienie powołuje interes prawny wskazując, że samo zasądzenie zwrotu dotychczasowych świadczeń nie rozstrzyga o dalszym wykonywaniu długoterminowej umowy kredytowej. Ten element jest kluczowy dla kredytów czynnych.

Trzecią warstwą są żądania ewentualne. Jeżeli sąd nie podzieli stanowiska o nieważności całej umowy, powodowie mogą powoływać się na niezwiązanie klauzulami abuzywnymi i domagać się zwrotu nadpłat wynikających z ich wyeliminowania. Wzorzec pozwu odwołuje się do koncepcji odfrankowania jako podstawy alternatywnej. Ta wielowariantowość jest charakterystyczna dla spraw CHF, choć po utrwaleniu orzecznictwa dominującym skutkiem stało się stwierdzenie nieważności umów zawierających niedozwolony mechanizm przeliczeniowy.

Typowe tezy pozwu obejmują: pozorność umowy w zakresie waluty kredytu, sprzeczność klauzul waloryzacyjnych z naturą stosunku prawnego, brak określenia kwoty i waluty kredytu, nieważność z powodu niewykonalności umowy, abuzywność postanowień denominacyjnych lub indeksacyjnych, brak

możliwości zastąpienia kursu bankowego kursem średnim NBP i brak sanowania wad przez ustawę antyspreadową. W praktyce nie każda z tych tez ma taką samą siłę orzeczniczą, ale ich kumulacja jest typowa dla pozwów masowych.

Dowody w pozwach CHF mają powtarzalny charakter. Są to przede wszystkim: umowa kredytu, regulamin, aneksy, zaświadczenie banku o historii spłat, historia kredytu w CHF i PLN, zestawienia operacji, wezwanie do zapłaty, potwierdzenie doręczenia, wyliczenia własne strony powodowej, ewentualnie opinia biegłego. Wzorzec przewiduje też przesłuchanie powodów co do celu konsumenckiego, braku indywidualnego uzgodnienia klauzul, informacji o ryzyku kursowym, spreadzie i skutkach ekonomicznych umowy.

Z perspektywy podmiotów trzecich struktura pozwu CHF sprzyja automatyzacji przygotowania obsługi sporu. Wiele elementów jest powtarzalnych: rodzaje klauzul, charakter dowodów, schemat zarzutów i rola przesłuchania konsumenta. Jednocześnie każdy pozew wymaga weryfikacji konkretnej umowy, banku, wzorca, aneksów, historii wypłat i spłat oraz statusu kredytu. Ryzykiem modelu masowego jest więc pomylenie powtarzalności argumentacji z pełną wymienialnością spraw.

Utrwalenie orzecznictwa TSUE i sądów krajowych po sprawie Dziubak stało się podstawą masowej akwizycji. Wzorce pozwów przywołują stabilizację linii orzeczniczej po wyroku TSUE z 3 października 2019 r. w sprawie C-260/18. Niezależnie od oceny pojedynczych argumentów, rynek mógł budować komunikację na przekonaniu, że prawdopodobieństwo sukcesu w sprawach CHF jest znacząco wyższe niż w świeższych segmentach sporów bankowych.

### 1.2. Praktyka rynkowa podmiotów trzecich

Dostępne publicznie dane wskazują na znaczną skalę analizowanego segmentu rynku. Ministerstwo Sprawiedliwości wskazywało na ponad 136 tys. spraw frankowych pozostających do załatwienia w I instancji na koniec I kwartału 2025 r., mimo spadku wpływu nowych spraw. KNF w prezentacji o sektorze bankowym wskazywała na ponad 60 mld zł rezerw na ryzyko prawne walutowych kredytów mieszkaniowych, łączny koszt około 100 mld zł, około 155 tys. spraw w sądach i około 157 tys. ugód. Te dane nie opisują bezpośrednio rynku podmiotów trzecich, ale wyznaczają jego ekonomiczne otoczenie<sup>156</sup>.

<sup>155</sup> Pozew dotyczący kredytu denominowanego (pozew frankowy – teoria dwóch kondykcji), SIP LEX.

<sup>156</sup> Urząd Komisji Nadzoru Finansowego „Polski sektor bankowy w 2025 r. i perspektywy na przyszłość”, [https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Kongres\\_bankowosci\\_detalicznej\\_2025-prezentacja\\_96302.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Kongres_bankowosci_detalicznej_2025-prezentacja_96302.pdf) [dostęp: 30 maja 2026 r.].



Pakietyzacja usług jest naturalną odpowiedzią na skalę. Jeżeli tysiące spraw opiera się na podobnych wzorcach umownych, kancelarie i firmy obsługi roszczeń tworzą produkty procesowe: analiza dokumentacji, kalkulacja roszczenia, wezwanie do banku, pozew, zabezpieczenie, I instancja, II instancja, rozliczenia po wyroku, obsługa ewentualnego pozwu banku. Pakiet może być sprzedawany jako kompleksowa usługa, a nie jako pojedyncza porada prawna. Przywoływany

wzorzec umowy z kancelarią O dobrze pokazuje właśnie taki zakres.

**Rozliczenia success fee w sprawach CHF przyjmują różne konstrukcje.** Mogą być liczone od kwoty zasądzonej, od odzyskanej kwoty, od korzyści netto, od zmniejszenia salda zadłużenia albo od pierwotnej kwoty kredytu. Każda z tych podstaw ma inne konsekwencje. Success fee od kwoty zasądzonej jest

| Sytuacja obecna kredytu                    |                |
|--------------------------------------------|----------------|
| Koszty kredytu do dziś                     | 486 198,38 PLN |
| Hipotetyczny koszt do końca spłaty kredytu | 407 741,64 PLN |
| Całkowity koszt kredytu                    |                |
| <b>893 940,02 PLN</b>                      |                |

| Wariant<br>KNF                                                        | Wariant<br>Sprawiedliwa Uгода ŻBK                          | Wariant<br>Prawomocny Wyrok T2K            |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Nadpłata kredytu do daty sprawdzenia 40 135,77 PLN                    | Koszty kredytu do dziś 486 198,38 PLN                      | Koszty kredytu do dziś 486 198,38 PLN      |
| Nadpłata do końca kredytu 114 342,66 PLN                              | Odsetki po zawarciu ugody 67 460,02 PLN                    | Odsetki po 3 latach procesu 134 920,05 PLN |
| Całkowity koszt kredytu 739 461,59 PLN                                | Potrącenie kapitału 400 000,00 PLN                         | Potrącenie kapitału 400 000,00 PLN         |
| ✗ Ryzyko zapłaty podatku 32% (najczęściej) lub 17%                    | ✓ Wcześniejsze zakończenie postępowania sądowego           | Zwrot kosztu złożenia pozwu 1034,00 PLN    |
| ✗ Brak możliwości dochodzenia roszczeń od banku z tytułu rekompensaty | ✓ Obniżenie o 30% success fee                              | Zwrot KZP I instancja 10 800,00 PLN        |
| ✗ Zmniejszenie salda bez zwrotu nadpłat i odsetek ustawowych          | ✓ Sprawiedliwa uгода posiada aprobatę Prokuratury Krajowej | Zwrot KZP II instancja 8100,00 PLN         |
| ✗ WIBOR zamiast LIBORU                                                | ✓ Opiera się na orzecznictwie TSUE                         | Korzyść klienta 241 052,43 PLN             |
| Całkowita korzyść z ugody KNF                                         | Całkowita korzyść z ugody ŻBK                              | Całkowita korzyść z pozwu                  |
| <b>154 478,43 PLN</b>                                                 | <b>587 993,96 PLN</b>                                      | <b>734 992,45 PLN</b>                      |

Twoja Strata jeżeli podpiszesz ugode bankową

**580 514,02 PLN**

**Rys. 1** Przykład kalkulacji ze strony <https://zyciebez kredytu.pl/kalkulator-frankowicza-ugoda-vs-pozew/>, [dostęp: 30 maja 2026 r.].



łatwiejsze do ustalenia, ale może nie odzwierciedlać korzyści po potrąceniu. *Success fee* od redukcji salda obejmuje korzyść niepieniężną, ale wymaga precyzyjnej kalkulacji. *Success fee* od pierwotnej kwoty kredytu może być przewidywalne, lecz mniej powiązane z rzeczywistym wynikiem finansowym konsumenta.

Wątpliwe z punktu widzenia prawa konsumenckiego w sprawach frankowych mogą być te wzorce, które nie pozwalają oszacować maksymalnego wynagrodzenia, sankcjonują ugodę zawartą samodzielnie przez konsumenta, przenoszą na klienta niejasne opłaty przy wypowiedzeniu umowy albo nie rozdzielają wynagrodzenia za rzeczywistą pracę od kary ekonomicznej. Decyzja UOKiK dotycząca Virtus pokazuje, że organ koncentrował się właśnie na arbitralności wynagrodzenia przy ugodzie i braku proporcji do wkładu przedsiębiorcy. Nie oznacza to, że każda premia za sukces przy ugodzie jest niedopuszczalna. Oznacza, że jej konstrukcja wymaga przejrzystości i relacji do faktycznych działań.

Wpływ podmiotów trzecich na ugody jest ambiwalentny. Z jednej strony pełnomocnik lub firma obsługi roszczeń może zwiększać siłę negocjacyjną konsumenta, poprawiać jakość analizy ugody i przeciwdziałać przyjmowaniu ofert zaniżonych. Z drugiej strony wysoka premia za sukces albo opłata należna przy ugodzie może wpływać na bodźce ekonomiczne podmiotu obsługującego sprawę. W praktyce widoczny jest mechanizm potencjalnego napięcia między interesem konsumenta a interesem podmiotu rozliczanego od wyniku. Napięcie to widać w dostępnych kalkulatorach porównujących w sposób nieneutralny różnice między ugodą a wygraną sądową<sup>157</sup>.

Respondenci zwracali uwagę na zróżnicowaną rolę podmiotów trzecich w sprawach frankowych w zależności od momentu ich wejścia na rynek. Jeden z uczestników badań ocenił:

„W przypadku kredytów denominowanych i indeksowanych ocena podmiotów trzecich będzie zróżnicowana w zależności od czasu, w którym zaangażowały się w sprawy. Ci, którzy weszli wcześniej – gdy orzecznictwo było niepewne – rzeczywiście ponosili ryzyko; ci, którzy weszli później, na gotowe, weszli na niemalże 100% szans wygranej” [wypowiedź respondenta].

Tę perspektywę uzupełniają dane rynkowe przywołane przez respondentów. Jeden z nich wskazał:

„Przy CHF ok. 30% rynku należy do GK Votum. Kwoty roszczeń dochodzonych przez te podmioty

sięgają miliardów – chodzi tu oczywiście przede wszystkim o roszczenia z umów kredytu walutowego dochodzonych na podstawie umów cesji wierzytelności” [wypowiedź respondenta].

### 1.3. Koszty i ryzyko dla konsumenta

Koszty konsumenta w sprawach CHF można podzielić na koszty jawne i koszty warunkowe.

Koszty jawne to opłata sądowa, opłata skarbową, opłata wstępna kancelarii, opłata za rozprawy, opłata za II instancję i ewentualne zaliczki. Koszty warunkowe to *success fee*, koszty zastępstwa procesowego należne kancelarii, koszty przegranej, koszty rozliczeń po wyroku oraz koszty związane z długim czasem procesu. Dla porównania ofert znaczenie ma suma kosztów w scenariuszu prawomocnej wygranej, ugody, przegranej i rezygnacji.

Czas może być osobnym problemem. Sprawa frankowa może trwać kilka lat zwłaszcza przy apelacji – w badaniu *mystery client* same kancelarie wskazywały 2-3 lata jako czas trwania postępowania do momentu wyroku prawomocnego. Dla konsumenta oznacza to niepewność co do rat, salda, zdolności kredytowej, wpisu hipoteki i rozliczeń podatkowych. Instytucja zabezpieczenia może ograniczać konieczność dalszej spłaty rat w toku procesu, ale zależy od decyzji sądu i stanu sprawy. Wzorce umów często przewidują złożenie wniosku o zabezpieczenie, lecz nie mogą gwarantować jego uzyskania.

Ryzyko procesowe dla konsumenta w sprawach CHF jest mniejsze niż w wielu innych segmentach sporów bankowych, ale nie jest zerowe. Zależy od banku, wzorca umowy, daty zawarcia, sposobu wykonania umowy, pouczeń, aneksów, statusu konsumenckiego, przedawnienia roszczeń i aktualnego orzecznictwa. W praktyce szczególne znaczenie mają kredyty spłacone, kredyty przedsiębiorców, kredyty mieszane, umowy zawierane po zmianach wzorców oraz sprawy, w których dokumentacja jest niepełna.

Warto zwrócić uwagę na ryzyko podatkowe i rozliczeniowe, bo jest ono często niedostatecznie eksponowane w komunikacji marketingowej kancelarii i innych podmiotów trzecich. Wyrok albo uгода może wymagać ustalenia, czy określone świadczenia są neutralne podatkowo, czy odsetki za opóźnienie podlegają opodatkowaniu, jak rozliczyć potrącenie, czy bank wystawi dokumenty podatkowe i jak wykreślić hipotekę. Dla konsumenta korzyść ekonomiczna z procesu jest więc efektem nie tylko wyroku, ale również prawidłowego wykonania rozliczeń po zakończeniu sporu.

<sup>157</sup> Zob. np. <https://zyciebez kredytu.pl/kalkulator-frankowicz-ugoda-vs-pozew/> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

## 2. Spory WIBOR-owe

### 2.1. Struktura roszczeń: typowe tezy, konstrukcje pozwów

Spory WIBOR-owe należy odróżnić od spraw CHF już na poziomie konstrukcji roszczenia. W sprawach CHF kwestionowany jest mechanizm przeliczeniowy, w którym bank posługiwał się własnymi tabelami kursowymi i klauzulami denominacyjnymi albo indeksacyjnymi. W sprawach WIBOR przedmiotem sporu jest klauzula zmiennego oprocentowania oparta o wskaźnik referencyjny funkcjonujący w reżimie BMR i opracowywany przez administratora nadzorowanego przez KNF oraz wskaźniki wykorzystywane przed wejściem w życie BMR. Nie oznacza to braku kontroli konsumenckiej, ale zmienia jej przedmiot.

Dominująca logika pozwów WIBOR po wyroku TSUE C-471/24 powinna koncentrować się na obowiązkach informacyjnych, przejrzystości klauzuli zmiennej stopy procentowej i zdolności konsumenta do oceny skutków ekonomicznych umowy. TSUE wskazał, że obowiązek informacyjny banku nie zobowiązuje do przekazywania konsumentowi szczegółowych informacji o metodologii regulowanego wskaźnika referencyjnego służącego do obliczania zmiennej stopy procentowej. Jednocześnie klauzula z WIBOR co do zasady nie powoduje sama w sobie znaczącej nierównowagi na niekorzyść konsumenta<sup>158</sup>.

Ministerstwo Sprawiedliwości, komentując wyrok C-471/24, wskazało, że postanowienia umów kredytu hipotecznego ustalające zmienną stopę oprocentowania na podstawie WIBOR i marżę podlegają kontroli abuzywności, ale wymóg przejrzystości nie nakłada na bank obowiązku przekazania szczegółowych informacji o metodologii opracowywania WIBOR. Istotne jest, czy konsument mógł zrozumieć ekonomiczne skutki klauzuli<sup>159</sup>.

Rzecznik Finansowy ujął to podobnie: osią sporu nie powinna być sama metoda ustalania WIBOR, lecz realizacja obowiązków informacyjnych wobec kredytobiorcy. Rzecznik podkreślił, że kluczowa będzie ocena, czy kredytobiorca otrzymał jasną i pełną informację dotyczącą zmiennej stopy oprocentowania, a każda sprawa będzie wymagała indywidualnej oceny. To stanowisko ogranicza zasadność masowej narracji o prostym usunięciu WIBOR z umowy, ale nie

zamyka drogi do sporów opartych na przejrzystości i informacji<sup>160</sup>.

We wzorcowej umowie Kancelarii L widoczna jest szersza konstrukcja roszczeń: pozew o zapłatę oraz żądanie ustalenia bezskuteczności albo nieważności postanowień odnoszących się do oprocentowania ustalanego na podstawie WIBOR. Wzorzec przewiduje również wariant utrzymania stawki WIBOR z dnia zawarcia umowy. Po wyroku TSUE taka konstrukcja powinna być w Raporcie opisywana ostrożnie: jako deklarowany model procesowy kancelarii, a nie jako przesądzony kierunek orzecznictwa.

W przeciwieństwie do CHF, w WIBOR trudniej o proste przeniesienie schematu pozwu między sprawami. Znaczenie ma treść formularza informacyjnego, sposób prezentacji ryzyka zmiennej stopy, oświadczenia konsumenta, data zawarcia umowy, status prawny wskaźnika w danym okresie, publikacje administratora oraz regulacje BMR. Im większe znaczenie ma indywidualna informacja udzielona klientowi, tym mniejsza jest skalowalność portfela roszczeń.

### 2.2. Skala sporów i dynamika

Skala sporów WIBOR jest wielokrotnie mniejsza niż skala spraw frankowych, ale dynamika wzrostu jest zauważalna. Według doniesień medialnych<sup>161</sup>, od początku 2024 r. do końca trzeciego kwartału 2025 r. do sądów trafiło 5 090 spraw dotyczących umów bankowych ze zmiennym oprocentowaniem opartym na stawce WIBOR, z czego 1 941 w 2024 r. i 3 149 w pierwszych trzech kwartałach 2025 r. Należy zaznaczyć jednak, że kategoria ta obejmuje różne typy spraw, nie tylko pozwy o abuzywność klauzuli zmiennego oprocentowania i spraw dot. WIBOR może być istotnie mniej.

Niemniej jednak dane z raportów banków notowanych na GPW pokazują wzrost aktywnych spraw. Według doniesień medialnych<sup>162</sup> sześć banków uczestniczyło na koniec I kwartału 2026 r. w 1 955 sprawach dotyczących kredytów opartych na WIBOR, wobec

<sup>158</sup> TSUE, komunikat prasowy nr 14/26 z dnia 12 lutego 2026 r., wyrok w sprawie C-471/24, PKO BP, <https://curia.europa.eu/site/upload/docs/application/pdf/2026-02/cp260014pl.pdf> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>159</sup> Ministerstwo Sprawiedliwości, Komentarz do wyroku TSUE C-471/24 PKO BP, [dostęp: 25 lutego 2026 r.], <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/komentarz-do-wyroku-tsue-c-47124-pko-bp>, [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>160</sup> Rzecznik Finansowy, Wyrok TSUE ws. WIBOR – realizacja obowiązków informacyjnych kluczowa dla oceny ważności umowy, 12 lutego 2026 r., <https://rf.gov.pl/wyrok-tsue-ws-wibor-realizacja-obowiazkow-informacyjnych-kluczowa-dla-oceny-waznosci-umowy/>, [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>161</sup> Money.pl, „Umowy z WIBOR-em w sądach. Napływ spraw przyspiesza, banki uspokajają”, 24 listopada 2025 r., <https://www.money.pl/gospodarka/umowy-z-wibor-em-w-sadach-naplyw-spraw-przyspiesza-banki-uspokajaja-7224281732598304a.html>, [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

<sup>162</sup> Bankier.pl, Nie widać efektu TSUE. WIBOR-owe pozwy nadal na wznoszącej fali z 20 maja 2026 r., <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Nie-widac-efektu-TSUE-WIBOR-owe-pozwy-nadal-na-wznoszacej-fali-9135563.html>, [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].



1 584 na koniec 2025 r., co oznacza wzrost o 23,4% kwartał do kwartału. Najwięcej spraw raportował PKO BP, następnie ING Bank Śląski i mBank. Dane te mają charakter sektorowy i zależą od zakresu ujawnień banków, ale dobrze pokazują dynamikę wzrostu mimo niekorzystnego rozstrzygnięcia TSUE.

Skala ta nie powinna być jednak porównywana mechanicznie ze sprawami CHF. Spory frankowe liczone są w setkach tysięcy postępowań i ugód, natomiast WIBOR na razie pozostaje segmentem wzrostowym, ale relatywnie mniejszym. Dla podmiotów trzecich ma to znaczenie portfelowe. Mniejsza liczba spraw, większa niepewność prawna i większa indywidualizacja dowodowa zmniejszają atrakcyjność modelu „minimum opłat na start” finansowanego z wysokiego *success fee*.

### 2.3. Ryzyko powielania narracji frankowej

Ryzyko powielania narracji frankowej polega na sugerowaniu konsumentom, że kredyty złotowe oparte na WIBOR można procesować według tego samego schematu co kredyty indeksowane lub denominowane do CHF. Taka analogia jest atrakcyjna marketingowo, bo wykorzystuje rozpoznawalny sukces frankowiczów<sup>163</sup>. Analitycznie jest jednak ograniczona. W CHF centralne były klauzule przeliczeniowe i ryzyko kursowe, w WIBOR centralne są obowiązki informacyjne dotyczące zmiennej stopy procentowej i regulowany charakter wskaźnika.

Respondenci potwierdzali mechanizm przenoszenia narracji frankowej na sprawy WIBOR-owe, wskazując na zarówno podobieństwa, jak i zasadnicze różnice strukturalne. Jeden z nich ocenił:

„Kancelarie uważają, że pewne argumenty można przełożyć. Mamy przekopiowaną narrację. Oczywiście z czasem następuje ewolucja argumentacji prawnej – w sprawach WIBOR-owych doszły nowe argumenty, których nie było w sprawach frankowych” [wypowiedź respondenta].

Istotną różnicą strukturalną podkreślaną w wywiadach jest brak cesji wierzytelności w sporach WIBOR-owych:

„Przy WIBOR generalnie nie ma cesji. Nie występują tu ani Votum, ani Helpfind – dominujące podmioty rynku frankowego i SKD. Jest to zasadnicza

różnica w modelu operacyjnym” [wypowiedź respondenta].

Narracja frankowa może pojawiać się w kilku formach. Pierwszą jest obietnica „usunięcia WIBOR” jako prostego odpowiednika usunięcia klauzuli przeliczeniowej. Drugą jest komunikacja o „unieważnieniu kredytu złotowego” bez wyjaśnienia, że mechanizm prawny i dowodowy jest inny. Trzecią jest akcentowanie wzrostu rat po podwyżkach stóp procentowych jako samoistnej podstawy roszczenia, podczas gdy wzrost rat może być ekonomicznym skutkiem zmiennej stopy, ale nie przesądza o abuzywności klauzuli.

Po wyroku TSUE C-471/24 odpowiedzialna komunikacja powinna jasno rozdzielać trzy kwestie. Po pierwsze, regulowany status WIBOR i BMR. Po drugie, możliwą kontrolę przejrzystości klauzuli zmiennego oprocentowania. Po trzecie, indywidualną ocenę informacji przekazanych kredytobiorcy. Uproszczenie tych trzech warstw do hasła o „drugich frankach” obniża jakość decyzji konsumenta i może zwiększać liczbę spraw o niskiej wartości oczekiwanej.

### 2.4. Kontekst regulacyjny WIBOR

Kontekst regulacyjny WIBOR jest zasadniczo inny niż w przypadku kursów walut stosowanych w tabelach bankowych. WIBOR jest wskaźnikiem referencyjnym objętym reżimem rozporządzenia BMR. UKNF w stanowisku z dnia 6 grudnia 2022 r. wskazał, że opracowywanie wskaźnika WIBOR odbywa się zgodnie z wymaganiami BMR, a administrator, GPW Benchmark SA, uzyskał w grudniu 2020 r. zezwolenie KNF i został wpisany do rejestru ESMA. UKNF wskazał również, że nie uprawdopodobniono ani nie udowodniono manipulacji wskaźnikiem.

To stanowisko nie oznacza, że konsument nie może kwestionować przejrzystości postanowienia umownego. Oznacza jednak, że proces cywilny konsumenta przeciwko bankowi nie jest prostym forum do technicznej weryfikacji metodologii regulowanego wskaźnika. Po wyroku TSUE ciężar sporu przesuwają się ku temu, czy bank i otoczenie informacyjne umożliwiły konsumentowi zrozumienie ekonomicznych skutków zmiennego oprocentowania.

Wcześniej utrzymującym się przez dłuższy czas elementem modelu działania części podmiotów trzecich w sporach dotyczących kredytów opartych o WIBOR było systematyczne podważanie wiarygodności samego wskaźnika referencyjnego. Narracja ta nie ograniczała się do kwestionowania sposobu wykonania obowiązku informacyjnego wobec konsumenta w konkretnej umowie, lecz zmierzała do

<sup>163</sup> Widać to na przykładzie tego materiału – poświęconego sprawie WIBOR, ale w dalszej części przytaczającego przede wszystkim doświadczenia ze spraw CHF <https://zyciebez kredytu.pl/pozew-o-wibor-bez-ryzyka-finansowego-zbk-protect/> [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

zakwestionowania wskaźnika jako takiego – jakości procedury jego opracowywania, jego transakcyjności oraz przydatności do stosowania w umowach kredytowych.

Pojawiały się w szczególności twierdzenia o rzekomo niewystarczającej transakcyjności wskaźnika, tj. o częściowym oparciu sposobu jego wyznaczania na kwotowaniach eksperckich, a nie wyłącznie na rzeczywistych transakcjach, a także twierdzenia, że WIBOR z uwagi na swoją naturę nie nadaje się do stosowania w umowach z konsumentami.

W warstwie procesowej twierdzenia te były wykorzystywane jako samodzielna podstawa żądania nieważności umowy albo wyeliminowania oprocentowania – zgodnie z uproszczonym przekazem, że skoro „WIBOR jest wadliwy”, to również umowa oparta na tym wskaźniku jest wadliwa. Kierunek ten prowadzony był równoległe z zarzutem nienależytego wypełnienia obowiązku informacyjnego, tworząc dwutorową argumentację: pierwszy tor podważał wskaźnik co do zasady, drugi – sposób poinformowania konsumenta o ryzyku zmiennej stopy procentowej. Oba tory zmierzały do tego samego skutku ekonomicznego, tj. do zakwestionowania oprocentowania kredytu.

Z perspektywy modelu biznesowego podmiotów trzecich narracja ta pełniła również funkcję akwizycyjną. Przekaz, że umowa może być nieważna „bo WIBOR jest zły”, obniżał subiektywnie postrzeganą barierę wejścia po stronie konsumenta i poszerzał potencjalny rynek spraw poza segment kredytów walutowych – na znacznie liczniejszy portfel kredytów złotych o zmiennym oprocentowaniu.

Niemniej jednak kwestia wskaźnika WIBOR nabiera tak czy inaczej charakteru historycznego. GPW Benchmark, jako administrator, ogłosił bowiem harmonogram zaprzestania opracowywania i publikowania tego wskaźnika. W rezultacie NGR, czyli Narodowa Grupa Robocza ds. reformy wskaźników referencyjnych, działa w procesie przejścia od WIBOR/WIBID do nowych wskaźników, w tym POLSTR. Również KNF informowała, że zgodnie z komunikatami z maja 2026 r. wskaźniki WIBID i WIBOR dla terminów 1M, 3M i 6M będą opracowywane do 31 grudnia 2036 r., a ich likwidacja nastąpi 1 stycznia 2037 r. Nowe umowy oparte na WIBID i WIBOR nie powinny być zawierane po 31 grudnia 2026 r., a od 1 stycznia 2027 r. wskaźniki te mają służyć obsłudze istniejących umów<sup>164</sup>.

<sup>164</sup> UKNF, *Zaprzestanie opracowywania wskaźników referencyjnych WIBID i WIBOR oraz dalszy przebieg reformy wskaźników referencyjnych*, z dnia 20 maja 2026 r., [https://www.knf.gov.pl/dla\\_rynku/Wskazniki\\_referencyjne/aktualnosci?articleId=98285&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/Wskazniki_referencyjne/aktualnosci?articleId=98285&p_id=18), [dostęp: 6 czerwca 2026 r.].

Fakt reformy wskaźników nie powinien być interpretowany jako dowód wadliwości historycznego WIBOR<sup>165</sup>. KNF wprost wskazywała, że zarzutu rzekomej manipulacji WIBOR nie można uzasadniać pracami nad reformą wskaźników, a reforma jest częścią globalnego trendu przechodzenia do wskaźników opartych na transakcjach *overnight*. W raportowym ujęciu należy więc oddzielić dwa zagadnienia: ocenę prawną dotychczasowych umów oraz politykę rynku finansowego dotyczącą przyszłych wskaźników referencyjnych.

W modelu akwizycji sporów WIBOR szczególnie istotne jest, aby materiały marketingowe nie przedstawiały reformy wskaźników jako dowodu niezgodności WIBOR z prawem. Takie uproszczenie może wprowadzać konsumenta w błąd. Poprawne ujęcie powinno mówić, że reforma jest procesem rynkowym i regulacyjnym, a ewentualny spór sądowy dotyczy treści konkretnej umowy i informacji przekazanych konsumentowi.

Dla podmiotów trzecich WIBOR pozostaje segmentem o wyższej niepewności niż CHF. O ile sprawy CHF są bardziej powtarzalne, o tyle sprawy WIBOR wymagają indywidualnej analizy dokumentów informacyjnych i przebiegu zawarcia umowy. To wpływa na model cenowy: większe ryzyko procesowe może uzasadniać wyższy koszt wejścia, mniejszą skłonność do finansowania „no win, no fee” albo ostrożniejsze kwalifikowanie spraw.

### 3. Rola narracji medialnej i „ekspertyz publicznych” w generowaniu sporów

#### 3.1. Szum informacyjny a rynek sporów masowych

Istotnym elementem funkcjonowania współczesnego rynku sporów jest również sfera komunikacji publicznej, obejmująca wypowiedzi medialne, komentarze eksperckie oraz publikacje o charakterze *quasi*-analitycznym. Współczesne społeczeństwo określa się bowiem mianem „społeczeństwa informacyjnego”<sup>166</sup>.

<sup>165</sup> Tak też wskazywał administrator: „Administrator wskazuje, że podjęte działania i niniejszy komunikat nie wynikają i nie dotyczą historycznej jakości, adekwatności czy reprezentatywności Stawek Referencyjnych WIBID® i WIBOR®, które pozostają zgodne z wymogami BMR.” Zob. GPW Benchmark, *Zaprzestanie opracowywania Stawek Referencyjnych WIBID i WIBOR*, 18 maja 2026 r., [https://www.gpw.pl/aktualnosc?cmn\\_id=118374&title=Zaprzestanie+opracowywania+Stawek+Referencyjnych+WIBID%C2%AE+i+WIBOR%C2%AE](https://www.gpw.pl/aktualnosc?cmn_id=118374&title=Zaprzestanie+opracowywania+Stawek+Referencyjnych+WIBID%C2%AE+i+WIBOR%C2%AE) [dostęp: 18 lipca 2026 r.].

<sup>166</sup> Co do różnic między społeczeństwem informacyjnym a społeczeństwem wiedzy zob. jednak: L. W. Zache, *Od społeczeństwa informacyjnego do społeczeństwa wiedzy (dylematy transzycyjne: między informacją, wiedzą i wyobraźnią)*, „Wizja czy rzeczywistość”, 2004, nr 1, <https://winntbg.bg.agh.edu.pl/skrypty2/0095/103-112.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



Spółeczeństwo osiągnęło poziom rozwoju, w którym nowoczesne technologie informacyjno-telekomunikacyjne tworzą odpowiednie warunki techniczne, ekonomiczne i edukacyjne do szerokiego wykorzystania informacji w produkcji oraz świadczeniu usług<sup>167</sup>. W takim społeczeństwie obywatele mają powszechny dostęp do technologii informacyjnych oraz potrafią z nich korzystać zarówno w pracy zawodowej i życiu społecznym, jak i w celu zdobywania oraz aktualizowania wiedzy, korzystania z kultury, ochrony zdrowia czy organizacji czasu wolnego<sup>168</sup>.

Negatywną konsekwencję rozwoju społeczeństwa informacyjnego stanowi zjawisko tzw. szumu informacyjnego<sup>169</sup>. Definiuje się go jako „nadmiar informacji utrudniający wyodrębnienie informacji prawdziwych i istotnych”<sup>170</sup>. W literaturze wskazuje się, że szum informacyjny może prowadzić do przeciążenia poznawczego odbiorcy oraz utrudniać dokonywanie racjonalnej selekcji treści<sup>171</sup>. Nadmierna liczba komunikatów, często o zróżnicowanej jakości i wiarygodności, powoduje dezorientację informacyjną oraz osłabienie zdolności krytycznej oceny przekazu<sup>172</sup>.

W tym kontekście należy dokonać oceny faktu, że w przestrzeni komunikacji publicznej aktywnie uczestniczą przedstawiciele podmiotów zaangażowanych w dochodzenie roszczeń, w tym kancelarie prawne oraz podmioty organizujące lub finansujące spory. Ich działalność informacyjna może wpływać na sposób postrzegania określonych zagadnień prawnych przez uczestników rynku. W warunkach nadmiaru informacji szczególnego znaczenia nabiera bowiem sposób konstruowania przekazu medialnego odnoszącego się do rynku sporów masowych. Zauważa się w tym zakresie, że współczesne media coraz częściej posługują się komunikatami uproszczonymi oraz nacechowanymi emocjonalnie<sup>173</sup>. Mechanizmy te są wykorzystywane do przyciągnięcia uwagi odbiorcy, w szczególności przez hiperbolizację,

personalizację czy stosowanie tzw. *clickbaitowych* nagłówków<sup>174</sup>. Wynika to z faktu, że zwiększenie zainteresowania odbiorców oraz maksymalizacja liczby odostęp i interakcji użytkowników przekładają się bezpośrednio na korzyści ekonomiczne, w szczególności przychody reklamowe oraz efektywność monetyzacji treści. Mechanizm ten stanowi podstawę funkcjonowania tzw. *clickbaitowych* i sensacyjnych przekazów medialnych<sup>175</sup>.

Analiza materiałów prasowych oraz wypowiedzi publicznych dotyczących sporów masowych także wskazuje na powtarzalność określonych schematów narracyjnych. Polegają one m.in. na upraszczaniu złożonych mechanizmów finansowych, eksponowaniu potencjalnych nieprawidłowości systemowych czy odwoływaniu się do kategorii „ukrytych mechanizmów” funkcjonowania rynku. W przekazie medialnym pojawiają się również odniesienia do rzekomych ustaleń lub danych pozyskanych poza formalnymi kanałami informacji, co wzmacnia istnienie nie w pełni przejrzystych praktyk rynkowych.

Mechanizm przenoszenia gotowych narracji prawnych z jednej kategorii spraw do innej był przedmiotem bezpośrednich obserwacji respondentów. Szczególnie wyrazistym przykładem jest narracja budowana wokół spraw dotyczących wskaźnika WIBOR. Jeden z uczestników badania wskazał:

„Niewątpliwie argumentacja w tych sprawach (w szczególności w początkowym okresie) sprowadzała się do próby przeniesienia znanych już schematów działania ze sporów frankowych na spory dotyczące kredytów z oprocentowaniem opartym na stopie referencyjnej WIBOR” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent ocenił rezultat tej strategii narracyjnej:

„Tak, obserwuję kopiowanie narracji i całej argumentacji prawnej. Pomysł był dobry, ale nie udało się, bo banki odrobiły lekcję i nie dały maszynie się rozpędzić” [wypowiedź respondenta].

Mechanizm transferu narracji był również komentowany przez innego respondenta, który zwrócił uwagę na szerszy kontekst tego zjawiska:

<sup>167</sup> <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1869,pojecie.html> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>168</sup> <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1869,pojecie.html> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>169</sup> Zob. szerzej: A. Szewczyk, *Bogactwo czy ubóstwo informacji we współczesnym świecie?*, „Zeszyty Naukowe. Studia Informatyka”, 2009, nr 24, s. 295–296.

<sup>170</sup> <https://sjp.pwn.pl/sjp/szum-informacyjny;3067966.html> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>171</sup> B. Konopka, *Szum informacyjny i jego rola w kształtowaniu warunków medialnych i kulturowych*, „Transformacje”, 2020, nr 1–2, s. 168–169.

<sup>172</sup> B. Konopka, *Szum informacyjny*, s. 169.

<sup>173</sup> A. Patalong, S. Induła, *Clickbaitowy język nagłówków w mediach społecznościowych a reakcje użytkowników*, „Językoznawstwo” 2026, <https://ojs.academicon.pl/jezykoznawstwo/article/view/10566/10843> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>174</sup> A. Patalong, S. Induła, *Clickbaitowy język nagłówków w mediach społecznościowych a reakcje użytkowników*, „Językoznawstwo” 2026, <https://ojs.academicon.pl/jezykoznawstwo/article/view/10566/10843> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>175</sup> Zob. np. P. Xu, C.-S. Wu, A. Madotto, P. Fung, *Clickbait? Sensational Headline Generation with Auto-tuned Reinforcement Learning*, 2019, <https://aclanthology.org/D19-1303.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

„Podmioty trzecie mają wypracowany przede wszystkim przez TSUE *know-how* i szukają jak najłatwiejszej możliwości wykorzystania go do innych kredytów niż walutowe. WIBOR był tu naturalnym kandydatem. Gdyby nie zdecydowana odpowiedź banków i nieoczekiwane szybkie działania prejudycjalne, machina ruszyłaby pełną parą” [wypowiedź respondenta].

Przytoczone obserwacje korespondują z tezą o reaktywnym charakterze rynku sporów masowych – podmioty trzecie śledzą bieżące orzecznictwo i dostosowują narrację medialną do aktualnej linii orzeczniczej.

Dodatkowo niejednokrotnie jest używany język nacechowany emocjonalnie, który może wywoływać w odbiorcy automatycznie negatywne nastawienie do określonych podmiotów sporu. Jest to szczególnie widoczne w obszarze sporów frankowych. Tytułem przykładu można wskazać takie nagłówki jak: „*WIBOR ukryta pułapka dla kredytobiorców?*” czy „*Kosmiczny rachunek za nieuczciwe umowy polskich banków*”<sup>176</sup>. Tego rodzaju komunikacja – niezależnie od jej merytorycznej oceny – może oddziaływać na decyzje konsumentów dotyczące podejmowania działań prawnych, w tym identyfikowania potencjalnych roszczeń oraz oceny szans ich powodzenia. Jeszcze większe wątpliwości budzi budowanie narracji na podstawie twierdzeń dotyczących „zmowy banków”, które mają charakter czysto spekulatywny. Nie są bowiem na ogół oparte na żadnych wiarygodnych danych.

### 3.2. Kumulowanie ról przez pełnomocników procesowych a rynek sporów

Na szczególną uwagę zasługuje również zjawisko kumulacji ról przez uczestników komunikacji z zakresu sporów masowych w sferze mediów. W praktyce obserwuje się sytuacje, w których ten sam podmiot występuje jednocześnie jako pełnomocnik procesowy oraz komentator medialny, a niekiedy nawet także jako podmiot aktywnie zaangażowany w inicjowanie sporów. Łączenie kilku ról przez pełnomocnika procesowego może jednak rodzić istotne problemy etyczne związane z wykonywaniem zawodów zaufania

publicznego. Choć radcowie prawni i adwokaci mają prawo uczestniczyć w debacie publicznej i korzystać z wolności wypowiedzi, działalność medialna nie może naruszać zasad etyki zawodowej. W szczególności odnosi się to do obowiązku lojalności wobec klienta, zachowania tajemnicy zawodowej, godności zawodu oraz powściągliwości w publicznym formułowaniu ocen dotyczących prowadzonych spraw<sup>177</sup>. Występowanie w potrójnej roli może natomiast te wartości naruszać.

Zjawisko kumulacji ról wzmacnia skutki uproszczonego przekazu kierowanego do konsumentów. Respondent reprezentujący bank w sporach masowych zwrócił uwagę na systematyczne zawężenie informacji dostarczanej klientom na etapie przedkontraktowym:

„Wątpliwości może budzić również przekaz marketingowy niektórych podmiotów, który bywa bardzo uproszczony i eksponuje potencjalne korzyści sporu, przy jednocześnie mniej wyraźnym komunikowaniu ryzyk, kosztów, czy długotrwałego charakteru postępowań. W połączeniu z wysoką standaryzacją modeli działania może to prowadzić do deficytu informacyjnego po stronie klientów i podejmowania istotnych decyzji bez pełnego ich zrozumienia” [wypowiedź respondenta].

Konsekwencją takiego przekazu jest zawężenie perspektywy decyzyjnej konsumenta do wymiaru potencjalnych korzyści finansowych, z pominięciem ryzyk procesowych, kosztów możliwej przegranej oraz długotrwałości postępowań sądowych.

Dodatkowo taka konfiguracja ról może prowadzić do zatarcia granicy między przekazem informacyjnym a elementem strategii procesowej. Wypowiedzi publiczne mogą pełnić więc nie tylko funkcję informacyjną lub edukacyjną, ale również pośrednio oddziaływać na kształtowanie oczekiwań uczestników rynku co do możliwych roszczeń oraz szans powodzenia w ich dochodzeniu. Szczególnego znaczenia nabiera to w sytuacji, gdy działalność procesowa zaczyna funkcjonować w modelu silnie zorganizowanym i ekonomicznie zintegrowanym, obejmującym równocześnie obsługę prawną, organizację sporów oraz ich finansowanie. Jest to zjawisko występujące w praktyce. Zwraca się bowiem uwagę, że współczesny rynek sporów coraz częściej opiera się na złożonych relacjach między kancelariami, podmiotami finansującymi oraz podmiotami organizującymi dochodzenie roszczeń<sup>178</sup>. Może to prowadzić do powstawania dodatkowych zależności

<sup>176</sup> Oba nagłówki mają charakter publicystyczny i perswazyjny. Stosowane są równoważniki zdań, ale odbiorca bez trudu dopowiada sobie brakujące elementy, np. „*WIBOR to ukryta pułapka dla kredytobiorców*” albo „*To jest kosmiczny rachunek za nieuczciwe umowy polskich banków*”. Taka skrótna konstrukcja jest typowa dla języka mediów, ponieważ zwiększa dynamikę przekazu i wzmacnia jego emocjonalność. Pierwszy nagłówek wykorzystuje przy tym strategię sugestii i niepokoju. Autor nie tyle pyta, ile sugeruje, że WIBOR może stanowić zagrożenie dla kredytobiorców. Drugi nagłówek ma jeszcze silniejsze nacechowanie emocjonalne i bardziej oskarżycielski charakter. Wyrażenie „kosmiczny rachunek” stanowi hiperbolę, która ma podkreślić ogrom rzekomych strat lub kosztów.

<sup>177</sup> Wskazane wartości można wywodzić zarówno ze Zbiór Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu, jak i z Kodeks Etyki Radcy Prawnego.

<sup>178</sup> P. Palacz, *Finansowanie sporów sądowych przez podmioty trzecie, niepublikowana praca magisterska...*



ekonomicznych wpływających na przebieg postępowań sądowych<sup>179</sup>. Tym samym omawiane zjawisko może powodować nawet instrumentalizację procesu przez wytwarzanie pozaprocesowych bodźców ekonomicznych wpływających na zachowania uczestników postępowań sądowych.

Z perspektywy odbiorcy przekazu medialnego nie zawsze jest także jednoznaczne, czy dany przekaz ma charakter obiektywnej analizy, czy też stanowi element szerszej strategii komunikacyjnej związanej z prowadzoną działalnością procesową. Może mieć to znaczenie systemowe, ponieważ wpływa na sposób formułowania narracji wokół określonych zagadnień prawnych oraz na dynamikę podejmowania decyzji o wszczynaniu sporów. Jednocześnie należy jednak podkreślić, że często funkcjonuje ono w ramach obowiązujących regulacji i wpisuje się w szerszy kontekst profesjonalnej aktywności uczestników rynku usług prawnych. Rzeczywistym problemem staje się natomiast niejednokrotny brak odpowiedniej przejrzystości oraz świadomości odbiorców co do charakteru prezentowanych treści. Te czynniki mogą utrudniać ocenę rzeczywistego zakresu wpływu podmiotów trzecich na strategię procesową, decyzje dotyczące ugody czy sposób prowadzenia komunikacji publicznej wokół określonych sporów.

Wchodzenie na rynek po ukształtowaniu korzystnej linii orzeczniczej może być interpretowane jako racjonalna strategia ograniczania ryzyka procesowego; może jednak oznaczać korzystanie z efektów wcześniej wypracowanego dorobku procesowego. Ocena tego zjawiska zależy od przyjętej perspektywy i nie powinna sama w sobie przesądzać o jego naganności. Jeden z respondentów skomentował wejście dominującego podmiotu na rynek spraw CHF w następujący sposób:

„Oni weszli, że tak powiem, na gotowe, na niemalże 100%, że wygrało im się 100%” [wypowiedź respondenta].

Oceniając rolę podmiotów trzecich w kształtowaniu narracji dotyczącej SKD, jeden z respondentów dostrzegł istotny paradoks:

„Paradoksalnie, rolę podmiotów trzecich w sprawach SKD oceniam co do zasady pozytywnie. Przed zainteresowaniem się sprawą przez te podmioty temat SKD był w zasadzie martwy. To podmioty trzecie stworzyły ten rynek – Lexitor wymyślił roszczenia z tytułu sankcji kredytu darmowego. Gdyby nie te podmioty, nie byłoby wcale tego rynku” [wypowiedź respondenta].

Innymi słowy, największe podmioty skupujące roszczenia weszły w segment spraw frankowych po tym, gdy inne podmioty i kancelarie – ponosząc ryzyko procesowe – wypracowały korzystne dla konsumentów orzecznictwo. Późniejsze wejście na już ukształtowany rynek pozwoliło na osiągnięcie wysokiej efektywności przy minimalnym ryzyku porażki.

Komunikacja medialna oraz tzw. „ekspertyzy publiczne” mogą więc pełnić funkcję nie tylko informacyjną, ale także strukturotwórczą dla rynku sporów. Wpływają one niejednokrotnie na sposób formułowania roszczeń, kierunki argumentacji oraz decyzje uczestników rynku, a pośrednio także na obciążenie sądów i praktykę orzeczniczą. W konsekwencji narracje medialne stają się jednym z czynników wpływających na skalę oraz dynamikę sporów masowych. Jest to także zauważane w nauce, gdzie coraz częściej bada się wpływ mediów na system prawa (tzw. *Law and the Media, mediatization of law*)<sup>180</sup>.

Wpływ narracji medialnej i działalności podmiotów trzecich na rynek sporów nie jest jednak wyłącznie negatywny. Część respondentów wskazywała na pozytywny efekt uboczny tej działalności – wzrost świadomości prawnej i gotowości do sądowego dochodzenia roszczeń wśród konsumentów. Jedna z respondentek podsumowała ten efekt następująco:

„Dla mnie ten efekt działalności tego typu podmiotów spowodował to, że ludzie przestali się też bać iść do sądu, bo te firmy robią wiele rzeczy za nich” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent wskazał z kolei na ekonomiczno-strategiczny mechanizm rządzący wejściem podmiotów trzecich na rynek w danej kategorii spraw:

„Udział podmiotów trzecich w sprawach zależy od etapu, na jakim znajduje się aktualnie orzecznictwo. Gdy przeważa interes klientów – udział się zwiększa” [wypowiedź respondenta].

Rola narracji medialnej nie ogranicza się do generowania spornych roszczeń – kształtuje ona również obraz sektora bankowego w świadomości społecznej. Respondenci podkreślali, że jest to jeden z najtrudniejszych do odwrócenia skutków masowych sporów. Jeden z nich skomentował to następująco:

„Masowe procesy zniszczyły reputację banków. To już banksterzy, a nie bankierzy, i trudno będzie zjawisko to odwrócić. Negatywna ocena banków funkcjonuje w popkulturze. Sektorowi

<sup>179</sup> Tamże.

<sup>180</sup> Zob. np. <https://scholarship.law.cornell.edu/facpub/325/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

bankowemu – bezpodstawnie – zarzucany jest brak rzetelności w relacjach z konsumentami” [wypowiedź respondenta].

Inny respondent uzupełnił tę diagnozę o aspekt kosztów wizerunkowych od strony procesowej:

„Informacje o masowym pozywaniu banków (niezależnie od ostatecznego wyniku spraw), połączone negatywną kampanią marketingową podmiotów odszkodowawczych, pogarszają sposób postrzegania instytucji finansowych przez *opinion-makers* i decydentów” [wypowiedź respondenta].

Obserwacja ta wspiera ostrożny wniosek, że masowe zaangażowanie podmiotów trzecich nie jest autonomicznym czynnikiem kreującym spory, lecz wtórnym zjawiskiem reagującym na kształt orzecznictwa.

## 4. Sankcja kredytu darmowego (SKD) jako osobny model biznesowy

### 4.1. Roszczenia z tytułu SKD: od sankcji konsumenckiej do masowego „produktu” roszczeniowego

Jako że celem Raportu nie jest przedstawianie szczegółowych analiz dogmatycznych, wystarczające będzie stwierdzenie, iż sankcja kredytu darmowego (SKD) polega na tym, że w razie naruszenia określonych obowiązków ustawowych przez kredytodawcę konsument – po złożeniu oświadczenia – zwraca kredyt bez odsetek i innych kosztów należnych kredytodawcy.

Wyrażną podstawą normatywną dla zastosowania tej sankcji jest art. 45 u.k.k. Ustęp 1 tego artykułu określa, metodą odesłania do innych przepisów ustawy, obowiązki kredytodawcy, których naruszenie naraża go na sankcję; chodzi przede wszystkim o obowiązki formalne i informacyjne dotyczące treści umowy. Ustawa nakazuje bowiem jednoznacznie określić w treści umowy m.in. rodzaj kredytu, czas obowiązywania umowy, całkowitą kwotę kredytu, terminy wypłaty, stopę oprocentowania, RRSO, całkowitą kwotę do zapłaty, zasady spłaty, informacje o kosztach, zabezpieczeniach, odstąpieniu od umowy i wcześniejszej spłacie<sup>181</sup>.

SKD można uznać za jeden z istotnych instrumentów ochrony kredytobiorcy konsumenta, zwalniający go – w razie naruszenia obowiązków informacyjnych – z kosztów związanych z kredytem. Typowe podstawy współczesnych roszczeń SKD dotyczą uchybień

w zakresie informacji finansowych: RRSO, całkowitej kwoty do zapłaty, całkowitej kwoty kredytu, kosztów pozaodsetkowych, prowizji, opłat, oprocentowania oraz warunków zmiany oprocentowania. W obecnej praktyce jednym z najczęściej podnoszonych zarzutów, mających uzasadniać zastosowanie SKD, jest oprocentowanie kredytowanych kosztów pozaodsetkowych i wynikające z tego rzekomo błędne wyliczenie RRSO oraz całkowitej kwoty do zapłaty<sup>182</sup>. Już w tym miejscu warto zauważyć, że bardzo istotnym elementem współczesnego modelu biznesowego dochodzenia roszczeń opartych o konstrukcję SKD jest właśnie wyszukiwanie formalnych lub informacyjnych naruszeń tych licznych obowiązków w masowych portfelach umów.

W tym miejscu warto na chwilę odnieść się do problemu kształtu polskiej regulacji SKD. Został on wprowadzony do polskiego porządku prawnego drogą implementacji dyrektywy 2008/48/WE<sup>183</sup>, która sformułowała ramowy wymóg, zgodnie z którym kary ustanowione przez poszczególne państwa członkowskie za łamanie przepisów dyrektywy muszą być w sposób nierozdzielny „skuteczne, proporcjonalne i odstraszające”. Z przepisów tego aktu „nie wynika jednolity model sankcji z tytułu naruszenia obowiązków wynikających z dyrektywy, wskazano jedynie właściwości, jakie sankcja ma spełniać”<sup>184</sup>.

Państwom członkowskim pozostawiono zatem szeroki margines swobody legislacyjnej. Model przyjęty w Polsce, zakładający *de facto* zerojedynkowe stosowanie sankcji kredytu darmowego, nie jest zatem jedynym możliwym i może on budzić wątpliwości konstytucyjne co do trafności przyjętego przez prawodawcę rozwiązania. W tym miejscu warto więc odnotować – jako swoistą ciekawostkę orzecniczą ukazującą rozproszoną kontrolę konstytucyjną – uzasadnienie wyroku Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy z dnia 8 października 2025 r., sygn. I C 304/25, w którym sąd stwierdził:

„Powództwo jest niezasadne przede wszystkim z tej przyczyny, że środek ochrony praw konsumenta, o którym mowa w art. 45 ust. 1 ukk, potocznie nazywany sankcją kredytu darmowego, nie zyskuje aprobaty w świetle konstytucyjnych podstaw polskiego porządku prawnego. Zgodnie z art. 32 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia

<sup>181</sup> Pełną listę koniecznych elementów w 21 punktach wylicza W. Moraczewski, *Wykonanie umowy w rozumieniu art. 45 ust. 5 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim*, „Zeszyty Prawnicze” 2025, nr 25.2, s. 218–220.

<sup>182</sup> N. Matuszewska-Różańska, *Problematyka oprocentowania pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego na tle sankcji kredytu darmowego*, „Monitor Prawa Bankowego” 2024, nr 12, s. 57.

<sup>183</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 133/66 dnia 22 maja 2008 r.

<sup>184</sup> Ł. Węgrzynowski, *Proporcjonalność sankcji kredytu darmowego z perspektywy dyrektywy o kredycie konsumenckim*, Temidium 2025, nr 3 (122), s. 46.



2 kwietnia 1997 r. wszyscy są wobec prawa równi. Wszyscy mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne. Zasada równości stanowi nieprzekraczalną granicę wszystkich praw, jakie służą podmiotom poddanym władzy Rzeczypospolitej Polskiej. W ocenie Sądu dotyczy to również uprawnień o charakterze ochronnym. Do tej grupy uprawnień zaliczyć należy także to wynikające dla konsumenta z art. 45 ust. 1 ukk. Ma ono na celu ochronę konsumentów przed nieuczciwymi umowami o charakterze kredytowym. Podobnie jak mające zbliżony cel przepisy o niedozwolonych postanowieniach wzorców umownych, służą ochronie konsumenta w stosunkach z przedsiębiorcami przez wyrównanie pozycji prawnej konsumenta w stosunku do przedsiębiorcy ze względu na naturalną dysproporcję, wynikającą z przewagi ekonomicznej, organizacyjnej i doświadczenia przedsiębiorcy. Istotą tak skonstruowanej ochrony konsumenta jest wyłącznie wyrównanie jego pozycji wobec przedsiębiorcy. Na podstawie tych przepisów nie może dochodzić do odwrócenia pozycji uczestników obrotu prawnego w relacji przedsiębiorca – konsument, w szczególności przez osiągnięcie przez konsumenta prawnie sankcjonowanej przewagi nad przedsiębiorcą. Tymczasem przepis art. 45 ust. 1 ukk daje konsumentowi władzę nad zadzierzgniętym z przedsiębiorcą stosunkiem prawnym w tym zakresie, że konsument może mocą jednostronnego oświadczenia woli zmodyfikować rozmiar swojego świadczenia, a tym samym pozbawić przedsiębiorcę naturalnie z tego stosunku wynikających korzyści. Należy w tym miejscu podkreślić, że działanie przedsiębiorcy polegające na uzurpowaniu sobie prawa do określania świadczenia, jakie ma spełnić konsument, bądź do jednostronnej oceny zgodności świadczenia konsumenta z umową, jest zakazane przez przepisy o niedozwolonych postanowieniach umownych. Po wtóre w myśl art. 31 ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej ograniczenia w zakresie korzystania z konstytucyjnych wolności i praw mogą być ustanawiane tylko w ustawie i tylko wtedy, gdy są konieczne w demokratycznym państwie dla jego bezpieczeństwa lub porządku publicznego, bądź dla ochrony środowiska, zdrowia i moralności publicznej, albo wolności i praw innych osób. Ograniczenia te nie mogą naruszać istoty wolności i praw. Przepisy o ochronie konsumenta ograniczają korzystanie ze swobody umów w rozumieniu art. 3531 kc, ta zaś jest elementem swobody podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Uprawnienie konsumenta wywodzące się z treści art. 45 ust. 1 ukk godzi w istotę tych wolności przez to, że daje jednej stronie instrument prawny, jakiego nie ma druga strona. Stosunki cywilnoprawne są oparte na równości

stron. Zawarcie umowy cywilnoprawnej nie daje żadnemu z kontrahentów władzy nad drugim, lecz tylko rodzi określone w umowie i w powszechnie obowiązujących przepisach prawa uprawnienia i roszczenia.”.

**We Francji sankcja za naruszenie obowiązków informacyjnych przy kredycie konsumenckim polega na „utracie prawa do odsetek” (*déchéance du droit aux intérêts*)<sup>185</sup>. W przeciwieństwie do polskiej sankcji kredytu darmowego nie działa ona jednak automatycznie i „zero-jedynkowo”. Francuski sędzia może pozbawić bank odsetek tylko częściowo, a przy ustalaniu wysokości sankcji powinien brać pod uwagę rzeczywistą szkodę konsumenta. System ten opiera się więc na zasadzie proporcjonalności i daje sądowi dużą swobodę oceny.**

**W Niemczech przyjęto nieco inne rozwiązanie<sup>186</sup>, ale również pozwalające niuansować sankcję (miarkować jej rozmiar).** Wadliwa umowa kredytowa co do zasady jest nieważna, ale po wypłacie pieniędzy zostaje automatycznie „uzdrowiona” i nadal obowiązuje. Sankcja polega natomiast na obniżeniu oprocentowania lub innych kosztów kredytu. Jeżeli bank błędnie podał RRSO albo pominął wymagane informacje, odsetki są redukowane w sposób matematyczny i proporcjonalny do skali błędu i nie następuje całkowite zwolnienie konsumenta z kosztów kredytu.

Także **ustawodawca czeski przyjął rozwiązanie odmienne od polskiej SKD o szerokim zakresie skutków.** Zasadniczo, na mocy przepisów ustawy z 2016 r.<sup>187</sup>, jeżeli umowa kredytu konsumenckiego z naruszeniem ustawy nie zawiera informacji o prawie kredytodawcy wobec konsumenta albo warunkach jego wykonywania, przyjmuje się, że kredytodawcy takie prawo nie przysługuje, natomiast jeżeli nie zawiera informacji o obowiązku konsumenta, przyjmuje się, że konsument takiego obowiązku nie ma. **Za bardzo zbliżone do polskiej SKD uznać zaś należy rozwiązanie, które w swoim ustawodawstwie przyjęli Słowacy<sup>188</sup>,** ich przepis sankcyjny głosi, że w razie wystąpienia określonych uchybień w umowie kredytu konsumenckiego, uważa się go za nieoprocentowany i wolny od innych opłat.

<sup>185</sup> Patrz art. L341-2, L341-6 oraz L312-12 *Code de la consommation*, [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section\\_lc/LEGITEXT000006069565/LEGISCTA000032222495/](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006069565/LEGISCTA000032222495/) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>186</sup> Patrz § 494 *Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)*, [https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/\\_494.html](https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_494.html) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>187</sup> *Zákon č. 257/2016 Sb. ze dne 14. července 2016 o spotřebitel-ském úvěru*, <https://www.psp.cz/sqw/sbirka.sqw?cz=257&r=2016&> [dostęp: 2 czerwca 2026 r.].

<sup>188</sup> *Zákon z 9. marca 2010 o spotrebiteľských úveroch a o iných úveroch a pôžičkách pre spotrebiteľov a o zmene a doplnení niektorých zákonov*, <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2010-129> [dostęp: 2 czerwca 2026 r.].



Należy rekomendować, aby polski ustawodawca uwzględnił te wątki porównawcze w pracach nad implementacją dyrektywy 2023/2225 w sprawie kredytów konsumenckich.<sup>189</sup>

Stosowanie SKD w praktyce przeszło istotną ewolucję. Tuż po wprowadzeniu tego mechanizmu do porządku prawa polskiego Małgorzata Bednarek wskazywała, przywołując aprobowany pogląd Ewy Łętowskiej, że „prawo konsumenckie charakteryzuje się deficytem sankcji”<sup>190</sup>. Z perspektywy współczesnego rozwoju prawa konsumenckiego wypowiedź ta ilustruje zmianę sposobu postrzegania dostępnych instrumentów ochrony. W ostatnich dekadach katalog i intensywność instrumentów ochrony konsumenta uległy istotnej zmianie. W tamtej rzeczywistości sprzed raptem kilkunastu lat, autorka oceniała SKD jako „obietnicę środek ochrony konsumenta”<sup>191</sup>. Co szczególnie istotne, zwłaszcza w kontekście współczesnego stosowania SKD, już wówczas zwracano uwagę na problem proporcjonalności sankcji. Małgorzata Bednarek formułowała ważne zastrzeżenie: „Nie każde naruszenie ustawowych wymagań co do treści umowy kredytowej uzasadnia zastosowanie sankcji «kredytu gratisowego»”<sup>192</sup>, wskazując zarazem, że „pogląd ten znajduje mocne wsparcie w założeniach aksjologicznych zarówno europejskiego prawa konsumenckiego, jak i polskiej Konstytucji”<sup>193</sup>.

SKD została niejako utwierdzona w polskim porządku prawnym wraz z wejściem w życie nowej, do dziś obowiązującej ustawy o kredycie konsumenckim z 2011 r., jednak nie od razu zyskała popularność. Tomasz Czech, opierając się na szerokich badaniach aktowych przeprowadzonych w 2014 r., wskazywał jednoznacznie na bierność konsumentów w procesach przeciwko kredytodawcom, niską świadomość istnienia mechanizmu SKD i rzadkie jej stosowanie w praktyce orzeczniczej. Podsumowywał, że „efektywność sankcji kredytu darmowego jest zerowa. Prawdopodobnie wynika to nie tyle z konstrukcji tej sankcji, co z ogólnej nieświadomości (zarówno wśród konsumentów, jak i sędziów), że instrument taki istnieje”<sup>194</sup>. Podobny stan rzeczy utrzymywał się przez kolejne lata, a wyraźna zmiana nastąpiła w ostatnich dwóch-trzech latach. Kamila Szmigiel wskazała, że do 2021 r. przed polskimi

sądami toczyło się ok. 100–200 spraw dotyczących SKD, natomiast w 2024 r. ich liczba przekroczyła już 10 tys. Na tej nieco symbolicznej liczbie się jednak nie skończyło. Według najnowszych analiz: <sup>195</sup>

„na koniec I kw. 2026 r. banki notowane na warszawskim parkiecie uczestniczyły w 23 502 sprawach dotyczących sankcji kredytu darmowego. W porównaniu z wcześniejszym kwartałem liczba doręczonych pozwów wzrosła o 12% (...)”<sup>196</sup> [wypowiedź respondenta].

Jednocześnie:

„łączna wartość przedmiotów sporu zbliżyła się do 665 mln zł. Podana liczba nie uwzględnia spraw, w które uwikłany jest Bank Millennium oraz ING Bank Śląski. Instytucje te w swoich raportach nie podają tego wskaźnika” [wypowiedź respondenta].

#### 4.2. Skala sporów i oceny potencjału wzrostu: SKD jako „nowe franki” i segment rynku masowych roszczeń

Powyżej przytoczone, świeże dane, oparte na najnowszych raportach kwartalnych polskich banków, wskazują na wyraźny wzrost liczby postępowań wszczynanych przeciwko kredytodawcom na podstawie art. 45 u.k.k. w ciągu minionych kilku lat. Zjawisko to może być skorelowane – być może na zasadzie sprzężenia zwrotnego – z powstawaniem osobnego segmentu rynku prawniczego, który ukierunkowany jest właśnie na obsługę roszczeń konsumenckich opartych o mechanizm SKD. **Na rynku tym działają przede wszystkim dwa rodzaje podmiotów: duże firmy odszkodowawcze, niekiedy należące do spółek akcyjnych notowanych na giełdzie (np. Votum Consumer Care sp. z o.o. należąca do Grupy Votum SA lub też Helpfind sp. z o.o.) oraz kancelarie prawne wyspecjalizowane w obsłudze konsumentów, których podstawowym obszarem działania w latach poprzednich były przede wszystkim roszczenia tzw. frankowiczów (np. Bochenek, Ciesielski i Wspólnicy; Mędrecki, Wilk i Wspólnicy; Behrendt i Wspólnicy; Sobota Jachira i inne).**

Uwagę zwraca już sam język używany w kontekście SKD przez niektóre ze wskazanych podmiotów. W 2023 r. Votum SA zaczęła prezentować „nowy produkt w portfolio”. W opublikowanych materiałach

<sup>189</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/2225 z dnia 18 października 2023 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę 2008/48/WE, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, seria L z 30 października 2023 r.

<sup>190</sup> M. Bednarek, *Sankcja „kredytu darmowego” jako środek ochrony konsumenta*, „Europejski Przegląd Sądowy” 2009, nr 3, s. 13.

<sup>191</sup> Tamże, s. 14.

<sup>192</sup> Tamże, s. 13.

<sup>193</sup> Tamże.

<sup>194</sup> T. Czech, *Efektywność instrumentów prawnych ochrony kredytobiorcy konsumenta w świetle orzecznictwa sądowego*, „Prawo w Działaniu. Sprawy Cywilne” 2014, nr 20, s. 323.

<sup>195</sup> K. Szmigiel, *Nadużycie sankcji kredytu darmowego jako potencjalne zagrożenie dla sektora bankowego i konsumenta*, „Bezpieczny Bank” 2025, nr 4(101), s. 8.

<sup>196</sup> M. Kisiel, *Sankcja kredytu darmowego wychodzi z mody? Jeszcze nie widać oznak*, Bankier.pl 18 maja 2026 r., na: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Pozwy-o-sankcje-kredytu-darmowego-w-bankach-i-kw-2026-r-9133829.html> [dostęp: 22 maja 2026 r.].



spółka określała swój profil oraz ów nowy produkt w sposób następujący:

„Obsługa roszczeń kredytobiorców frankowych to obecnie główna siła napędowa spółek z Grupy Kapitałowej Votum. Rosnąca liczba klientów oraz chęć dywersyfikacji działań wpłynęła na decyzję o utworzeniu kolejnych kancelarii prawnych w Katowicach, Poznaniu, Lublinie i Rzeszowie. Ponadto wkrótce z pomocy w sporach z bankami i parabankami będą mogły skorzystać także osoby posiadające kredyt konsumencki lub pożyczki w złotych. Wszystko dlatego, że do portfolio Votum Group dołącza nowy produkt, tzw. sankcja kredytu darmowego”<sup>197</sup> [wypowiedź respondenta].

Dane dotyczące „nowego produktu” Votum SA opublikowała w „Prezentacji wyników GK Votum IIIQ2024”<sup>198</sup>. Votum ukazywało wówczas obsługę roszczeń SKD jako szybko rosnący projekt: liczba zawartych kontraktów na obsługę roszczeń SKD wzrosła z 440 w IV kw. 2023 r. do 1 734 w III kw. 2024 r. Zgodnie z raportem, liczba wytoczonych powództw SKD wzrosła z 2 w styczniu 2024 r. do 452 we wrześniu 2024 r., a liczba nakazów zapłaty z 4 w lutym do 55 w sierpniu i 49 we wrześniu.

Bardziej złożony obraz wyłania się natomiast z „Raportu rocznego Votum SA za rok 2025”<sup>199</sup>. SKD jest nadal traktowana przez grupę jako nowy, perspektywiczny segment rynku roszczeń bankowych, ale pozostający jeszcze na wcześniejszym etapie rozwoju niż segment frankowy. W dokumentach i komentarzach inwestorskich widać wyraźnie, że grupa buduje wokół SKD osobną linię biznesową opartą na masowym kontraktowaniu spraw i modelu *success fee*. Najważniejsze dane dotyczące SKD pojawiają się przede wszystkim w raportach kwartalnych i komentarzach do wyników. I tak oto w III kwartale 2025 r. przychody z opłat wstępnych w sprawach SKD wyniosły ok. 5,1 mln zł. Grupa podkreślała jednocześnie, że sprawy SKD są jeszcze zbyt młode, aby możliwe było wiarygodne szacowanie przychodów z *success fee* i kosztów zastępstwa procesowego, zwłaszcza, że „liczba pozwów spada, a wyroki wydawane przez polskie sądy są w wyraźnej większości korzystne dla banków”<sup>200</sup>.

<sup>197</sup> <https://votum-sa.pl/sankcja-kredytu-darmowego-nowosc-od-votum-group/> [dostęp: 22 maja 2026 r.].

<sup>198</sup> <https://ri.votum-sa.pl/nawosci/aktualnosci/raport-okresowy-z-iii-kwartal-2024-r/> [dostęp: 22 maja 2026 r.].

<sup>199</sup> <https://ri.votum-sa.pl/nawosci/aktualnosci/raport-roczny-2025/> [dostęp: 22 maja 2026 r.].

<sup>200</sup> M. Rudke, *Największa kancelaria frankowa podkręca plany. Wyraźta druga linia biznesowa*, [https://businessinsider.com.pl/finanse/votum-liczy-na-kolejny-udany-rok-mimo-kurczenia-sie-frankowego-rynku-jest-nowa-grupa-v1xldh?utm\\_](https://businessinsider.com.pl/finanse/votum-liczy-na-kolejny-udany-rok-mimo-kurczenia-sie-frankowego-rynku-jest-nowa-grupa-v1xldh?utm_) [dostęp: 22 maja 2026 r.].

Niezależnie od wskazanej tu niejasności odnośnie do przyszłości zjawiska masowego pozowania kredytobiorców na podstawie mechanizmu SKD, warto zauważyć, że pod wpływem dotychczasowej fali pozwów nastąpiła również wyraźna zmiana języka, którym doktryna opisuje ten mechanizm. Próżno byłoby już szukać uwag o „braku sankcji” w prawie konsumenckim, a coraz częściej prawnicy powtarzają takie sformułowania jak „masowe dochodzenie roszczeń” i „ryzyko systemowe”. Dla przykładu, Edyta Rutkowska-Tomaszewska pisze, że SKD jest „niezwykle żywotnym i doniosłym” problemem rynku kredytów konsumenckich, praktyki kredytodawców, wymiaru sprawiedliwości oraz organów ochrony konsumenta właśnie „z uwagi na masowe dochodzenie roszczeń”<sup>201</sup>.

O tym, że zjawisko zgłaszania roszczeń o podobnej specyfice może osiągnąć efekt kuli śnieżowej, dobrze świadczy przykład brytyjski. Brytyjskie roszczenia dotyczące Payment Protection Insurance (PPI) są jedną z najważniejszych europejskich analogii do SKD stanowiącej potencjalnie masowy rynek roszczeń konsumenckich. Ubezpieczenie PPI chroni kredytobiorcę przed ryzykiem utraty zdolności do spłaty zobowiązania kredytowego z określonych przyczyn, takich jak niezdolność do pracy, choroba czy następstwa wypadku<sup>202</sup>. Jak wskazano w 2014 r. w raporcie Financial Conduct Authority, brytyjskiego regulatora rynku finansowego, w latach poprzedzających wydanie raportu PPI „przekształciło się w ostatnich latach w największy skandal związany z nieuczciwą sprzedażą produktów finansowych”, a „instytucje finansowe rozpatrzyły dotychczas ponad 13 mln skarg dotyczących go, a klienci otrzymali już ponad 16 mld funtów szterlingów tytułem rekompensat”<sup>203</sup>. Niezwykle istotne są dane, które zawarto w raporcie sporządzonym dla Izby Gmin w 2016 r.:

„Uzyskanie odszkodowania za nieuczciwie sprzedane PPI za pośrednictwem rzecznika finansowego (Financial Ombudsman Service) jest dla poszkodowanych konsumentów proste i bezpłatne. Mimo to w latach 2014-2015 aż 80% skarg dotyczących PPI kierowanych do Ombudsmana zostało wniesionych za pośrednictwem firm zajmujących się dochodzeniem roszczeń. W wielu

<sup>201</sup> E. Rutkowska-Tomaszewska, *Sankcja kredytu darmowego jako skutek ryzyka braku zgodności w zakresie kontraktowych obowiązków informacyjnych w umowach kredytu konsumenckiego – kilka wybranych uwag na tle interpretacji art. 45 ustawy o kredycie konsumenckim*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny” 2025, nr 4(14), s. 68.

<sup>202</sup> A. Georgosouli, *Payment Protection Insurance (PPI) Misselling: Some Lessons From the UK*, Connecticut Insurance Law Journal 2014, t. 21, nr 1, s. 263.

<sup>203</sup> *Redress for payment protection insurance (PPI) mis-sales Update on progress and looking ahead*, Financial Conduct Authority Thematic Review 2014, nr 14, s. 4, <https://www.fca.org.uk/publication/thematic-reviews/tr14-14.pdf> [dostęp: 2 czerwca 2026 r.].

przypadkach działalność tych firm ograniczała się jedynie do przygotowania i złożenia roszczenia dotyczącego PPI, jednak zazwyczaj pobierały one od jednej czwartej do jednej trzeciej kwoty uzyskanego następnie odszkodowania. Narodowy Urząd Kontroli (National Audit Office) oszacował, że w okresie od kwietnia 2011 r. do listopada 2015 r. firmy te uzyskały od 3,8 do 5 miliardów funtów szterlingów prowizji z wypłat związanych z PPI.

Łącznie instytucje publiczne zaangażowane w ten obszar – Skarb Państwa (Treasury), Ministerstwo Sprawiedliwości (Ministry of Justice), Financial Conduct Authority (FCA) oraz Ombudsman – zbyt długo zwlekały z wzięciem odpowiedzialności za tę sytuację i wykazały nadmierną bierność wobec jej rozwoju. Problem polegający na tym, że firmy zajmujące się dochodzeniem roszczeń przejmowały znaczną część środków przeznaczonych na rekompensatę dla ofiar nieuczciwej sprzedaży produktów finansowych, był całkowicie przewidywalny<sup>204</sup> [wypowiedź respondenta].

#### 4.3. Model operacyjny charakterystyczny dla SKD

Wokół SKD ukształtował się specyficzny model operacyjny, powiązany zresztą z wcześniej stosowanymi modelami odnośnie do obsługi roszczeń frankowych. Strony internetowe kancelarii i firm odszkodowawczych przedstawiają SKD w języku prostym i sprzedażowym. **Powszechnie operują sformułowaniami takimi jak „sprawdź swoją umowę”, „odzyskaj odsetki”, „darmowy kredyt”, „bank popełnił błąd”, „sprawdź, czy przysługuje Ci kredyt bez odsetek”, „bezpłatna analiza”, „odzyskanie pieniędzy”, „kompleksowe wsparcie” czy wreszcie całymi sloganami typu „Skorzystaj z sankcji kredytu darmowego (SKD) i spłacać tylko wypłacony Ci kapitał!”**. W prosty sposób starają się również podsumować treść przepisów dotyczących przesłanek wniesienia roszczenia, np. Votum Consumer Care informuje, że mechanizm SKD może dotyczyć kredytów gotówkowych lub konsolidacyjnych do 255 550 zł, a także kredytów spłaconych, jeżeli od zakończenia umowy nie minął rok.

Zwraca również uwagę marketing usług związanych z dochodzeniem roszczeń z tytułu SKD. Przy prostym wpisaniu w wyszukiwarki internetowe hasła „SKD” czy „sankcja kredytu darmowego” strony

internetowe niektórych kancelarii prawnych pojawiają się na samej górze wyników i oznaczone są jako sponsorowane. Na stronach internetowych Helpfind znaleźć można sekcję zatytułowaną „*Influencerzy polecają nasze usługi*”, a w niej odnośniki do materiałów przede wszystkim z serwisu YouTube (choć należy zastrzec, że materiały te dotyczą ogółu usług przedsiębiorstwa, a nie jedynie SKD). W kształtowaniu narracji wokół SKD nie miały udziału mają również środowiska konsumenckie, w tym Stowarzyszenie Stop Bankowemu Bezprawiu. Jako przykłady podać można webinar zorganizowany w październiku 2024 r., poświęcony m.in. SKD, a poprowadzony przez dwoje prawników świadczących swoje usługi w ramach kancelarii wyspecjalizowanych w sprawach kredytowych<sup>205</sup> lub też spotkanie stacjonarne w Warszawie wiosną 2025 r. z prawniczką prowadzącą własną kancelarię oferującą obsługę przede wszystkim w zakresie spraw frankowych i SKD<sup>206</sup>. Wydarzenia podobne merytorycznie, choć nie powiązane bezpośrednio z osobami świadczącymi usługi prawne na omawianym fragmencie rynku, organizuje również – oczywiście w ramach wykonywania swoich prawem przypisanych zadań – Biuro Rzecznika Finansowego.

Model operacyjny SKD wyraźnie odbiega od klasycznej obsługi prawnej indywidualnego klienta. Dostępne dane wskazują, że jest on **oparty na masowości, standaryzacji i częściowej automatyzacji procesów pozyskiwania klienta i jego obsługi, zwłaszcza na pierwszych jej etapach**. Punktem wyjścia staje się identyfikacja potencjalnych spraw i wyszukiwanie określonych uchybień formalnych lub informacyjnych w dużych portfelach umów kredytowych. Typowy schemat działania obejmuje udostępnienie zainteresowanym konsumentom formularza internetowego czy też „kalkulatora”. Na podstawie danych wczytanych do nich przez potencjalnego klienta, dokonywana jest „bezpłatna analiza” sprawy, następnie zaś pozyskanie dokumentacji, ocena umowy pod kątem błędów informacyjnych, reklamacja albo złożenie oświadczenia o skorzystaniu z SKD, a następnie skierowanie sprawy do sądu. Dla przykładu, Helpfind opisuje ten mechanizm w sposób bardzo przejrzysty marketingowo: **najpierw ma miejsce bezpłatna analiza umowy (informacji tej towarzyszy bezpośredni odnośnik do zdalnego formularza zgłoszenia), następnie identyfikacja nieprawidłowości, złożenie oświadczenia, a w razie nieuwzględnienia go przez bank, pozew przeciwko instytucji finansowej**.

<sup>204</sup> House of Commons Committee of Public Accounts, *Financial services mis-selling: regulation and redress. Forty-first Report of Session 2015-16 Report, together with formal minutes relating to the report*, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201516/cmselect/cmpubacc/847/847.pdf> [dostęp: 2 czerwca 2026 r.].

<sup>205</sup> <https://www.bankowebezprawie.pl/webinar-16-10-qa-w-sprawach-kredytow-frankowych-wibor-oraz-sk/?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>206</sup> <https://www.facebook.com/BankoweBezprawie/posts/sankcja-kredytu-darmowego-prawo-praktyka-skuteczna-ochrona-konsumentastowarzysze/1069409128565792/?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.].



Szczególnie istotnym elementem współczesnego modelu biznesowego SKD stały się również cesje wierzytelności. Należy podkreślić, że sam mechanizm cesji roszczenia konsumenckiego z tytułu SKD nie budzi zasadniczych wątpliwości prawnych. W wyroku w sprawie C-80/24<sup>207</sup> TSUE definitywnie potwierdził, że konsumenci posiadają pełne i nieskrępowane prawo do zbywania (cesji) wierzytelności. TSUE stanął na stanowisku, że obrót tymi wierzytelnościami, nawet jeśli nabywcą jest podmiot *stricto* profesjonalny, dążący wyłącznie do maksymalizacji zysku, stanowi w ujęciu systemowym dodatkowe narzędzie gwarantujące realną ochronę interesów konsumenta.

Umowa cesji wierzytelności podlega jednakże takim samym kryteriom ważności, jak wszelkie inne umowy zawierane na mocy prawa polskiego. Sądy w Polsce zaczęły więc oddalać powództwa profesjonalnych nabywców na podstawie art. 58 § 2 k.c. (nieważność czynności prawnej sprzecznej z zasadami współżycia społecznego).

Przykładowo<sup>208</sup>, Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia (sygn. akt XVIII C 83/24) **oddalił roszczenie funduszu po ustaleniu, że cena zakupu wierzytelności była rażąco zaniżona, wynosząc zaledwie 10% jej nominalnej wartości, co sąd uznał za rażące naruszenie uczciwości kupieckiej względem konsumenta.**

Podobne stanowisko zajął Sąd Rejonowy w Chorzowie (sygn. akt I C 149/24), który **oddalił powództwo, argumentując, że umowa cesji nie określała precyzyjnie wartości zbywanego roszczenia (brak sprecyzowania ceny w samej umowie lub brak niezbędnych załączników), przez co konsument *de facto* nie był świadomy ekonomicznego wymiaru i konsekwencji zawieranej transakcji.**

Dodatkowo, w sprawach ujawniających konflikt interesów (np. przed Sądem Rejonowym w Czluchowie, sygn. akt I C 175/24, dotyczącej pokrewnej materii ubezpieczeniowej), sądy stwierdzały **nieważność umów ryczałtowych o charakterze blankietowym, w których reprezentant konsumenta był jednocześnie powiązany z nabywcą wierzytelności**, co – w ocenie wskazanych sądów – mogło pozostać w sprzeczności z funkcją ochrony konsumenckiej. Praktykę tę wzmacnia uchwała 7 sędziów Sądu

Najwyższego (sygn. akt III CZP 68/18), która – choć wydana w innym stanie faktycznym – **wskazała, że umowy powierniczego przelewu w celu inkasa oraz umowy sprzedaży wierzytelności podlegają ocenie pod kątem ważności (art. 58 k.c.) oraz abuzywności (art. 385<sup>1</sup> k.c.), a sąd ma prawo weryfikować cenę nabycia.**

Cesja wierzytelności konsumenckiej na przedsiębiorcę zajmującego się masowym dochodzeniem roszczeń nie jest zatem mechanizmem automatycznym, a wskazane orzecznictwo pozwala przyjąć, że przedsiębiorcy ci muszą zadbać o przejrzystość i uczciwość stosowanych przez siebie mechanizmów. Niemniej jednak w sprawach dochodzenia roszczeń SKD cedowanie roszczeń zdaje się mieć charakter masowy. Dane Związku Banków Polskich już na koniec III kwartału 2024 r. wskazywały na ponad 5 600 spraw opartych właśnie na cesji<sup>209</sup>, zaś media branżowe i prawnicze opisywały kierowanie do TSUE pytań prejudycjalnych dotyczących dopuszczalności określonych modeli cesyjnych<sup>210</sup>. Mechanizm ten przesuwając ciężar ekonomiczny sporu z indywidualnego konsumenta na profesjonalny podmiot zajmujący się skupem lub finansowaniem roszczeń. Formalnie źródłem roszczenia pozostaje ochrona konsumenta, jednak ekonomicznym beneficjentem procesu może być już wyspecjalizowana firma dochodząca roszczeń lub podmiot finansujący spór. **W tym właśnie miejscu SKD zaczyna przypominać nie tyle klasyczny, zindywidualizowany model ochrony konsumenckiej, ile rynek wierzytelności odszkodowawczych, *litigation finance* czy wcześniejszy rynek sporów CHF.** Tym samym staje się przykładem ilustrującym mechanizmy będące przedmiotem niniejszego raportu. Zjawisko to można powiązać z obserwacją Edyty Rutkowskiej-Tomaszewskiej, iż masowe procesy dotyczące SKD są przejawem ryzyka braku zgodności w indywidualnych relacjach kontraktowych, które w skali całego rynku mogą generować już ryzyko systemowe dla sektora finansowego<sup>211</sup>.

<sup>207</sup> Wyrok Trybunału (czwarta izba) z dnia 9 października 2025 r. w sprawie C-80/24 *Zwrotybankowe.pl sp. z o.o. przeciwko Powszechnej Kasie Oszczędności Bank Polski SA*, ECLI:EU:C:2025:767.

<sup>208</sup> Odnośnie do poniżej przedstawionych informacji o wyrokach sądowych patrz: M. Kosiorowski, A. Szczesna, *Legitymacja procesowa nabywców wierzytelności w sporach o kredyty konsumenckie* (wyrok TSUE C-80/24), <https://codozasady.pl/p/legitymacja-procesowa-nabywcow-wierzytelnosci-w-sporach-o-kredyty-konsumentekie-wyrok-tsue-c-80-24> [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>209</sup> A. Wachnicka, *Sankcja kredytu darmowego*, [https://www.zbp.pl/zbp/media/zbp/aktualnosci/wydarzenia/styczen%202025/konf/prezentacja-sk-d\\_27-01-2025.pdf](https://www.zbp.pl/zbp/media/zbp/aktualnosci/wydarzenia/styczen%202025/konf/prezentacja-sk-d_27-01-2025.pdf) [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>210</sup> *Banki w kontrze do parakancelarii. ZBP komentuje opinię rzecznika TSUE*, <https://businessinsider.com.pl/prawo/banki-w-kontrze-do-parakancelarii-zbp-komentuje-opinie-tsue/42bmtxf?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.]; M. Domagalski, *Zielone światło dla obrotu sankcją darmowego kredytu*, <https://www.rp.pl/konsumenty/art-43153531-zielone-swiatlo-dla-obrotu-sankcja-darmowego-kredytu?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.]; M. Kosiarski, *TSUE: Kredytobiorcy mogą handlować roszczeniami wobec banków*, <https://www.prawo.pl/biznes/sankcja-kredytu-darmowego-tsue-c-8024%2C535301.html> [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>211</sup> E. Rutkowska-Tomaszewska, *Sankcja kredytu darmowego jako skutek ryzyka braku zgodności...*, „iKAR” 2025, nr 4(14), s. 82.

#### 4.4. Ryzyko systemowe

W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na Stanowisko Komitetu Stabilności Finansowej w sprawie sankcji kredytu darmowego z dnia 25 marca 2025 r.<sup>212</sup>, w którym to Komitet stwierdził, że „zidentyfikował ryzyko systemowe w krajowym systemie finansowym związane ze stosowaniem sankcji kredytu darmowego”. W stanowisku czytamy, że:

„podczas gdy naruszenia wymienione w ustawie o kredycie konsumenckim mają zróżnicowany charakter i wagę, to sam wymiar sankcji nie podlega stopniowaniu. Brak możliwości miarkowania sankcji tworzy system bodźców skłaniający do instrumentalnego korzystania z dobrodziejstw SKD i podważania umów kredytowych bez względu na to, czy dane uchybienie niesie skutki ekonomiczne dla kredytobiorcy czy też nie.

Co więcej, kreuje to sprzyjające warunki dla rozwoju praktyk dochodzenia roszczeń przez podmioty wyspecjalizowane w tego typu działalności. Głównymi beneficjentami praw przewidzianych w ustawie przestają być potencjalnie poszkodowani konsumenci, a stają się podmioty skoncentrowane na maksymalizacji własnych zysków. Takie działania godzą w faktyczne dobro konsumentów, osłabiają zaufanie do sektora bankowego i prowadzą do zachwiania warunków prawnych i ekonomicznych prowadzenia działalności na rynku finansowym”.

W konkluzji natomiast Komitet odniósł się do trwających prac legislacyjnych nad ustawą implementującą nową dyrektywę o kredycie konsumenckim, o których będzie mowa niżej. Wskazał, że:

„niezbędne jest wypracowanie rozwiązań zapewniających równowagę w relacjach kredytobiorców i kredytodawców. Trwające prace nad projektem nowej ustawy o kredycie konsumenckim powinny prowadzić do uregulowania sankcji kredytu darmowego – nie tylko jako instytucji o charakterze skutecznym i odstrasającym, lecz również proporcjonalnym do skali naruszeń. Nowe regulacje powinny także ograniczyć możliwość nadużywania przepisów prawnych służących ochronie konsumentów przez inne, profesjonalne grupy interesariuszy”.

Przedstawiciele Komisji Nadzoru Finansowego oraz jej Urzędu także niejednokrotnie zwracali uwagę na te ryzyka. Już w listopadzie 2024 r. Marcin Mikołajczyk

– Zastępca Przewodniczącego KNF – wskazał na „relatywnie nowe” ryzyko prawne związane z SKD<sup>213</sup>. Natomiast w marcu 2026 r. Emil Radziszewski, Dyrektor Zarządzający Pionem Nadzoru Bankowego w Urzędzie KNF, wypowiedział się obszernie na temat SKD i charakteru systemowego ryzyka dla sektora bankowego oraz rynku kredytu konsumenckiego<sup>214</sup>. W kwietniu 2026 r. Łukasz Machalski, Dyrektor Departamentu Prawnego w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego,

„ocenił, że już obecna konstrukcja SKD generuje istotne ryzyko prawne i niepewność regulacyjną, które mogą przyjmować charakter systemowy, m.in. z powodu instrumentalnego wykorzystywania tej instytucji przez podmioty skupujące roszczenia, a nie działające w interesie konsumentów. W tym kontekście szczególnie krytycznie ocenił propozycję powiązania oceny zdolności kredytowej z sankcją kredytu darmowego, uznając ją za rozwiązanie nieproporcjonalne i potencjalnie prowadzące do nadużyć”<sup>215</sup>.

Ponadto odniósł się do prac legislacyjnych nad nową ustawą o kredycie konsumenckim, wskazując, że:

„projektowane przepisy (...) znacząco rozszerzają zakres sankcji, wprowadzając różne jej warianty, w tym koncepcję „kredytu darowanego”, która nie wynika wprost z dyrektywy CCD2 i budzi poważne wątpliwości prawne oraz praktyczne. Tak daleko idące rozwiązania mogą prowadzić do zwiększenia liczby sporów sądowych, wzrostu ryzyka po stronie kredytodawców oraz pogorszenia dostępności i kosztów kredytu dla konsumentów. W efekcie regulacja, która ma chronić konsumenta, może paradoksalnie działać na jego niekorzyść, ograniczając ofertę rynkową i wypychając część klientów do szarej strefy. Prowadzi to do wniosku, że projekt w obecnym kształcie narusza zasadę proporcjonalności i wymaga istotnej korekty” [...] „konieczne jest wyciągnięcie wniosków z tego, jak przeewoluowało stosowanie SKD i jak ukształtował się rynek związany z jej wykorzystywaniem. Prace nad implementacją CCD2 stanowią unikalną okazję do fundamentalnego prześledzenia sensu i konstrukcji tej sankcji, a nawet rozważenia rezygnacji z niej – zwłaszcza wobec trudności z uczynieniem jej proporcjonalną”<sup>216</sup>.

<sup>212</sup> <https://nbp.pl/stanowisko-komitetu-stabilnosci-finansowej-w-sprawie-sankcji-kredytu-darmowego/> [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>213</sup> [https://www.knf.gov.pl/?articleId=91477&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/?articleId=91477&p_id=18) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>214</sup> [https://www.knf.gov.pl/dla\\_mediow?articleId=93119&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/dla_mediow?articleId=93119&p_id=18) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>215</sup> [https://www.knf.gov.pl/dla\\_mediow?articleId=97997&p\\_id=18&utm](https://www.knf.gov.pl/dla_mediow?articleId=97997&p_id=18&utm) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>216</sup> Tamże.



Zacytowane komentarze KSF oraz przedstawiciela UKNF dotyczące prac legislacyjnych nad nową ustawą o kredycie konsumenckim, implementującą dyrektywę 2023/2225, stanowią ledwie przyczynek do analizy debaty, która toczy się wokół tego projektu. Jest ona wyrazem kontrowersji, które narosły wobec zjawiska kreowania wokół SKD modelu biznesowego, działającego według opisanych tu schematów. Niemniej jednak sama w sobie debata ta nie ma wpływu na stosowanie prawa obecnie obowiązującego, co w połączeniu z jej dynamiką oraz niepewnym jeszcze zakończeniem powoduje, że szersze odniesienie się do niej nie jest celowe. Warto natomiast wyjść poza podstawowe ramy dyskusji o SKD i wskazać, że problemy jej dotyczące mogą potencjalnie mieć szerszy zakres i oddziaływanie niż ma to miejsce obecnie.

Należy również zauważyć, że dotychczasowe prawne batalie i narracje wokół stosowania SKD dotyczą w znacznej mierze sporów między kredytobiorcami oraz bankami. To właśnie z bankowych raportów pochodzą podstawowe, przytoczone tu dane o skali zjawiska. Tymczasem banki nie są przecież jedynymi potencjalnymi adresatami tego typu roszczeń. Art. 45 u.k.k. dotyczy kredytu konsumenckiego w ogólności. Zgodnie z definicją z art. 3 u.k.k. obejmuje on kredyt do 255 550 zł, którego kredytodawca udziela konsumentowi w zakresie swojej działalności. Za umowę o kredyt konsumencki uważa się w szczególności umowę pożyczki, kredyt bankowy, umowę odroczenia terminu spełnienia świadczenia pieniężnego, jeżeli konsument ponosi koszty odroczenia, umowę, w której kredytodawca zaciąga zobowiązanie wobec osoby trzeciej, a konsument zwraca mu spełnione świadczenie, oraz kredyt odnawialny. Z tytułu naruszania przepisów m.in. u.k.k., Prezes UOKiK nakładał już kary i wszczynał postępowania wobec różnorodnych podmiotów działających na szeroko pojętym rynku finansowym<sup>217</sup>.

Do ciekawych wniosków prowadzi też lektura analiz ekonomiczno-prawnych dotyczących coraz bardziej popularnego, fintechowego mechanizmu BNPL (*Buy Now, Pay Later*)<sup>218</sup>: klasyczne produkty kredytowe podlegają obowiązkowi badania zdolności kredytowej, natomiast BNPL – jako produkt w dużej mierze nie-regulowany – może być finansowany kartą kredytową bez takich ograniczeń. Powstaje więc pytanie, czy BNPL nie prowadzi do faktycznego obejścia regulacji mających chronić konsumenta przed nadmiernym

zadłużeniem. W komentarzach branżowych pojawiały się już zresztą głosy, że może on być klasyfikowany jako kredyt konsumencki<sup>219</sup>. Wszelkie wątpliwości w tym zakresie rozwiewa zaś treść nowej dyrektywy 2023/2225, odnosząca się do modelu „*Kup teraz, zapłać później*” oraz innego typu płatności odroczonych już w motywach 16 i 17 (motyw 17 wyłącza z zakresu stosowania dyrektywy niektóre odroczone płatności udzielane bezpośrednio przez sprzedawcę: wyłączenie to nie obejmuje sytuacji, w których występuje podmiot trzeci oferujący kredyt, typowy dla modeli BNPL), a następnie w przepisach określających zakres jej stosowania (art. 2 ust. 2 lit. h).

Przykłady te wskazują, że zagadnienia związane z SKD mogą dotyczyć również innych typów umów lub produktów finansowych niż klasyczne kredyty bankowe. Jeżeli modele oparte na masowej analizie umów, cesjach lub *success fee* okażą się ekonomicznie opłacalne, mogą być wykorzystywane także w odniesieniu do pożyczek, płatności odroczonych, usług BNPL i innych produktów fintechowych. Dostępny materiał nie pozwala jednak prognozować skali takiej ekspansji ani jej wpływu systemowego; wskazuje jedynie na potrzebę monitorowania zmian zakresu rynku.

#### 4.5. Ryzyka dla konsumenta: asymetria informacji, cesja, opłaty, przegrana i paradoks ochrony konsumenckiej

Jeden z najbardziej problematycznych i kontrowersyjnych aspektów obecnej praktyki rynkowej związanej z SKD polega na tym, że **instrument zaprojektowany pierwotnie jako środek ochrony konsumenta przed asymetrią informacyjną w relacji z bankiem może – wskutek masowego zastosowania w ramach opisanego modelu biznesowego – sam prowadzić do powstania nowej asymetrii, tym razem pomiędzy konsumentem a profesjonalnym podmiotem zajmującym się dochodzeniem lub skupowaniem roszczeń**. Można powiedzieć, że sam status konsumenta oraz przypisywane mu przez porządek prawny cechy i przesłanki stają się w tego typu sytuacjach mieczem obosiecznym. W praktyce bowiem przeciętny konsument może nie dysponować wiedzą pozwalającą ocenić rzeczywistą wartość ekonomiczną potencjalnego roszczenia, konsekwencje zawarcia umowy cesji, wysokość przyszłych kosztów procesu czy też realne szanse powodzenia sprawy. Innymi słowy, dokładnie te same okoliczności, które sprawiły, że konsument mógł znaleźć się w niekorzystnej sytuacji

<sup>217</sup> <https://finanse.uokik.gov.pl/kredyty-konsumenckie/decyzje-prezesa-uokik-wobec-firm-pozyczkowych/?utm> [dostęp: 26 maja 2026 r.]. <https://finanse.uokik.gov.pl/kredyty-konsumenckie/obowiazkowe-dodatki-dodatki-koszty-dla-pozyczajacych-prezes-uokik-stawia-zarzuty/> [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>218</sup> B. Guttman-Kenney, Ch. Firth, J. Gathergood, *Buy now, pay later (BNPL) ...on your credit card*, „Journal of Behavioral and Experimental Finance”, 2023, nr 37, s. 1–7.

<sup>219</sup> P. Pisany, T. Gromek, *Płatności odroczone – alternatywa dla tradycyjnego kredytu?*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/uslugi-bnpl-buy-now-pay-later/> [dostęp: 26 maja 2026 r.].



ekonomicznej wskutek zawarcia kredytu, mogą równie dobrze przyczynić się do powstania innej niekorzystnej sytuacji kontraktowej, tym razem między konsumentem a firmą czy kancelarią odszkodowawczą. W rezultacie instrument mający wzmacniać pozycję konsumenta może prowadzić do powstania nowego rodzaju zależności ekonomicznej i informacyjnej.

Ryzyko to jest kilkuapektowe. **Jednym z najważniejszych potencjalnych problemów pozostaje niezrozumienie konstrukcji cesji wierzytelności. Konsument, przekazując roszczenie profesjonalnemu podmiotowi, często traci kontrolę nad dalszym przebiegiem sporu, a jednocześnie może otrzymać jedynie część potencjalnej korzyści wynikającej z zastosowania SKD.** W praktyce pojawiają się modele rozliczeń, w których klient otrzymuje z góry określoną kwotę albo udział w przyszłej wygranej, podczas gdy ekonomiczna wartość roszczenia pozostaje po stronie firmy skupującej lub finansującej spór<sup>220</sup>. **Model success fee, wprost wskazywany jako atut i zachęta dla klientów w materiałach marketingowych kancelarii i firm odszkodowawczych<sup>221</sup>, choć pozwala obniżyć barierę wejścia i przyciągnąć dużą liczbę klientów, może prowadzić do sytuacji, w której znaczna część korzyści ekonomicznej z wygranej trafia do podmiotu prowadzącego sprawę.** Konsument ponosi przy tym ryzyko przegranej i związanych z nią kosztów zastępstwa procesowego. Media branżowe zwracały uwagę, że marketing SKD często eksponuje potencjalne korzyści, marginalizując jednocześnie niepewność orzecznictwa i możliwość oddalenia powództwa<sup>222</sup>.

Tymczasem zarówno doktryna, jak i praktyka sądowa pokazują, że problem jest znacznie bardziej złożony. Już Małgorzata Bednarek w cytowanym wyżej tekście z 2009 r. wskazywała, że sankcja kredytu darmowego nie powinna być stosowana automatycznie za każde uchybienie formalne, ponieważ mogłoby to prowadzić do nadmiernego formalizmu umownego i przekształcenia sankcji w „rodzaj szykany wobec kredytodawcy”<sup>223</sup>. W podobnym kierunku idzie współczesna doktryna. Edyta Rutkowska-Tomaszewska podkreśla, że SKD powinna być stosowana przede

wszystkim wtedy, gdy naruszenia dotyczą informacji rzeczywiście istotnych dla procesu decyzyjnego konsumenta, takich jak wysokość kosztów kredytu, prowizji, oprocentowania czy innych warunków finansowych transakcji. Jednocześnie autorka zauważa, że sądy coraz częściej odmawiają zastosowania SKD przy zarzutach nadmiernie formalistycznych, marginalnych lub niemających realnego wpływu na decyzję kredytobiorcy<sup>224</sup>.

Twierdzenia te bynajmniej nie są bezpodstawne. Dotychczas prowadzone studia nad orzecznictwem sądów polskich dotyczącym SKD wskazują, że biorą one pod uwagę wskazaną tu przesłankę proporcjonalności tej sankcji<sup>225</sup>. **W uzasadnieniu wielu wyroków podkreśla się, że zastosowanie sankcji wymaga zbadania rodzaju i stopnia naruszenia ustawy przez kredytodawcę przez pryzmat proporcjonalności skutków zastosowania SKD.** Sąd powinien zbadać wagę i skutki naruszenia przepisu ustawy przez kredytobiorcę i rozważyć, czy w konkretnym przypadku kredytobiorcy służy wskazane uprawnienie, mając na względzie daleko idące skutki wykonania go<sup>226</sup>. Podkreśla się też, że skorzystanie z sankcji kredytu darmowego może być uprawnione jedynie w sytuacji, w której naruszenie któregośkolwiek z przepisów wymienionych w art. 45 ust. 1 u.k.k. mogło mieć wpływ na decyzję konsumenta odnośnie do zawarcia umowy<sup>227</sup>. Bardzo wyraźnie wybrzmiewa też teza, że dotkliwość i nieuchronność sankcji kredytu darmowego nie może być absolutyzowana, gdyż byłaby całkowicie pozbawiona wymogu proporcjonalności<sup>228</sup>.

Nie oznacza to oczywiście, że orzecznictwo w sprawach SKD jest zupełnie jednolite. Natalia Matuszewska-Różańska wskazuje, że spory dotyczące oprocentowania kosztów pozaodsetkowych, sposobu wyliczania RRSO oraz całkowitej kwoty do zapłaty doprowadziły do licznych pytań prejudycjalnych

<sup>220</sup> R. Skibińska, *Walka o darmowy kredyt bywa kosztowna – ile za success fee*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/ile-wynagrodzenia-pelnomocnika-w-sprawie-o-darmowy-kredyt%2C526763.html> [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>221</sup> Np. <https://bochenekiwspolnicy.pl/sankcja-kredytu-darmowego-a-success-fee/?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>222</sup> M. Rudke, *Kredytobiorca chciał walczyć o darmowy kredyt, teraz musi płacić. „Płakać mi się chce”*, <https://businessinsider.com.pl/finanse/sankcja-kredytu-darmowego-grozi-wysokimi-kosztami-kredytobiorcy-przegrywaja-w-sadach/he6syw?utm> [dostęp: 25 maja 2026 r.].

<sup>223</sup> M. Bednarek, *Sankcja „kredytu darmowego” jako środek ochrony konsumenta*, „Europejski Przegląd Sądowy” 2009, nr 3, s. 21.

<sup>224</sup> E. Rutkowska-Tomaszewska, *Sankcja kredytu darmowego jako skutek ryzyka braku zgodności...*, „iKAR” 2025, nr 4(14), s. 82.

<sup>225</sup> Ł. Węgrzynowski, *Proporcjonalność sankcji kredytu darmowego z perspektywy dyrektywy o kredycie konsumenckim...*

<sup>226</sup> Zob. wyroki Sądu Rejonowego w Gdyni z dnia: 21 grudnia 2023 r., II C 1038/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 1037/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 1036/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 950/2023; 8 stycznia 2024 r., II C 1225/2023; 1 lutego 2024 r., II C 953/2023; 12 lutego 2024 r., II C 1277/2023 oraz 25 marca 2024 r., II C 975/2023.

<sup>227</sup> Zob. wyrok Sądu Rejonowego Lublin-Zachód w Lublinie z 1 października 2024 r., I C 1115/24; wyrok Sądu Rejonowego w Piszku z dnia 28 marca 2025 r., I C 471/24 oraz wyrok Sądu Rejonowego w Wągrowcu z dnia 13 czerwca 2025 r., I C 101/25.

<sup>228</sup> Zob. wyroki Sądu Rejonowego w Gdyni z dni: 21 grudnia 2023 r., II C 1038/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 1037/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 1036/2023; 4 stycznia 2024 r., II C 950/2023; 1 lutego 2024 r., II C 953/2023; 12 lutego 2024 r., II C 1277/2023 i 25 marca 2024 r., II C 975/2023 oraz wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 20 czerwca 2024 r., XXIV C 485/23 i wyrok Sądu Rejonowego Lublin-Zachód w Lublinie z dnia 25 czerwca 2024 r., I C 1704/22.



kierowanych do TSUE oraz zagadnień prawnych przedstawianych Sądowi Najwyższemu<sup>229</sup>.

Oznacza to, że obecnie orzecznictwo dotyczące SKD jest w fazie intensywnego kształtowania, która przypomina w znacznym stopniu batalie sądowe wokół kredytów walutowych sprzed kilku lat. Charakterystycznym elementem wspólnym jest to, że wokół tych samych orzeczeń – zwłaszcza TSUE – tworzone są rozbieżne narracje. Pierwszy, szeroko komentowany dotychczas wyrok TSUE w sprawie dotyczącej SKD zapadł 13 lutego 2025 r. w sprawie C-472/23<sup>230</sup>. Trybunał wskazał, że umowa kredytu konsumenckiego może prowadzić do pozbawienia banku prawa do odsetek w razie niewykonania obowiązku informacyjnego, „*nawet wtedy, gdy indywidualna waga naruszenia tego obowiązku i jego konsekwencje dla konsumenta będą się różnić w zależności od przypadku*”.

Dla pełnego obrazu tego rozstrzygnięcia istotny jest również pkt 58 uzasadnienia wyroku, w którym Trybunał zastrzegł, że jednolita sankcja pozbawienia kredytodawcy prawa do odsetek i opłat – niezależna od indywidualnej wagi naruszenia – jest dopuszczalna, o ile naruszenie obowiązku informacyjnego z dyrektywy może podważyć możliwość oceny przez konsumenta zakresu jego zobowiązania. Zastrzeżenie to wyznacza granicę automatyzmu sankcji, wiążąc jej zastosowanie z wpływem naruszenia na możliwość oceny zobowiązania przez konsumenta.

Sprawa była istotna także dlatego, że powodem była spółka windykacyjna Lexitor, na którą konsument scedował prawa wynikające z umowy kredytu; należy więc uznać, że dotyczy ona bezpośrednio opisywanego tu zjawiska kreowania SKD na model biznesowy i produkt inwestycyjny, charakterystycznego przede wszystkim dla modelu cesyjnego (Model 2), a w warstwie akwizycji i obsługi – także dla przedsiębiorstw odszkodowawczych (Model 3); zjawisko to nie opisuje natomiast klasycznego zastępstwa procesowego świadczonego przez kancelarie zawodowe (Model 1). Jednocześnie jednak trudno byłoby się nie zgodzić ze spostrzeżeniem, że z wyroku tego wynika również, iż:

„błędne obliczenie Rzeczywistej Rocznej Stopy Oprocentowania (RRSO) nie stanowi samoistnej przesłanki do zastosowania Sankcji kredytu darmowego”<sup>231</sup>.

<sup>229</sup> N. Matuszewska-Różańska, *Problematyka oprocentowania pozaodsetkowych kosztów kredytu konsumenckiego na tle sankcji kredytu darmowego*, „Monitor Prawa Bankowego” 2024, nr 12, s. 57–58.

<sup>230</sup> Wyrok Trybunału (dziesiąta izba) z dnia 13 lutego 2025 r. w sprawie C-472/23 Lexitor sp. z o.o. przeciwko A. B. SA, ECLI:EU:C:2025:89.

<sup>231</sup> M. Czugan, Sankcja kredytu darmowego. Najważniejsze wnioski z wyroku TSUE, <https://media.zpf.pl/releases/sankcja-kredytu-darmowego-najwazniejsze-wnioski-z-wyroku-tsue?utm> [dostęp: 26 maja 2026 r.].

Tezę tę podkreślono już nawet w komunikacie prasowym po wydaniu wyroku:

„wskazanie w umowie kredytu RRSO, która okazuje się zawyżona ze względu na fakt, że niektóre warunki tej umowy zostały następnie uznane za nieuczciwe, nie stanowi samo w sobie naruszenia obowiązku informacyjnego”<sup>232</sup>.

Warto również zacytować *in extenso* także pkt 49 z uzasadnienia wyroku, w którym to TSUE, kontynuując wcześniejszą linię orzeczniczą, wskazał, że:

„Z treści art. 23 dyrektywy 2008/48 w świetle jej motywu 47 wynika, że państwa członkowskie ustanawiają przepisy dotyczące sankcji mających zastosowanie w przypadku naruszenia przepisów krajowych przyjętych zgodnie z tą dyrektywą i podejmują wszelkie niezbędne działania w celu zapewnienia stosowania tych sankcji. O ile wybór sankcji pozostaje w gestii państw członkowskich, o tyle jednak przewidziane w ten sposób sankcje powinny być skuteczne, proporcjonalne i odstraszające. Oznacza to, że surowość wspomnianych sankcji powinna być adekwatna do wagi naruszeń, które są przez nie karane, zwłaszcza przy zapewnieniu rzeczywście odstraszającego skutku i przy przestrzeganiu ogólnej zasady proporcjonalności” [wypowiedź respondenta].

Kolejny istotny wyrok TSUE dotyczący SKD zapadł w dniu 23 kwietnia 2026 r. w sprawie C-744/24<sup>233</sup>. W sentencji wyroku wskazano, że przepisy dyrektywy 2008/48/WE:

„stoją na przeszkodzie włączeniu do umów o kredyt konsumencki warunków przewidujących stosowanie stopy oprocentowania nie tylko do całkowitej kwoty kredytu, lecz również do kwot przeznaczonych na pokrycie kosztów związanych z tym kredytem i wchodzących w związek z tym w skład całkowitego kosztu kredytu ponoszonego przez konsumenta” [wypowiedź respondenta].

Ten wyrok został odebrany przez część komentatorów jako wspierający część narracji sprzyjającej szerokiemu stosowaniu SKD. Podkreślić jednak trzeba, że w sprawie C-744/24 Trybunał nie wypowiedział się o samej sankcji kredytu darmowego – przedmiotem rozstrzygnięcia była wykładnia pojęcia

<sup>232</sup> [https://curia.europa.eu/site/jcms/d2\\_5158/pl/komunikaty-prasowe?year=2025&month=1](https://curia.europa.eu/site/jcms/d2_5158/pl/komunikaty-prasowe?year=2025&month=1) [dostęp: 26 maja 2026 r.].

<sup>233</sup> Wyrok Trybunału (siódma izba) z 23 kwietnia 2026 r. w sprawie C-744/24 P.W. przeciwko Bankowi Polska Kasa Opieki SA, ECLI:EU:C:2026:337.

całkowitej kwoty kredytu i dopuszczalność oprocentowania kredytowanych kosztów, nie zaś przesłanki ani zakres stosowania art. 45 u.k.k. Wyrok ten nie powinien być zatem poddawany wykładni rozszerzającej i automatycznie przenoszony na grunt SKD. Na ostrożność interpretacyjną w tym obszarze wskazuje również Komitet Stabilności Finansowej, który w komunikacie z dnia 19 czerwca 2026 r. zaliczył ryzyko związane ze stosowaniem SKD do najistotniejszych słabych punktów polskiego systemu finansowego, przypominając zarazem swoje wcześniejsze oceny dotyczące instrumentalnego wykorzystywania tej sankcji przez wyspecjalizowane podmioty. Dostępne przykłady orzeczeń wydanych po ogłoszeniu wyroku wskazują, że sądy krajowe nadal dokonują indywidualnej oceny przesłanek SKD. Ze względu na selektywny charakter dostępnego materiału nie pozwala to jeszcze przesądzić o utrwaleniu jednolitej linii orzeczniczej.

Przykładowo, mec. Wojciech Wandzel relacjonuje wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 13 maja 2026 r. (VII AGa 378/25), w którym sąd ten oddala powództwo o zapłatę oparte na oświadczeniu o skorzystaniu z SKD, bezpośrednio odnosząc się w uzasadnieniu do wyroku TSUE w sprawie C-744/24. W wyroku tym SA stwierdził m.in., że:

- „niewystarczające do zastosowania SKD jest samo przytoczenie przez zainteresowaną stronę treści wyroku TSUE w sprawie C-744/24. Sądy krajowe nie są zwolnione z oceny treści umowy kredytu w kontekście spełnienia obowiązków informacyjnych, a więc nie sposób mówić o automatyzmie w stosowaniu SKD;
- fakt pobierania odsetek od kredytowanych kosztów kredytu nie przesądza o tym, że umowa kredytu zawiera błędne informacje o RRSO czy całkowitej kwocie do zapłaty. Należy rozróżnić zarzut dotyczący nieprawidłowości postanowień dotyczących oprocentowania kredytowanych kosztów od zarzutu naruszenia obowiązków informacyjnych.
- to na konsumentce/parakancelarii skupującej roszczenia konsumenckie spoczywa ciężar dowodu w zakresie wykazania: jaka wartość RRSO powinna zostać przyjęta w umowie; które z założeń do wyliczenia RRSO było nieprawidłowe; czy błąd występował w chwili zawarcia umowy oraz czy mógł wpłynąć na ocenę zobowiązania przez konsumenta;
- rozstrzygnięcie w przedmiocie spełnienia obowiązków informacyjnych w umowie powinno być oparte o założenia i wartości (np. kosztów kredytu) przyjęte w momencie zawarcia Umowy. Samo kwestionowanie prawidłowości konkretnego elementu Umowy

kredytu nie przesądza o naruszeniu obowiązków informacyjnych”<sup>234</sup>.

Mec. Jacek Więcek opublikował natomiast zestawienie dziesięciu wyroków sądów rejonowych i okręgowych, także zapadłych po ogłoszeniu wyroku C-744/24. We wszystkich z nich sądy oddalają powództwa o zapłatę oparte na oświadczeniu o skorzystaniu z SKD<sup>235</sup>. Trudno zatem byłoby się nie zgodzić z tym, jak Wojciech Wandzel podsumował dotychczasowy stan rzeczy:

„Każda sprawa wymaga indywidualnej oceny: zakresu ewentualnego naruszenia, treści informacji przekazanych konsumentowi, stanu prawnego z chwili zawarcia umowy oraz uwzględnienia zasady proporcjonalności. Dotychczasowe orzecznictwo sądów polskich po wyroku TSUE z dnia 23 kwietnia 2026 r. wskazuje, że polskie sądy zachowują w tym zakresie ostrożność – i trudno uznać to za podejście nieracjonalne”<sup>236</sup>.

Nie jest to jednak jedyna narracja powstająca wokół obecnego orzecznictwa dotyczącego SKD, bo też same wyroki sądów dają asumpt do tworzenia różnych narracji, w zależności od tego, na co chce się położyć nacisk. Mec. Wojciech Bochenek stawia zupełnie inne tezy<sup>237</sup> niż mec. Wojciech Wandzel, wskazując na pięć wyroków Sądu Okręgowego w Warszawie, w których tenże zmienił niekorzystne dla konsumentów rozstrzygnięcia sądów pierwszej instancji, uwzględniając powództwa dotyczące roszczeń opartych na SKD<sup>238</sup>.

Na tę chwilę trzeba więc stwierdzić, że **orzecznictwo sądów polskich dotyczące SKD jest w znacznym stopniu „różnorodne”, a wykładnia przepisów unijnych i krajowych dotyczących SKD cały czas jest zjawiskiem dynamicznym**. Na dalszy rozwój wykładni może wpływać sprawa C-831/24, w której Trybunał ma odpowiedzieć na pytania prejudycjalne dotyczące obowiązków informacyjnych związanych z prawem

<sup>234</sup> [https://www.linkedin.com/posts/wojciech-wandzel-8119a2133\\_banking-sporybankowe-skd-share-7465657540077314048-u5LD/?c](https://www.linkedin.com/posts/wojciech-wandzel-8119a2133_banking-sporybankowe-skd-share-7465657540077314048-u5LD/?c) [dostęp: 1 czerwca 2026 r.].

<sup>235</sup> [https://www.linkedin.com/posts/jacek-wi%C4%99cek-9b97bb168\\_zestawienie-wyrok%C3%B3w-skd-po-23042026-sprawy-ugcPost-7465341318613905408-gTJL/](https://www.linkedin.com/posts/jacek-wi%C4%99cek-9b97bb168_zestawienie-wyrok%C3%B3w-skd-po-23042026-sprawy-ugcPost-7465341318613905408-gTJL/) [dostęp: 1 czerwca 2026 r.].

<sup>236</sup> <https://www.infor.pl/prawo/umowy/finanse/7593108,adwokat-t-sue-nie-rozdaje-darmowych-kredytow-a-skd-nie-wynika-z-prawa-unijnego-polskie-sady-nadal-w-wiekszosci-oddalaja-powodztwa.html> [dostęp: 1 czerwca 2026 r.].

<sup>237</sup> <https://businessinsider.com.pl/prawo/opinie/wyrok-tsue-otwiera-droge-do-darmowych-kredytow-warszawski-sad-potwierdza/qw79s7p> [dostęp: 2 czerwca 2026 r.].

<sup>238</sup> Wyrok z dnia 19 maja 2026 r., V Ca 479/26; wyrok z dnia 19 maja 2026 r., V Ca 536/26; wyrok z dnia 20 maja 2026 r., V Ca 603/26; wyrok z dnia 21 maja 2026 r., V Ca 2061/25; wyrok z dnia 21 maja 2026 r., XXVII Ca 1660.



do przedterminowej spłaty kredytu. W maju 2026 r. do TSUE wpłynęła również sprawa C-433/26 (Paskuła), dotycząca m.in. relacji między naruszeniem materialnym a obowiązkiem informacyjnym, zakresem sankcji z art. 23 dyrektywy 2008/48 oraz początkiem biegu terminu do skorzystania z SKD. Zagadnienia te pokazują, że znaczenie wyroku C-744/24 dla sporów SKD pozostaje przedmiotem dalszej wykładni.

Ponadto dwie istotne sprawy czekają na rozpatrzenie także przez polski Sąd Najwyższy. W dniu 25 kwietnia 2025 r. do Sądu Najwyższego wpłynęła sprawa o sygn. III CZP 15/25 (powtarzająca częściowo pytania zadane nieco wcześniej w sprawie o sygn. akt III CZP 3/25). Sądowi postawiono pięć fundamentalnych pytań: czy sąd bada z urzędu wszystkie podstawy SKD, czy jest związany oświadczeniem konsumenta; od kiedy liczyć roczny termin z art. 45 ust. 5 u.k.k.; czy abuzywność postanowień może być podstawą SKD; czy wolno oprocentować część kredytu przeznaczoną na prowizję; oraz czy błędne RRSO i całkowita kwota do zapłaty, wynikające z objęcia oprocentowaniem kosztów pozaodsetkowych, uzasadniają SKD. Natomiast 19 maja 2026 r. Sądowi Najwyższemu zadano kolejne pytania (sygn. III CZP 19/26) o to, czy nabywca wierzytelności SKD może pozywać bank przed sądem właściwym dla własnej siedziby oraz czy zmiana siedziby spółki nabywającej roszczenia w celu skorzystania z właściwości przemiennej może być nadużyciem prawa procesowego. To, jakie Sąd Najwyższy udzieli odpowiedzi na pytania w obu tych sprawach może mieć istotne znaczenie dla całego opisywanego tutaj „ryнку” roszczeń opartych o SKD.

**Obecnie konsument funkcjonuje więc w warunkach znacznej niepewności co do rzeczywistych szans powodzenia roszczenia; niepewności zapewne w znacznej mierze nieuświadomionej, gdyż kierowany do niego przekaz marketingowy podmiotów działających na rynku SKD często sugeruje prostotę i niemal automatyczność uzyskania korzyści.**

W tym kontekście szczególnie istotna wydaje się uwaga Kamili Szmigiel, która stwierdza, że

„nadużycie SKD stanowi zagrożenie nie tylko dla sektora bankowego, ale również dla uprawnionych z jej tytułu – konsumentów”<sup>239</sup>.

Ryzyko to polega właśnie na tym, że instrument ochrony konsumenckiej zaczyna częściowo funkcjonować zgodnie z logiką rynku masowych sporów i profesjonalnego obrotu roszczeniami.

<sup>239</sup> K. Szmigiel, *Nadużycie sankcji kredytu darmowego jako potencjalne zagrożenie dla sektora bankowego i konsumenta*, „Bezpieczny Bank” 2025, nr 4(101), s. 7.

Ostatecznie może to prowadzić do zasadniczego prze wartościowania funkcji SKD. Instytucja, która miała chronić konsumenta przed nieprzejrzystym kredytem i asymetrią informacyjną w relacji z bankiem, staje się w ostatnich latach jednocześnie elementem rynku roszczeń, na którym konsument bywa zarówno beneficjentem ochrony, jak i ekonomicznym zasobem wykorzystywanym przez profesjonalnych operatorów sporów.

## 5. Cesja roszczeń a dostęp do dokumentacji bankowej – luka systemowa

### 5.1. Status prawny cesjonariusza-przedsiębiorcy wierzytelności nabytej od konsumenta

Powstawanie wyspecjalizowanych podmiotów skupujących roszczenia prowadzi do profesjonalizacji rynku sporów konsumenckich, w którym pierwotny spór konsumenta z instytucją finansową przekształca się w spór między profesjonalnymi uczestnikami obrotu. W polskim prawie brak tymczasem szczególnej regulacji dotyczącej cesji wierzytelności konsumenckich na rzecz profesjonalnych podmiotów. Istnieje więc w tym zakresie luka systemowa dotycząca statusu prawnego cesjonariuszy roszczeń podnoszonych przeciw bankom. Z jednej strony, podmioty te powołują się na prawa wywodzone z relacji konsumenckiej. Z drugiej jednak pozostają profesjonalnymi uczestnikami rynku działającymi w celu gospodarczym. Niejasność ta rodzi szereg problemów praktycznych i prawnych związanych z zakresem uprawnień przysługujących tego rodzaju cesjonariuszom. Dotyczy to w szczególności dostępu do dokumentacji bankowej, możliwości korzystania z mechanizmów ochrony konsumenckiej oraz granic dopuszczalnego przetwarzania danych objętych tajemnicą bankową.

Jednym z najważniejszych orzeczeń dotyczących problemu cesji wierzytelności przez konsumenta na rzecz przedsiębiorcy jest wyrok TSUE z dnia 9 października 2025 r. w sprawie C-80/24. Ma on bowiem istotne znaczenie dla oceny statusu profesjonalnych podmiotów skupujących roszczenia konsumentów wobec banków. Trybunał uznał, że art. 22 ust. 2 dyrektywy 2008/48 nie stoi na przeszkodzie cesji przez konsumenta na rzecz podmiotu trzeciego wierzytelności wynikającej z naruszenia praw przyznanych mu na podstawie przepisów u.k.k. Sama cesja takich roszczeń nie może być więc traktowana jako niedopuszczalne zrzeczenie się praw konsumenta.<sup>240</sup>

W orzecznictwie TSUE podkreśla się przy tym, że w przypadku cesji wierzytelności konsumenta na

<sup>240</sup> Wyrok TSUE z dnia 9 października 2025 r., C-80/24, pkt 29–30.



rzecz przedsiębiorcy (w szczególności spółki zajmującej się windykacją wierzytelności) nie ma przeszkód do stosowania dyrektywy 93/13<sup>241</sup>. Jej zakres zależy bowiem nie od tożsamości stron tego sporu, ale od statusu stron umowy<sup>242</sup>. Trybunał odwołał się w tym zakresie do art. 1 ust. 1 i art. 3 ust. 1 dyrektywy 93/13. Przepisy te regulują kwestię warunków zamieszczonych w umowach zawieranych między przedsiębiorcą a konsumentem, które nie były indywidualnie negocjowane<sup>243</sup>.

**Ochrona przewidziana w dyrektywie 93/13 ma jednak charakter funkcjonalny i związana jest przede wszystkim ze słabszą pozycją konsumenta wobec przedsiębiorcy, czego nie można automatycznie odnosić do profesjonalnych podmiotów skupujących roszczenia.** Zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem Trybunału system ochrony przewidziany w dyrektywie 93/13 opiera się na założeniu, że konsument pozostaje stroną słabszą od przedsiębiorcy, zarówno pod względem siły negocjacyjnej, jak i poziomu wiedzy oraz dostępu do informacji<sup>244</sup>. Z tego właśnie względu art. 6 ust. 1 tej dyrektywy stanowi, że nieuczciwe postanowienia umowne nie wywołują wobec konsumenta wiążących skutków prawnych. Przepis ten ma charakter bezwzględnie obowiązujący i jego zastosowanie ma prowadzić do przywrócenia faktycznej równości między stronami<sup>245</sup>.

Spór po cesji toczy się natomiast między cesjonariuszem będącym przedsiębiorcą a bankiem, a więc nie występuje w nim typowa nierównowaga właściwa relacji konsument–przedsiębiorca. Z tego względu sąd krajowy nie ma obowiązku badania z urzędu abuzywności postanowień umowy cesji, jeżeli przedmiotem procesu nie jest sama umowa, lecz wierzytelność konsumenta wobec banku.<sup>246</sup> Wyrok z dnia 9 października 2025 r. (C-80/24) wskazuje na dopuszczalność obrotu wierzytelnościami konsumenckimi w analizowanym stanie faktycznym, a zarazem wyznacza granice przenoszenia ochrony konsumenckiej na profesjonalnego cesjonariusza. Przedsiębiorca występujący w roli cesjonariusza nie jest traktowany

jak konsument tylko z tego powodu, że dochodzi roszczenia pierwotnie przysługującego konsumentowi. Ochrona konsumencka nie „przechodzi” więc w pełnym zakresie na podmiot skupujący roszczenia, zwłaszcza gdy działa on zawodowo lub w celu gospodarczym. Sam fakt dochodzenia wierzytelności pierwotnie przysługującej konsumentowi nie zapewnia profesjonalnemu cesjonariuszowi identycznego poziomu ochrony procesowej i materialnoprawnej jak pierwotnemu wierzycielowi.

Warto uwzględnić również, że podobne podejście zdają się podzielać orzeczenia dotyczące cesji wierzytelności w innych sektorach. W wyroku C-277/25 TSUE odniósł się do pytania prejudycjalnego w sprawie dotyczącej cesji wierzytelności OC komunikacyjnego. Trybunał stwierdził, że cesjonariusz „nie może zostać zrównany z osobą poszkodowaną w rozumieniu” dyrektywy 2009/103/WE<sup>247</sup>, wobec czego nie przysługuje mu wynikające z niej prawo do roszczenia bezpośredniego. Trybunał uzasadnił to tym, że cesjonariusze „wywodzą swe roszczenia (...) nie z polskiego prawa odpowiedzialności cywilnej, lecz z samych umów cesji”<sup>248</sup>. Warto odnotować, że choć na gruncie odmiennych dyrektyw i innych pojęć ochronnych („konsument” przy cesji wierzytelności kredytowych, „osoba poszkodowana” przy cesji z OC) – zarówno sądy, jak i Trybunał zdają się stosować analogiczną do wcześniej wspomnianego wyroku logikę. Dopuszczają legitymację procesową cesjonariusza, lecz jednocześnie odmawiają mu przeniesienia szczególnego statusu ochronnego przysługującego pierwotnemu uprawnionemu.

Dla rynku cesji istotne są także wnioski płynące z omówionego wcześniej wyroku TSUE z dnia 23 kwietnia 2026 r. w sprawie C-744/24 (zob. uwagi powyżej). Orzeczenie to może być powoływane jako argument w części sporów dotyczących naliczania odsetek od kredytowanych kosztów, nie przesądza jednak automatycznie zasadności roszczeń skupowanych przez podmioty trzecie ani zastosowania SKD.

Z kolei w sprawie C-831/24<sup>249</sup> (Machski), dotyczącej sankcji kredytu darmowego, TSUE będzie rozstrzygał kwestie związane z obowiązkami sądów krajowych w zakresie badania z urzędu naruszeń przepisów u.k.k. Sprawa może mieć więc istotne znaczenie systemowe dla licznych sporów dotyczących sankcji kredytu darmowego. Na obecnym etapie nie

<sup>241</sup> Wyrok TSUE z dnia 11 kwietnia 2024 r., C-173/23, *Eventmedia Soluciones v. Air Europa*, ECLI:EU:C:2024:295, pkt 17.

<sup>242</sup> Wyrok TSUE z dnia 18 listopada 2020 r., *DelayFix*, C-519/19, EU:C:2020:933, pkt 53, 54; wyrok TSUE z dnia 11 kwietnia 2024 r., C-173/23, *Eventmedia Soluciones v. Air Europa*, ECLI:EU:C:2024:295, pkt 17.

<sup>243</sup> Wyrok TSUE z dnia 18 listopada 2020 r., *DelayFix*, C-519/19, EU:C:2020:933, pkt 55.

<sup>244</sup> Wyrok TSUE z dnia 27 czerwca 2000 r., *Océano Grupo Editorial i Salvat Editores*, od C-240/98 do C-244/98, EU:C:2000:346, pkt 25; wyrok TSUE z dnia 17 maja 2022 r., *SPV Project 1503 i in.*, C-693/19 i C-831/19, EU:C:2022:395, pkt 51.

<sup>245</sup> Wyrok TSUE z dnia 26 października 2006 r., C-168/05, *Mostaza Claro*, EU:C:2006:675, pkt 36; wyrok TSUE z dnia 17 maja 2022 r., C-693/19 i C-831/19, *SPV Project 1503 i in.*, EU:C:2022:395, pkt 52.

<sup>246</sup> Wyrok TSUE z dnia 9 października 2025 r., C-80/24, pkt 41–43.

<sup>247</sup> Wyrok TSUE z dnia 25 czerwca 2026 r. w sprawie C-277/25, *Helpfind Funding SARL i in. przeciwko Towarzystwu Ubezpieczeń i Reasekuracji Allianz Polska SA i in.*, ECLI:EU:C:2026:525, pkt 40.

<sup>248</sup> Tamże, pkt 39.

<sup>249</sup> <https://www.prawo.pl/biznes/tsue-c-831-24,1543173.html> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



zapadło jeszcze orzeczenie, jednak należy odnotować, że w dniu 11 czerwca 2026 r. rzecznik generalny Dean Spielmann wydał opinię, w której stwierdził, iż: Sąd krajowy powinien z urzędu zbadać, czy umowa o kredyt konsumencki przedstawia – w sposób jasny i zwięzły – wszystkie informacje wymagane przez dyrektywę 2008/48 w sprawie umów o kredyt konsumencki. Obowiązek powyższy obejmuje wszystkie elementy wymienione w art. 10 ust. 2 tej dyrektywy, a nie tylko te, których brak lub wadliwość podniósł sam konsument. Rzecznik stwierdził, że obowiązek informacyjny ma fundamentalne znaczenie, gdyż na podstawie informacji zawartych w umowie konsument podejmuje decyzję, czy zaakceptować warunki kredytu.

W praktyce działalność profesjonalnych cesjonariuszy ma często charakter masowy i wysoce zorganizowany. Jak wynika z badań empirycznych, podmioty skupujące roszczenia przeciw bankom działają przy wykorzystaniu zautomatyzowanych modeli obsługi klientów, szeroko zakrojonych kampanii marketingowych oraz wystandaryzowanych wzorów pozwów. Niektóre z nich wytoczyły już przeciw bankom kilkanaście tysięcy powództw dotyczących sankcji kredytu darmowego.

Praktyczne konsekwencje masowej działalności cesjonariuszy ujawniają się m.in. na etapie przesłuchań sądowych, gdzie konsumenci – wezwani jako świadkowie – według części respondentów mogą nie mieć pełnej świadomości istoty zawartej umowy. Respondent opisał to zjawisko w następujący sposób:

„W trakcie rozpraw przesłuchiwań jako świadkowie konsumenci często ujawniają brak świadomości co do charakteru umowy cesji, pozostają w przekonaniu, że cesjonariusz tylko ich reprezentuje analogicznie jak pełnomocnik procesowy, a nie że sprzedali definitywnie swoją wierzytelność” [wypowiedź respondenta].

Wskazana okoliczność ma istotne znaczenie dla oceny skuteczności ochrony konsumentów w kontekście umów cesji – konsument, który nie rozumie, że zbył roszczenie, nie może świadomie korzystać z praw przysługujących mu jako zbywcy.

Jak stwierdził jeden z respondentów:

„Marketing spółek skupujących roszczenia ukierunkowany jest na wywołanie u klientów przekonania, że banki oferowały wadliwe umowy. Tworzone jest wrażenie, że banki są stałym celem pozwów. Podważane jest też zaufanie do trwałości umów i wywierane wrażenie, że konsument nie ma żadnych obowiązków (np. nie musi czytać

dokumentów, nie musi wykonywać już zawartej umowy). Banki nie mają przy tym równoważnych instrumentów do przeciwdziałania negatywnemu PR-owi (np. banki nie zlecają reklam informujących klientów o kolejnych wygranych sprawach)” [wypowiedź respondenta].

Ukazuje to jednocześnie skalę tego zjawiska i jego negatywny wpływ na funkcjonowanie całego rynku.

Skalę zagrożeń wynikających z braku regulacji rynku cesji wierzytelności konsumenckich ilustruje przykład podmiotu działającego w segmencie spraw WIBOR, który zaprzestał działalności bez zapewnienia klientom kontynuacji obsługi prawnej. Respondent opisał tę sytuację w następujący sposób:

„Przy WIBOR był podmiot Feniks sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, ale spółka ta zawiesiła działalność, pozostawiając bez jakiegokolwiek wsparcia prawnego ok. 300-400 klientów” [wypowiedź respondenta].

Problem pogłębia specyfika modelu operacyjnego podmiotów skupujących wierzytelności.

Jeden z respondentów opisał sposób obsługi klienta przez te podmioty, który ma bezpośrednie przełożenie na jakość dokumentacji dostarczanej do akt sądowych:

„Ze względu na skalę prowadzonej działalności podmioty trzecie mają potencjał organizacyjny niedostępny w zasadzie wszystkim tradycyjnym kancelariom prawnym – stosowanie zaawansowanej sztucznej inteligencji, automatyzacji i narzędzi masowej analizy dokumentów. Jednocześnie obsługa klienta jest schematyczna, zautomatyzowana i zdalna. Klient nie uzyskuje porady prawnej w klasycznym tego rozumieniu, a jedynie przekazanie standaryzowanych informacji” [wypowiedź respondenta].

To funkcjonalne napięcie między technologicznym potencjałem a deficytem indywidualnej obsługi prawnej ma bezpośrednie przełożenie na jakość dokumentacji dostarczanej do akt sądowych.

Przywołany przykład ilustruje ryzyko operacyjne po stronie konsumentów, którzy sprzedali roszczenie lub zawarli umowę z podmiotem niestabilnym finansowo. W przypadku likwidacji lub zawieszenia działalności cesjonariusza konsument może zostać bez dostępu do informacji o sprawie dotyczącej uprzednio zbytego roszczenia.

## 5.2. Cesja wierzytelności a problem „zagubionych” lub niekompletnych umów

Jednym z praktycznych problemów związanych z masowym skupowaniem roszczeń konsumenckich jest kwestia dostępu do pełnej dokumentacji źródłowej dotyczącej przejmowanych wierzytelności. **W praktyce obrotu zdarzają się sytuacje, w których cesjonariusz nie dysponuje kompletną dokumentacją umowną, aneksami, historią spłat lub informacjami dotyczącymi komunikacji między bankiem a pierwotnym klientem.** Problem ten może nabierać szczególnego znaczenia w sporach dotyczących kredytów długoterminowych, wielokrotnie modyfikowanych lub zawieranych wiele lat wcześniej. Odnosi się to w szczególności do kwestii dowodowych. Profesjonalne podmioty skupujące wierzytelności często opierają bowiem swój model biznesowy na masowym dochodzeniu roszczeń, podczas gdy dokumentacja pozostaje nadal w dyspozycji banku. To może osłabiać ich pozycję procesową.

Z przeprowadzonych badań empirycznych także wynika, że podmioty skupujące wierzytelności często opierają swoje działania na masowym dochodzeniu roszczeń przy wykorzystaniu ograniczonego materiału dowodowego. W praktyce pozwy są opierane głównie na dokumentach bez szerszego poszukiwania innych dowodów. Zazwyczaj nie są zgłaszane wnioski dowodowe o przesłuchanie świadków (konsumentów, którzy zawarli daną umowę) ani o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego.

Obok problemu dostępu do dokumentacji istotnym zagadnieniem są postanowienia samych umów cesji, które nierzadko zawierają klauzule mogące być traktowane jako abuzywne. Jeden z respondentów wskazał na istotną asymetrię terminów płatności:

„Umowy, które są zawierane z klientami, zawierają postanowienia, które można oceniać jako klauzule abuzywne. Przykładowo klient ma się rozliczyć z podmiotem – dokonać płatności w 3 dni – a podmiot ma trzy miesiące na dokonanie zapłaty od uprawomocnienia się orzeczenia i wyegzekwowania środków od banku” [wypowiedź respondenta].

Respondenci zwracali uwagę, że problem dostępności dokumentacji przybiera również formę ukrywania samych umów cesji przed sądami. Jeden z pełnomocników-uczestników wywiadów szczegółowo opisał tę praktykę:

„Ze względu na coraz częstsze kwestionowanie skuteczności lub ważności umów cesji

podejmowane są próby ukrywania umów cesji przed sądami. Podmiot, który dotychczas kupował wierzytelności, w nowszych umowach konstruuje swoje uprawnienie inaczej – np. jako pełnomocnictwo lub umowę o obsługę roszczenia – tak, by powodem w sprawie pozostał konsument, a podmiot trzeci działał jedynie jako jego pełnomocnik” [wypowiedź respondenta].

Praktyka ta skutkuje tym, że sąd nie ma dostępu do pełnej dokumentacji określającej rzeczywisty charakter relacji między konsumentem a podmiotem skupującym wierzytelność.

Wskazana dysproporcja jest szczególnie wymowna, gdy zestawia się ją z faktem, że konsument pozbawiony jest najczęściej możliwości oceny jej abuzywnego charakteru bez fachowej pomocy prawnej.

„Jest to podejście odmienne niż w sprawach prowadzonych przez tradycyjne kancelarie prawne, które zazwyczaj zgłaszają wniosek o przesłuchanie konsumentów i często również wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego. Celem uproszczenia postępowania dowodowego ma być ograniczanie czasu trwania sprawy i liczby rozpraw, a docelowo – zmniejszenie kosztu prowadzenia sprawy sądowej przeciwko bankowi” [wypowiedź respondenta].

Argumentacja pozostaje przy tym w znacznym stopniu zestandaryzowana i powielana między sprawami. Może to prowadzić do sytuacji, w których cesjonariusz dochodzi roszczenia mimo niepełnej wiedzy o całokształcie relacji prawnej między bankiem a konsumentem.

Problemy związane z niekompletnością dokumentacji prowadzą do szerszego zagadnienia dotyczącego zakresu obowiązków informacyjnych banku wobec cesjonariusza wierzytelności. Skoro bowiem istotna część dokumentacji pozostaje w dyspozycji banku, **pojawia się pytanie o zakres informacji i dokumentów, które powinny zostać udostępnione profesjonalnemu nabywcy roszczenia.** W tym kontekście jeszcze więcej wątpliwości budzi brak jednoznacznych regulacji dotyczących zakresu obowiązków informacyjnych banku wobec profesjonalnego cesjonariusza. **Powstaje w szczególności pytanie, czy po dokonaniu cesji bank powinien traktować profesjonalnego cesjonariusza w sposób analogiczny do własnego klienta, w szczególności przez udostępnianie mu pełnej dokumentacji dotyczącej umowy kredytowej oraz wykonywanie wobec niego szerokich obowiązków informacyjnych.**

Dodatkowe trudności powoduje zagadnienie, czy wraz z przelewem wierzytelności na cesjonariusza



przechodzą również wszystkie uprawnienia o charakterze informacyjnym i organizacyjnym związane z relacją klient–bank. Z jednej strony cesjonariusz, dochodząc roszczenia, oczekuje dostępu do dokumentów niezbędnych do wykazania jego zasadności. Z drugiej jednak strony bank pozostaje związany obowiązkiem wynikającym z tajemnicy bankowej oraz przepisów dotyczących ochrony danych osobowych. Powoduje to napięcie między potrzebą efektywnego dochodzenia wierzytelności a koniecznością ochrony informacji objętych szczególnym reżimem prawnym.

Brak szczegółowych regulacji ustawowych dotyczących statusu profesjonalnych cesjonariuszy wierzytelności przeciw bankom może prowadzić do niejednolitych praktyk rynkowych oraz sporów dotyczących zakresu dokumentacji, jaka powinna zostać udostępniona po dokonaniu cesji. Omawiany problem nie został także bezpośrednio rozstrzygnięty w orzecznictwie TSUE. Ze wspomnianych już wyroków tego organu **w sprawach C-80/24 oraz C-519/19 można jednak wywodzić argumenty przeciw traktowaniu cesjonariusza jak „klienta banku” w pełnym znaczeniu tego pojęcia. Trybunał podkreślił bowiem, że po cesji spór toczy się już między przedsiębiorcami, a ochrona konsumenta nie przechodzi automatycznie w pełnym zakresie na podmiot skupujący roszczenia**<sup>250</sup> (zob. pkt wyżej).

Brak szczególnej regulacji ustawowej dotyczącej TPF nie oznacza całkowitej bezradności sądów w zakresie kontroli ważności umów cesji. W orzecznictwie sądów apelacyjnych zaczęły pojawiać się wyroki kwestionujące ważność umów cesji zawieranych przez podmioty działające z naruszeniem przepisów prawa Unii Europejskiej. Respondent – pełnomocnik procesowy obsługujący banki – wskazał:

„Mamy już dwa prawomocne wyroki stwierdzające nieważność umowy z apelacji wrocławskiej, z Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu, które na podstawie ten argument stwierdziły nieważność bezwzględnej umowy. To była jedna z przyczyn stwierdzenia nieważności bezwzględnej umowy” [wypowiedź respondenta].

Orzeczenia te, choć jak dotąd nieliczne, wskazują na potencjalny kierunek kształtowania się orzecznictwa w zakresie ważności cesji wierzytelności zawieranych przez podmioty zagraniczne działające niezgodnie z regulacjami prawa europejskiego.

W literaturze również brak szerszych wypowiedzi na ten temat. Niekiedy wskazuje się, że sama cesja

wierzytelności nie powoduje automatycznego uchylenia tajemnicy bankowej ani pełnego przejścia relacji organizacyjno-informacyjnej istniejącej między bankiem a klientem<sup>251</sup>. Bank może udostępniać informacje tylko w zakresie koniecznym do wykonywania praw z przejętej wierzytelności albo na podstawie odpowiedniego upoważnienia klienta. Podmiot przejmujący wierzytelność powinien przy tym być w obu tych sytuacjach zobowiązany do zachowania poufności. W przeciwnym wypadku należy sądzić, że doszłoby do naruszenia przepisów chroniących dane i informacje dotyczące cedenta.

Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji dalszych cesji wierzytelności oraz przekazywania dokumentacji między kolejnymi podmiotami uczestniczącymi w obrocie. W praktyce wskazuje się bowiem na przypadki wielokrotnego przenoszenia wierzytelności, niekiedy bez pełnej świadomości konsumenta co do aktualnego dysponenta jego roszczenia. Powoduje to dodatkowe wątpliwości dotyczące zakresu przetwarzania danych objętych tajemnicą bankową oraz bezpieczeństwa dokumentacji kredytowej.

Kazusem ilustrującym problem podmiotów zagranicznych działających bez zachowania wymogów prawa Unii Europejskiej jest działalność Helpfind Funding LLC – spółki z siedzibą w Teksasie (USA), aktywnej na polskim rynku skupu wierzytelności frankowych. Respondent opisał argumentację prawną podważającą ważność takich umów:

„W Unii i w Polsce są przepisy, które mówią o tym, że przedsiębiorcy spoza Unii, powiedzmy z USA, działając w Polsce i w Unii przez wzgląd na zasady bezpieczeństwa obrotu prawnego, muszą działać tutaj przez spółkę z siedzibą w Unii albo w Polsce, albo przez odpowiednio skonstruowany oddział. Tam są wyjątki, kiedy można skorzystać tylko z oddziału, a nie z całej spółki w Polsce czy w Unii. I oni naruszyli te zasady, prowadząc działalność bezpośrednio z USA” [wypowiedź respondenta].

Naruszenie wymogów dotyczących formy prowadzenia działalności przez podmiot spoza Unii Europejskiej nie przesądza samo przez się o bezwzględnej nieważności zawartych z nim umów cesji. Ocena skutku cywilnoprawnego wymaga ustalenia właściwych przepisów, charakteru naruszenia i podstaw zastosowania art. 58 k.c. Niezależnie od tej oceny działalność bez odpowiedniej struktury w Unii Europejskiej może istotnie utrudniać konsumentowi

<sup>250</sup> Wyrok TSUE z dnia 9 października 2025 r., C-80/24, *Zwrotybankowe.pl sp. z o.o. v. Powszechnej Kasie Oszczędności Bank Polski SA*, EU:C:2024:3056, pkt 41; wyrok TSUE z dnia 18 listopada 2020 r., C-519/19, *Ryanair DAC v. DelayFix*, ECLI:EU:C:2020:933, pkt 63.

<sup>251</sup> Zob. szerzej: T. Czech, *Ujawnienie tajemnicy bankowej nabywcy wierzytelności od klienta banku*, „Monitor Prawa Bankowego” 2024, nr 6, s. 83–91.



dochodzenie roszczeń wobec zagranicznej spółki, gdy nie wykonuje ona zobowiązań umownych.

W polskiej praktyce orzeczniczej wykorzystywane są już niekiedy mechanizmy radzenia sobie przez strony cesji z brakiem regulacji dotyczącej przekazywania informacji cesjonariuszowi. Można wskazać orzeczenia odnoszące się do stanów faktycznych, gdy klient banku (cedent) udzielił cesjonariuszowi pełnomocnictwa obejmującego możliwość uzyskiwania informacji objętych tajemnicą bankową<sup>252</sup>. Zgodnie z wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 14 lipca 2025 r. bank może wówczas przekazać informacje wynikające z art. 104 i 105 Prawa bankowego<sup>253</sup>. Pełnomocnictwo powinno obejmować dostęp do informacji chronionych tajemnicą bankową oraz upoważnienie do udzielenia przez bank informacji objętej tą tajemnicą. Świadczy to jednocześnie o tym, że rynek wykształcił praktykę rozwiązania problemu braku konkretnej podstawy ustawowej przez stosowanie konstrukcji pełnomocnictwa i zgody klienta.

W orzecznictwie wskazuje się również, że bank nie może powoływać się na tajemnicę bankową w sposób prowadzący do faktycznego uniemożliwienia cesjonariuszowi dochodzenia roszczenia nabytego od konsumenta. Przykładowo w wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 20 grudnia 2023 r. (V Ca 3184/23) podkreślono, że w przypadku cesji wierzytelności bank powinien udostępnić cesjonariuszowi dokumenty niezbędne do dochodzenia nabytego roszczenia, zwłaszcza gdy pozostają one wyłącznie w jego dyspozycji. Sąd zwrócił uwagę, że odmowa przedstawienia dokumentacji może prowadzić do negatywnych konsekwencji procesowych dla banku. Trybunał, odpowiadając na pytanie sądu rejonowego w Warszawie stwierdził, iż:

„art. 16 ust. 1 dyrektywy 2008/48 należy interpretować w ten sposób, że konsument w rozumieniu art. 3 lit. a) tego aktu może wymagać od kredytodawcy wydania egzemplarza tej umowy oraz wszystkich informacji o spłacie kredytu, które nie zostały zawarte w samej umowie, lecz które są niezbędne do zweryfikowania, po pierwsze, wyliczenia kwoty należnej od kredytodawcy z tytułu obniżki całkowitego kosztu kredytu wynikającej z jego wcześniejszej spłaty, a po drugie, umożliwienia temu konsumentowi wytoczenia ewentualnego powództwa o zapłatę tej kwoty”.

W swojej argumentacji Trybunał skupił się na ochronie konsumenta, mimo że pytanie prejudycjalne

dotyczyło konsumenta albo przedsiębiorcy, na którego konsument przełał swoje uprawnienia. Choć orzeczenie to dotyczyło bezpośrednio relacji bank–konsument, zdaniem Sądu Okręgowego ta argumentacja może być wykorzystywana także w sporach dotyczących cesji wierzytelności, zwłaszcza gdy cesjonariusz działa na podstawie upoważnienia udzielonego przez konsumenta.

Nie rozwiązuje to jednak w całości wszelkich związanych z tym problemów. **Brak ustawowych regulacji dotyczących standardów przekazywania dokumentacji przy cesji wierzytelności powoduje powstawanie istotnych ryzyk systemowych. Dotyczy to w szczególności sytuacji, w których profesjonalny podmiot dochodzi roszczenia mimo niepełnej dokumentacji albo opiera swoje twierdzenia wyłącznie na częściowych danych pozyskanych od cedenta.** Może to prowadzić zarówno do asymetrii informacyjnej, jak i do zwiększenia liczby sporów dotyczących samego istnienia, zakresu lub wysokości wierzytelności.

Jednocześnie warto zwrócić uwagę na kilka orzeczeń SN, w których zadano pytania prawne do TSUE związane z problematyką finansowania sporów przez podmioty trzecie. W szczególności należy odnotować zagadnienie prawne dotyczące tego, czy spółka skupująca roszczenia z tytułu sankcji kredytu darmowego może przez zmianę swojej siedziby wybierać korzystny sąd do pozywania banków<sup>254</sup>. Zadano jednocześnie pytania, czy sąd może badać rzeczywistość wpisu siedziby w KRS oraz czy takie działania mogą stanowić nadużycie prawa procesowego. Sąd Najwyższy otrzymał także zagadnienie prawne dotyczące kluczowych pytań o sankcję kredytu darmowego, w tym badania przyczyn zastosowania sankcji z urzędu, terminu rocznego, abuzywności i oprocentowania kredytowanych pozaodsetkowych kosztów kredytu<sup>255</sup>. Dotychczas Sąd Najwyższy nie wypowiedział się jednak jeszcze w sprawie tych zagadnień prawnych.

Na poziomie struktury rynku ryzyka systemowe wzmacnia wysoki stopień koncentracji i integracji pionowej największych podmiotów skupujących wierzytelności. Zjawisko to, sygnalizowane w wywiadach, budzi wątpliwości z perspektywy ochrony interesów konsumentów. Jeden z respondentów wskazał:

„Nie widzę korzyści dla klientów. Przykładowo jeden z największych podmiotów na rynku ma

<sup>252</sup> Zob. np. wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 14 lipca 2025 r., XXV C 610/23, Legalis.

<sup>253</sup> Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 14 lipca 2025 r., XXV C 610/23, Legalis.

<sup>254</sup> Sprawa otrzymała sygn. akt III CZP 19/26 [https://www.sn.pl/sprawy/SitePages/Zagadnienia\\_prawne\\_SN.aspx?ItemSID=2099-301f4741-66aa-4980-b9fa-873e90506a11&ListName=Zagadnienia\\_prawne](https://www.sn.pl/sprawy/SitePages/Zagadnienia_prawne_SN.aspx?ItemSID=2099-301f4741-66aa-4980-b9fa-873e90506a11&ListName=Zagadnienia_prawne) [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>255</sup> Sprawa otrzymała sygn. akt III CZP 15/25, <https://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/Orzeczenia3/III%20CZP%2015-25.pdf> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



ogromne zaplecze organizacyjne. Podmiot ten, jeżeli dobrze pamiętam, kontroluje 8-9 kancelarii prawnych. Kancelarie są w grupie kapitałowej. Wszystkie rozliczenia przechodzą przez ten podmiot. Zastosowana została tu funkcja pośrednika, przy czym z perspektywy klienta nie jest to zupełnie potrzebne, a pośrednik ma oczywiście narzut za swoje usługi” [wypowiedź respondenta].

Uzupełnieniem obrazu luki systemowej w dostępie do dokumentacji jest mechanizm wynagradzania konsumentów za sprzedaż wierzytelności. Jeden z respondentów wskazał:

„Umowy cesji wierzytelności oparte są na zróżnicowanych zasadach wynagrodzenia konsumenta, jednak standardem jest zapłata konsumentowi 5-20% wartości sprzedawanej wierzytelności. Częstą praktyką są dalsze potrącenia z tego wynagrodzenia, np. z tytułu wynagrodzenia za obsługę administracyjną. W efekcie konsument może faktycznie otrzymać wynagrodzenie bliskie zeru lub w skrajnych przypadkach okazać się dłużnikiem podmiotu skupującego” [wypowiedź respondenta].

Mechanizm ten, pozbawiony jakiegokolwiek regulacji co do minimalnego wynagrodzenia cedenta, prowadzi do sytuacji, w której ochrona konsumenta jest iluzoryczna.

Integracja pionowa, w której jeden podmiot kontroluje zarówno nabycie wierzytelności, jak i prowadzenie postępowań przez powiązane kancelarie, rodzi pytanie o faktyczne interesy reprezentowane w toku postępowania – czy są to interesy konsumenta, cesjonariusza czy kancelarii rozliczającej się z podmiotem nadrzędnym.

### 5.3. Ryzyka systemowe związane z cesją wierzytelności konsumenta

Brak kompleksowych regulacji dotyczących rynku cesji roszczeń konsumenckich przeciw bankom rodzi szereg ryzyk systemowych związanych z ochroną informacji, równowagą procesową oraz funkcjonowaniem mechanizmów ochrony konsumenckiej w obrocie profesjonalnym. Problemy te stają się szczególnie widoczne wraz z rozwojem wyspecjalizowanych podmiotów zawodowo zajmujących się skupowaniem i dochodzeniem roszczeń przeciw instytucjom finansowym.

**Po pierwsze, istotne znaczenie mają ryzyka związane z tajemnicą bankową oraz ochroną danych osobowych.** Jak wskazano wcześniej, brak jednoznacznych regulacji dotyczących zakresu informacji, jakie mogą być przekazywane profesjonalnemu cesjonariuszowi,

prowadzi do napięcia między potrzebą efektywnego dochodzenia wierzytelności a obowiązkiem ochrony danych klienta banku. W praktyce problem ten rozwiązywany jest najczęściej przez konstrukcję pełnomocnictwa oraz zgodę klienta na udostępnienie określonych informacji. Nie eliminuje to jednak całkowicie ryzyka nadmiernego rozpowszechniania danych objętych tajemnicą bankową, zwłaszcza w warunkach masowego obrotu wierzytelnościami.

Po drugie, obrót wierzytelnościami konsumenckimi może prowadzić do pogłębiania asymetrii informacyjnej. Profesjonalne podmioty skupujące roszczenia dysponują zazwyczaj wyspecjalizowanym zapleczem analitycznym, doświadczeniem procesowym oraz wiedzą dotyczącą praktyki rynku finansowego. Konsument dokonujący cesji nie zawsze posiada natomiast pełną wiedzę co do rzeczywistej wartości roszczenia, ryzyk procesowych albo skutków ekonomicznych zawieranej umowy cesji. **Może to prowadzić do sytuacji, w których wierzytelności są zbywane za wynagrodzeniem istotnie niższym od potencjalnej wartości dochodzonego roszczenia. W praktyce jest to standardem, a konsument otrzymuje tylko ok. 5–20% wartości cedowanej wierzytelności.** Nie jest to jednak jedyne negatywne zjawisko. W praktyce procesowej obserwowane są również sytuacje, w których konsumenci przesłuchiwani w charakterze świadków nie posiadają pełnej świadomości skutków zawartej umowy cesji i pozostają w przekonaniu, że udzielili jedynie pełnomocnictwa do prowadzenia sprawy.

Po trzecie, z przeprowadzonych wywiadów wynika także, że **działalność marketingowa podmiotów skupujących roszczenia niejednokrotnie nie ogranicza się do obsługi istniejących sporów, lecz prowadzi do aktywnego kreowania rynku roszczeń.** Dotyczy to w szczególności spraw związanych z sankcją kredytu darmowego, gdzie gwałtowny wzrost liczby sporów nastąpił dopiero wraz z intensyfikacją działań marketingowych wyspecjalizowanych podmiotów.

Po czwarte, **po dokonaniu cesji to podmiot nabywający wierzytelność uzyskuje pełną kontrolę nad dochodzonym roszczeniem. Sytuacja ta może prowadzić do negatywnych konsekwencji dla konsumenta, zwłaszcza gdy cesjonariusz prowadzi postępowanie w sposób nieefektywny lub rezygnuje z wniesienia środków odwoławczych, co w praktyce pozbawia pierwotnego wierzyciela możliwości samodzielnego dochodzenia roszczeń.** Konsument traci również wpływ na sposób prowadzenia sprawy, w tym na wybór profesjonalnego pełnomocnika oraz strategię procesową przyjmowaną przez cesjonariusza.

Ryzyka związane z utratą kontroli przez konsumenta po dokonaniu cesji potwierdzają doświadczenia

praktyczne respondentów. Jeden z uczestników badania opisał sytuację, do której dochodzi po wydaniu wyroku na korzyść cesjonariusza:

„Oczywiście musimy zrealizować wyrok, czyli to, co było objęte procesem sądowym, ale później ta spółka wzywa nas już w imieniu swoim, nie w imieniu klienta, do zapłaty wszystkich uiszczonych kosztów. (...) To też jest to ryzyko dla klienta, które obserwujemy – że to spółka zwraca się o zwrot [kosztów], i [zależy to od] woli tej spółki, czy się rozliczy, czy się nie rozliczy” [wypowiedź respondenta].

Cytowana obserwacja ujawnia, że po sfinalizowaniu postępowania sądowego konsument nie ma żadnej kontroli nad tym, czy i w jakiej kwocie rzeczywiście otrzyma kwoty zasądzone wyrokiem, skoro wszelkimi rozliczeniami zarządza cesjonariusz – będący stroną postępowania wyłącznie we własnym imieniu.

Po piąte, pojawia się problem instrumentalnego wykorzystywania mechanizmów ochrony konsumenckiej przez profesjonalnych uczestników rynku. Szczególna ochrona wynikająca z dyrektywy 93/13 została skonstruowana z myślą o wyrównaniu nierówności między konsumentem a przedsiębiorcą. Po dokonaniu cesji spór często toczy się jednak między dwoma profesjonalistami – bankiem oraz wyspecjalizowanym cesjonariuszem prowadzącym działalność gospodarczą w zakresie dochodzenia roszczeń. Powstaje więc pytanie o granice dopuszczalnego korzystania przez profesjonalny podmiot z instrumentów ochronnych pierwotnie przewidzianych dla konsumenta jako strony słabszej ekonomicznie i informacyjnie. W orzecznictwie pojawiają się zarazem rozstrzygnięcia skłaniające do pytania o zakres przenoszenia instrumentów ochronnych na podmioty profesjonalne.

Ryzyka systemowe związane z działalnością profesjonalnych cesjonariuszy widoczne są również na poziomie organizacji wymiaru sprawiedliwości. **W praktyce obserwowane jest zjawisko tzw. *forum shopping* (pojęcie wyjaśnione w rozdziale I, podrozdziale 3). W skrajnych przypadkach prowadzi to do istotnego obciążenia poszczególnych sądów rejonowych i opóźnień w rozpoznawaniu spraw.** Jak wynika z przeprowadzonych wywiadów:

„Zjawisko forum shopping przybiera skrajną formę, kiedy to w krótkim czasie do stosunkowo niewielkiego sądu rejonowego może wpłynąć nawet

kilka tysięcy pozwów. Sytuacja taka miała miejsce w Sądzie Rejonowym Poznań-Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, do którego w okresie od listopada 2024 r. do stycznia 2026 r. wpłynęło około 10 000 spraw z powództwa spółki Consumer Rights Recovery sp. z o.o. Doprowadziło to do paraliżu w poznańskim sądzie, który podjął działania w celu przekazania spraw do sądów warszawskich, właściwych miejscowo zgodnie z miejscem położenia siedziby banków. Sprawą zajął się Sąd Najwyższy, który w sprawie III Co 1378/25 przyjął, że sprawy powinny rozpoznawać sądy warszawskie. Masowy napływ spraw prowadzi do opóźnień w ich rozpoznaniu, np. aktualnie sprawy wniesione do poznańskiego sądu w pierwszej połowie 2025 r. są dopiero przekazywane do sądów warszawskich, a ich merytoryczne rozpoznanie nastąpi prawdopodobnie dopiero za kilkanaście-kilkadziesiąt miesięcy” [wypowiedź respondenta].

Należy przy tym wskazać, że zjawisko *forum shopping* stanowiło już przedmiot rozważań Sądu Najwyższego. W postanowieniu z dnia 3 grudnia 2025 r. (sygn. akt III CO 1378/25) Sąd Najwyższy zwrócił uwagę na problem wielokrotnych zmian siedziby powoda oraz możliwego manipulowania właściwością miejscową sądu w sprawach dotyczących sankcji kredytu darmowego. Orzeczenie Sądu Najwyższego dotyczyło przy tym ok. 7 000 analogicznych spraw. Jednocześnie Sąd Najwyższy uznał jednak, że samo nadmierne obciążenie sądu dużą liczbą podobnych spraw oraz trudności organizacyjne nie stanowią wystarczającej podstawy do przekazania sprawy innemu sądowi na podstawie art. 44<sup>1</sup> k.p.c.

Ryzyka te są dodatkowo wzmacniane przez brak jednolitych standardów dotyczących obrotu wierzytelnościami przeciw instytucjom finansowym. Dotyczy to m.in. zasad przekazywania dokumentacji, zakresu obowiązków informacyjnych banku wobec cesjonariusza czy sposobu zabezpieczania danych objętych tajemnicą bankową. Liczne kwestie praktyczne rozstrzygane są więc obecnie przede wszystkim na poziomie orzecznictwa oraz praktyki kontraktowej. Sprzyja to powstawaniu niejednolitych standardów rynkowych oraz zwiększa ryzyko dalszych sporów dotyczących zarówno samej wierzytelności, jak i zakresu uprawnień profesjonalnych cesjonariuszy. Po raz kolejny widoczne są więc negatywne skutki braku kompleksowej regulacji ustawowej dotyczącej funkcjonowania rynku skupowania roszczeń konsumenckich przeciw instytucjom finansowym.

# Koszty i skutki ekonomiczne działalności podmiotów trzecich



Do ilustracji ekonomicznej skali sporów bankowych wykorzystano metody pośrednie oparte na danych publicznie dostępnych. Punktem odniesienia są m.in. raporty Narodowego Banku Polskiego dotyczące rezerw i kosztów ryzyka prawnego kredytów walutowych oraz scenariusze UKNF z 2021 r., przygotowane przed późniejszymi rozstrzygnięciami Sądu Najwyższego i TSUE. Z uwagi na różne daty, zakresy i funkcje tych danych nie opisują one jednej porównywalnej kategorii księgowej. Na potrzeby stress-testu przyjęto poziomy zagregowanego kosztu 80 mld zł, 100–120 mld zł oraz 150–200 mld zł, mieszczące się w szerokim przedziale przywoływanym przez źródła. Wartości te mają charakter scenariuszowy i wymagają aktualizacji przed publikacją raportu.

## 1. Założenia metodologiczne i zakres interpretacji

Na potrzeby rozdziału rozróżnia się pięć kategorii: (1) obciążenia księgowe i pieniężne banków, w tym rezerwy i wypłaty; (2) transfery pomiędzy bankami, konsumentami i podmiotami trzecimi; (3) koszty zasobowe, takie jak obsługa prawna, praca sądów i koszty administracyjne; (4) przychody i zyski podmiotów obsługujących lub finansujących spory; oraz (5) potencjalne skutki makroekonomiczne, w szczególności dla akcji kredytowej. Kategorie te nie są tożsame i nie powinny być mechanicznie sumowane. W szczególności wypłata należna konsumentowi może stanowić koszt prywatny banku i transfer redystrybucyjny, nie będąc w całości kosztem społecznym w rozumieniu ekonomii dobrobytu.

Dostępne dane nie pozwalają na przeprowadzenie pełnej analizy kontrfaktycznej, czyli ustalenie, ile postępowań nie zostałoby wszczętych bez udziału podmiotów trzecich. Z tego względu obliczenia odnoszące część zagregowanych kosztów do założonego udziału takich podmiotów pokazują skalę spraw z ich udziałem, a nie koszt wywołany wyłącznie przez ich działalność. Założenia dotyczące udziałów rynkowych, liczby przyszłych spraw i prawdopodobieństwa przegranej mają charakter scenariuszowy, nie prognostyczny.

Na podstawie danych Ministerstwa Sprawiedliwości roczny napływ spraw kształtował się następująco: 2020 – 38 656, 2021 – 67 666, 2022 – 84 011, 2023 – 124 069, 2024 – 123 219, 2025 – 93 528. Suma tych wartości wynosi około 531 tys. postępowań, dlatego do ilustracji przyjęto przedział 500–550 tys. Zestawienie tej liczby z zagregowanym kosztem ryzyka nie daje średniego kosztu postępowania, lecz

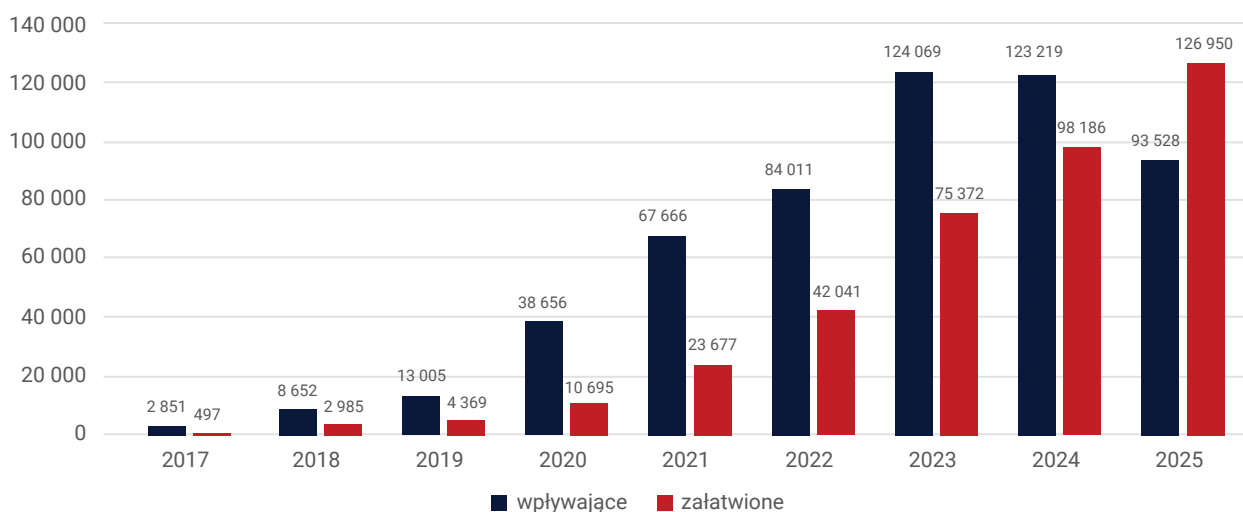
wyłącznie mechaniczną relację dwóch wielkości o częściowo odmiennym zakresie:<sup>256</sup>

1. Scenariusz konserwatywny:
  - 80 mld zł – łączny koszt dla banków
  - 500 000 – łączna liczba spraw
  - ~160 000 zł – mechaniczna relacja kosztu zagregowanego do liczby postępowań
2. Scenariusz środkowy:
  - 100-120 mld zł – łączny koszt dla banków
  - 520 000 – łączna liczba spraw
  - ~190 000–230 000 zł – mechaniczna relacja kosztu zagregowanego do liczby postępowań
3. Scenariusz wysoki (stress-testowy):
  - 150-200 mld zł – łączny koszt dla banków
  - 550 000 – łączna liczba spraw
  - ~270 000–360 000 zł – mechaniczna relacja kosztu zagregowanego do liczby postępowań

Zestawienie daje przedział około 150–360 tys. zł jako mechaniczną relację zagregowanego kosztu ryzyka frankowego do liczby postępowań. Nie jest to oszacowanie rzeczywistego kosztu przeciętnej sprawy. Licznik obejmuje bowiem m.in. rezerwy dotyczące umów jeszcze niezaskarżonych, ugody i oczekiwane przyszłe skutki ryzyka prawnego, podczas gdy mianownik odnosi się do postępowań, które trafiły na drogę sądową. Poszczególne sprawy różnią się wartością, saldem kredytu i etapem postępowania, a utworzenie rezerwy nie jest tożsame z ostatecznym wydatkiem pieniężnym. W dalszej części rozdziału wartości te są zatem traktowane wyłącznie jako wskaźniki zagregowane.

Wskazane kwoty dotyczą całego sektora, podczas gdy historyczna ekspozycja na kredyty frankowe była skoncentrowana w grupie banków posiadających największe portfele walutowe, w tym m.in. w PKO Banku

<sup>256</sup> Ministerstwo Sprawiedliwości, komunikat »Sprawy frankowe: spadek liczby pozwów i poprawa efektywności sądów«, portal Gov.pl – <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc/sprawy-frankowe-spadek-liczby- pozwow-i-poprawa-efektywnosci-sadow>; dane za 2025 r.: Bankier.pl, »Liczba spraw o kredyty frankowe w sądach w 2025 r.« – <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Liczba-spraw-o-kredyty-frankowe-w-sadach-w-2025-r-9088359.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

**Wykres 1.** Sprawy frankowe w sądach łącznie w latach 2017–2025*Źródło: dane Ministerstwa Sprawiedliwości*

Polskim, Banku Millennium i mBanku. Z tego względu wyników sektorowych nie można rozdzielać pomiędzy banki bez uwzględnienia struktury ich portfeli, liczby sporów, ugód i rezerw.

Na podstawie raportów Grupy Kapitałowej Votum można określić liczbę nowych umów lub powództw w segmencie spraw bankowych. W kolejnych latach skala ta kształtowała się następująco: 2020 – ok. 6 tys., 2021 – ok. 11 tys., 2022 – ok. 11 tys., 2023 – ponad 14 tys., 2024 – ok. 13 tys., a w 2025 r. zawarto 7 795 nowych umów dotyczących kredytów indeksowanych lub denominowanych. Dane te wpisują się w obserwowany spadek napływu nowych spraw frankowych, ale nie opisują całego rynku podmiotów trzecich<sup>257</sup>.

Votum nie wyczerpuje rynku podmiotów obsługujących, finansujących lub nabywających roszczenia przeciwko bankom, choć jest jego największym notowanym uczestnikiem. Z powodu braku pełnych danych o całym rynku przyjęto trzy hipotetyczne warianty udziału spraw z udziałem takich podmiotów<sup>258</sup>:

- konserwatywny – 10% spraw obsługiwanych, finansowanych lub nabytych przez podmioty trzecie;
- środkowy – 23% spraw obsługiwanych, finansowanych lub nabytych przez podmioty trzecie;

- wysoki (stress-testowy) – 33% spraw obsługiwanych, finansowanych lub nabytych przez podmioty trzecie.

Obliczenie daje następujące scenariuszowe wartości hipotetycznej części całkowitego kosztu ryzyka frankowego przypadającej na sprawy prowadzone, finansowane lub nabyte z udziałem podmiotów trzecich:

- Wariant konserwatywny –  $10\% \times 80 \text{ mld zł} = 8 \text{ mld zł}$  – hipotetyczna część całkowitego kosztu ryzyka frankowego przypadająca na sprawy z udziałem podmiotów trzecich.
- Wariant środkowy –  $23\% \times 110 \text{ mld zł} = 25,3 \text{ mld zł}$  – hipotetyczna część całkowitego kosztu ryzyka frankowego przypadająca na sprawy z udziałem podmiotów trzecich
- Wariant wysoki (stress-testowy) –  $33\% \times 175 \text{ mld zł} = 58 \text{ mld zł}$  – hipotetyczna część całkowitego kosztu ryzyka frankowego przypadająca na sprawy z udziałem podmiotów trzecich.

W pierwszej części analizy przyjęto trzy warianty scenariuszowe, w których zarówno udział spraw finansowanych przez podmioty trzecie, jak i łączny koszt ryzyka frankowego dla sektora bankowego rosną – odpowiednio w wariantcie konserwatywnym, środkowym i wysokim (stress-testowym). To podejście ma na celu pokazanie szerokiego zakresu możliwych kombinacji przy założeniu wzrostu zarówno udziału, jak i łącznej wartości ryzyka.

W drugiej części analizy zachowano stały łączny koszt ekonomiczny ryzyka frankowego (przyjęto

<sup>257</sup> <https://ri.votum-sa.pl/dane-finansowe/raporty/raporty-okresowe/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>258</sup> M. Rudke, *Tak się zarabia na kredytach frankowych. Rekordowe zyski kancelarii*, <https://businessinsider.com.pl/biznes/kredyty-frankowe-jak-manna-z-nieba-dla-prawnikow-osiagaja-rekordowe-zyski/rpwsjtt> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

100 mld zł), a zmienia się wyłącznie poziom udziału spraw finansowanych przez podmioty trzecie (10%, 23% i 33%). To podejście pozwala porównać wyniki mechanicznego przypisania części stałego kosztu sektorowego przy różnych założeniach dotyczących udziału podmiotów trzecich; nie służy oszacowaniu kosztu przyczynowo wywołanego ich działalnością. Warianty są wtedy następujące:

- konserwatywny –  $10\% \times 100 \text{ mld zł} = 10 \text{ mld zł}$ ;
- środkowy –  $23\% \times 100 \text{ mld zł} = 23 \text{ mld zł}$ ;
- wysoki (stress-testowy) –  $33\% \times 100 \text{ mld zł} = 33 \text{ mld zł}$ .

Przeprowadzone obliczenia wskazują, że przy przyjętych scenariuszach znaczna część zagregowanego kosztu ryzyka frankowego może przypadać na sprawy prowadzone, obsługiwane albo finansowane z udziałem podmiotów trzecich. Kwot 8–58 mld zł nie należy jednak interpretować jako kosztu spowodowanego przez te podmioty. Podstawową przyczyną odpowiedzialności banku pozostają treść umowy i linia orzecznicza, a część konsumentów dochodziłaby roszczeń również bez udziału podmiotu trzeciego. Ustalenie dodatkowego kosztu przypisywalnego wyłącznie aktywności tych podmiotów wymagałoby oszacowania liczby spraw, które nie zostałyby wszczęte bez ich udziału, oraz porównania kosztów i przebiegu postępowań z udziałem i bez udziału podmiotów trzecich. Na podstawie dostępnych danych można zatem mówić o hipotetycznej skali spraw powiązanych z ich działalnością, nie o jej precyzyjnym skutku przyczynowym.

## 2. Perspektywa jednego banku

Rozkładu kosztu sektorowego nie należy przedstawiać przez równy podział między banki, ponieważ ich historyczne portfele CHF były silnie zróżnicowane. Bardziej informacyjny jest wariant oparty na historycznej ekspozycji CHF. Przy wykorzystaniu przywołanego zestawienia portfeli banków notowanych na GPW prowadziłoby to orientacyjnie do alokacji: PKO Bank Polski – ok. 28 mld zł, Bank Millennium – ok. 19 mld zł, mBank – ok. 19 mld zł, Getin Noble Bank – ok. 12 mld zł, Santander Bank Polska – ok. 10 mld zł, a pozostałe ujęte banki – łącznie ok. 12 mld zł. Wariant ten lepiej oddaje koncentrację historycznej ekspozycji, ale nadal nie uwzględnia różnic w liczbie pozwów, ugodach, rezerwach, strukturze umów ani zmian podmiotowych. Stanowi on zatem wyłącznie orientacyjny punkt odniesienia, a nie oszacowanie faktycznego kosztu konkretnego banku<sup>259</sup>.

<sup>259</sup> Zestawienie historycznych wartości portfeli CHF wykorzystane wyłącznie do ilustracyjnej alokacji: <https://www.zadluzenia.com/kto-re-banki-maja-najwiecej-kredytow-frankowych/> [dostęp: 30 lipca 2026 r.].

Ocena znaczenia skumulowanego kosztu dla konkretnego banku powinna opierać się przede wszystkim na zestawieniu go z funduszami własnymi albo ze skumulowanym wynikiem brutto za odpowiadający okres. Porównanie z zyskiem netto za pojedynczy rok łączy wieloletni koszt z jednoroczną wielkością i może wyolbrzymiać ekonomiczną wymowę wyniku; dlatego nie jest wykorzystywane jako miara obciążenia konkretnej instytucji<sup>260</sup>.

Koszty ryzyka prawnego nie są ponoszone w jednym okresie księgowym, lecz rozkładają się na wiele lat: od tworzenia i wykorzystywania rezerw, przez koszty obsługi postępowań, po skutki przegranych spraw, ugod i unieważnień umów. Ich wpływ na wynik i kapitały konkretnego banku zależy od struktury portfela, tempa rozstrzygania spraw, polityki ugodowej oraz stopnia pokrycia ryzyka rezerwami.

Analiza wskazuje, że ryzyko prawne kredytów walutowych może stanowić istotne obciążenie sektora, przy czym jego rozkład między bankami jest silnie nierównomierny. Nie wynika z niej natomiast, że obciążenie to zostało spowodowane przez działalność podmiotów trzecich; aktywność tych podmiotów może wpływać na liczbę i tempo wszczynania spraw oraz na koszty ich obsługi, lecz skala tego dodatkowego wpływu nie została empirycznie wyizolowana.

## 3. Koszty społeczne

Analiza skutków społecznych wymaga odróżnienia prywatnego kosztu banku od kosztu społecznego w rozumieniu ekonomii dobrobytu. Zwrot świadczeń konsumentowi jest dla banku obciążeniem finansowym, lecz z perspektywy całej gospodarki może być przede wszystkim transferem. Kosztem zasobowym są natomiast m.in. nakłady na obsługę prawną, pracę sądów i administracji oraz ewentualne straty dobrobytu wynikające z ograniczenia konkurencji lub akcji kredytowej. Osobno należy analizować możliwe przenoszenie części obciążeń banków na klientów poprzez marże, opłaty, oprocentowanie depozytów albo dostępność finansowania.

Punktem wyjścia do ilustracji skali transmisji jest roczne obciążenie sektora z tytułu ryzyka frankowego, przyjęte scenariuszowo na poziomie 15–20

<sup>260</sup> <https://www.money.pl/banki/grupa-pko-bp-z-rekordowym-zyskiem-za-2024-rok-ponad-9-3-mld-zl-7134634750536288a.html>; Bank Pekao: 6,376 mld zł za 2024 r., Bankier.pl – <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zysk-netto-grupy-Pekao-w-IV-kw-24-wyniosl-1-61-mld-zl-powyzej-oczekiwan-8898983.html>; Santander Bank Polska: 5,21 mld zł za 2024 r., Parkiet.com – <https://www.parkiet.com/banki/art41769071-santander-bp-mial-wstepnie-913-4-mln-zl-zysku-netto-w-iv-kw-roe-w-calym-2024-r-20-4> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].



mld zł na podstawie tempa zawiązywania rezerw w latach szczytowych. Wielkość tę należy odróżnić od skumulowanej wartości kosztów i rezerw. Mianownik 30–35 mln odnosi się przy tym do liczby rachunków, a nie do liczby unikalnych osób; jeden klient może posiadać kilka rachunków. Poniższe obliczenie nie mierzy rzeczywistej ceny zapłaconej przez klienta, lecz mechaniczny ekwiwalent przy założeniu pełnego i równomiernego przeniesienia kosztu w tym samym roku:

- konserwatywny – 15 mld zł / 35 mln rachunków = około 429 zł rocznie, czyli około 36 zł miesięcznie na rachunek przy pełnym przeniesieniu kosztu;
- środkowy – 18 mld zł / 33 mln rachunków = około 545 zł rocznie, czyli około 45 zł miesięcznie na rachunek przy pełnym przeniesieniu kosztu;
- wysoki (stress-testowy) – 20 mld zł / 30 mln rachunków = około 667 zł rocznie, czyli około 56 zł miesięcznie na rachunek przy pełnym przeniesieniu kosztu.

Wartości 36–56 zł miesięcznie są wyłącznie mechanicznym ekwiwalentem przypadającym na rachunek przy założeniu stuprocentowego, natychmiastowego i równomiernego przeniesienia całego obciążenia na klientów. Nie stanowią oszacowania kosztu rzeczywiste ponoszonego przez konkretną osobę. W praktyce część kosztu może obciążać akcjonariuszy, pracowników, wierzycieli albo Skarb Państwa, a na marże, opłaty i oprocentowanie depozytów wpływają również polityka pieniężna, konkurencja, podatki i koszty finansowania. Analiza wrażliwości daje następujące miesięczne ekwiwalenty:

- 0% przeniesienia kosztu: 0 zł na rachunek;
- 25% przeniesienia kosztu: około 9–14 zł na rachunek;
- 50% przeniesienia kosztu: około 18–28 zł na rachunek;
- 100% przeniesienia kosztu: około 36–56 zł na rachunek.

Z perspektywy makroekonomicznej spory frankowe mogą prowadzić do redystrybucji dochodów pomiędzy bankami, kredytobiorcami dochodzącymi roszczeń, pozostałymi klientami, akcjonariuszami i podmiotami obsługującymi spory. Kierunek i skala tej redystrybucji zależą od stopnia przeniesienia kosztów oraz od reakcji konkurencyjnych banków. Podmioty trzecie mogą wzmacniać ten mechanizm przez obniżenie barier dochodzenia roszczeń, ale na podstawie dostępnych danych nie można określić,

jaka część efektu wystąpiłaby wyłącznie dzięki ich aktywności.

Uzupełniając analizę mechanizmów przenoszenia kosztów sporów frankowych na klientów, istotnym kanałem transmisji jest wpływ na akcję kredytową banków. W odróżnieniu od wcześniej wskazanych mechanizmów (marże, depozyty, opłaty), które oddziałują głównie na cenę usług finansowych, ograniczenie akcji kredytowej wpływa bezpośrednio na ich dostępność, co ma szersze konsekwencje makroekonomiczne.

Zgodnie z analizami Narodowego Banku Polskiego, wzrost ryzyka prawnego oraz konieczność tworzenia wysokich rezerw prowadzą do pogorszenia pozycji kapitałowej banków, co bezpośrednio ogranicza ich zdolność do udzielania nowych kredytów (NBP, *Raport o stabilności systemu finansowego*, 2023)<sup>261</sup>. Mechanizm ten wynika z regulacyjnych wymogów kapitałowych (CRR/CRD), zgodnie z którymi banki muszą utrzymywać odpowiedni poziom współczynników kapitałowych względem aktywów ważonych ryzykiem. Wzrost kosztów (np. poprzez rezerwy na ryzyko prawne kredytów walutowych) obniża kapitały własne, co zmniejsza potencjał do ekspansji kredytowej.

NBP wskazuje, że ryzyko związane z kredytami frankowymi jest jednym z kluczowych czynników ograniczających skłonność banków do zwiększania akcji kredytowej, szczególnie w segmencie kredytów mieszkaniowych. Podobne wnioski prezentuje Europejski Bank Centralny, który podkreśla, że wzrost niepewności prawnej i kosztów nadzwyczajnych prowadzi do zaostrzenia standardów kredytowych (statystyka dotyczy banków strefy euro)<sup>262</sup>.

Efekt ten można analizować w dwóch wymiarach. Po pierwsze, banki zaostrzają kryteria kredytowe, co oznacza wyższe wymagania dotyczące zdolności kredytowej, wkładu własnego czy stabilności dochodów. Po drugie, ograniczają wolumen udzielanych kredytów, co wpływa na spadek dostępności finansowania dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw<sup>263</sup>.

<sup>261</sup> Narodowy Bank Polski, *Raport o stabilności systemu finansowego*, czerwiec 2024 r., omówienie: bank.pl – <https://bank.pl/raport-nbp-o-stabilnosci-systemu-finansowego-czerwiec-2024-roku/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>262</sup> European Central Bank, Euro Area Bank Lending Survey, 2022–2023 – seria kwartalna, m.in. październik 2023 r.: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.pr231024~c42cea39db.en.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>263</sup> Narodowy Bank Polski, *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych*, seria kwartalna – <https://nbp.pl/system-finansowy/sytuacja-na-rynku-kredytowym/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

#### 4. Sprawy dotyczące kredytów opartych na WIBOR

Równolegle ze spadkiem napływu spraw frankowych wzrosła liczba postępowań dotyczących kredytów opartych na WIBOR. Według danych pięciu instytucji na

koniec 2025 r. toczyły się 1 584 takie sprawy, co oznaczało wzrost o 15% kwartał do kwartału. Dane te opisują jednak zasób postępowań w toku w wybranych bankach, a nie pełny roczny napływ nowych pozwów w całym sektorze. Z tego względu służą poniżej wyłącznie jako punkt startowy stress-testu, nie jako prognoza.

**Tabela 3.** Liczba postępowań sądowych dotyczących kredytów opartych na WIBOR

| Bank             | III kw. 2025 r. | IV kw. 2025 r. |
|------------------|-----------------|----------------|
| PKO BP           | 539             | 635            |
| ING Bank Śląski  | 264             | 304            |
| mBank            | 253             | 274            |
| Bank Millennium  | 211             | 241            |
| BNP Paribas Bank | 110             | 130            |
| BOŚ              | 14              | bd.            |

Źródło: Bankier.pl na podstawie raportów okresowych banków notowanych na GPW.

Dalszy wzrost liczby spraw stoi pod znakiem zapytania. Wyrokiem z 12 lutego 2026 r. w sprawie C-471/24 (na kanwie pytań Sądu Okręgowego w Częstochowie w sporze z PKO BP) Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej doprecyzował zakres obowiązków banków przy kredytach opartych na WIBOR. Trybunał uznał, że wymóg przejrzystości nie nakłada na bank obowiązku przedstawiania konsumentowi szczegółowej metodologii ustalania wskaźnika referencyjnego, a sam fakt obecności WIBOR-u w umowie, jako wskaźnika regulowanego rozporządzeniem BMR i objętego nadzorem, nie tworzy automatycznie nierównowagi na niekorzyść konsumenta. Jednocześnie TSUE potwierdził, że klauzula zmiennego oprocentowania opartego na WIBOR podlega kontroli pod kątem nieuczciwości w świetle dyrektywy konsumenckiej, a bank pozostaje zobowiązany do rzetelnego poinformowania o ryzyku zmiennej stopy. Ocena, czy w konkretnej umowie obowiązki te zostały dopełnione, należy do sądu krajowego. Rozstrzygnięcie jest zatem postrzegane jako korzystne dla banków co do kwestii metodologii wskaźnika, lecz nie zamyka definitywnie drogi do kwestionowania umów. Wniosek ten odnosi się bezpośrednio do umów zawartych w okresie obowiązywania reżimu BMR. Zakres obowiązków informacyjnych oraz skutki stosowania wskaźnika w umowach wcześniejszych wymagają odrębnej oceny.

Za tezę, że powtórzenie scenariusza frankowego w sprawach dotyczących WIBOR jest mało prawdopodobne, przemawia także część aktualnej literatury. W głosie aprobowym do wyroku w sprawie C-471/24 M. Grochowski i K. Koźmiński wskazują, że

rozstrzygnięcie ogranicza możliwość uznania samego mechanizmu WIBOR za nieuczciwy. WIBOR jest wskaźnikiem administrowanym przez GPW Benchmark SA, nadzorowanym przez Komisję Nadzoru Finansowego i objętym reżimem rozporządzenia BMR, natomiast kontrola metodologii jego opracowywania należy zasadniczo do organów nadzoru finansowego, a nie do sądu cywilnego<sup>264</sup>.

Jednoznaczne określenie przyszłej liczby spraw jest niemożliwe. Wyrok TSUE z 12 lutego 2026 r. ograniczył część argumentacji dotyczącej metodologii WIBOR, ale pozostawił kontrolę klauzuli z punktu widzenia przejrzystości i obowiązków informacyjnych. Dlatego zamiast jednokierunkowej prognozy przyjęto trzy warianty stress-testu: spadek liczby nowych spraw o 20% rocznie, stabilizację oraz umiarkowany wzrost o 30% rocznie. Poziom 1 600 wykorzystano jako ostrożny parametr techniczny zbliżony do raportowanego zasobu spraw; nie oznacza to utożsamienia stanu spraw w toku z rzeczywistym rocznym napływem.

<sup>264</sup> M. Grochowski, K. Koźmiński, glosa aprobowym do wyroku TSUE w sprawie C-471/24, „Bezpieczny Bank”, <https://ojs.bfg.pl/index.php/bb/article/view/900/1030> [dostęp: 9 sierpnia 2026 r.].

**Tabela 4.** Prognozowana liczba spraw sądowych dotyczących kredytów WIBOR w latach 2025–2028

| Rok  | 20% spadek ( $\times 0,8$ ) | 30% wzrost ( $\times 1,3$ ) |
|------|-----------------------------|-----------------------------|
| 2025 | 1 600                       | 1 600                       |
| 2026 | 1 280                       | 2 080                       |
| 2027 | 1 024                       | 2 704                       |
| 2028 | 819                         | 3 515                       |

Scenariusz stabilizacji zakłada po 1 600 nowych spraw w każdym roku 2026–2028, czyli łącznie 4 800 spraw. Wariant spadkowy daje w tym okresie około 3 123 spraw, a wariant wzrostowy około 8 299 spraw.

Przy interpretacji należy zachować rozróżnienie między zasobem spraw w toku a napływem nowych pozwów. Sumowanie kolejnych stanów spraw prowadziłoby do wielokrotnego liczenia tych samych postępowań. Dlatego wartości 3,1 tys., 4,8 tys. i 8,3 tys. wykorzystane niżej należy rozumieć jako hipotetyczne liczby odrębnych nowych postępowań w latach 2026–2028. Ponieważ parametr bazowy pochodzi z danych o sprawach w toku, wyniki mają charakter stress-testu rzędu wielkości i nie są prognozą statystyczną<sup>265</sup>.

Dla potrzeb stress-testu koszt pojedynczego postępowania rozdzielono na koszt obrony, ponoszony niezależnie od wyniku, oraz dodatkowy skutek ekonomiczny przegranej. Rezerwa na ryzyko prawne jest bilansowym ujęciem oczekiwanych skutków i nie jest doliczana jako odrębna pozycja. Przyjęte kwoty mają charakter scenariuszowy; nie wynikają z reprezentatywnej próby zakończonych spraw WIBOR.

- Koszt obrony ponoszony w każdej sprawie przyjęto na poziomie 15 tys. zł w wariantcie konserwatywnym, 20 tys. zł w wariantcie środkowym i 25 tys. zł w wariantcie wysokim (stress-testowym).<sup>266</sup>
- Pełny koszt sprawy przegranej, obejmujący koszt obrony oraz dodatkowe skutki ekonomiczne rozstrzygnięcia, przyjęto odpowiednio na poziomie 150 tys. zł, 200 tys. zł i 250 tys. zł. Są to założenia stress-testu, nie zaobserwowane średnie.

Wariant konserwatywny połączono ze scenariuszem spadku liczby spraw i 5-procentowym udziałem

przegranych; wariant środkowy ze stabilizacją i udziałem 15%; wariant wysoki (stress-testowy) ze wzrostem liczby spraw i udziałem 30%. Założenia 5%, 15% i 30% opisują odpowiednio niewielką liczbę niekorzystnych rozstrzygnięć, częściowe pogorszenie linii orzeczniczej oraz jej skrajne odwrócenie. Nie są to prawdopodobieństwa empirycznie skalibrowane.

Scenariuszowy koszt ważony obliczono jako wartość dwóch rozłącznych wyników:  $(1 - \text{założony udział przegranych}) \times \text{koszt obrony} + \text{założony udział przegranych} \times \text{pełny koszt sprawy przegranej}$ . W ten sposób koszt obrony nie jest liczony dwukrotnie. Ze względu na scenariuszowy, a nie statystycznie estymowany charakter udziałów wynik nie jest prognozą wartości oczekiwanej.

- konserwatywny: 5% przegranych,  $95\% \times 15 \text{ tys. zł} + 5\% \times 150 \text{ tys. zł} = \text{około } 21,75 \text{ tys. zł na sprawę}$ ;
- środkowy: 15% przegranych,  $85\% \times 20 \text{ tys. zł} + 15\% \times 200 \text{ tys. zł} = \text{około } 47 \text{ tys. zł na sprawę}$ ;
- wysoki (stress-testowy): 30% przegranych,  $70\% \times 25 \text{ tys. zł} + 30\% \times 250 \text{ tys. zł} = \text{około } 92,5 \text{ tys. zł na sprawę}$ .

Po przemnożeniu scenariuszowego kosztu jednostkowego przez hipotetyczną liczbę odrębnych nowych spraw otrzymujemy około 0,07 mld zł w wariantcie spadkowym, około 0,23 mld zł w wariantcie stabilizacji i około 0,77 mld zł w wariantcie wzrostowym. Są to scenariuszowe koszty ważne dla lat 2026–2028, a nie prognozy. Maksymalna ekspozycja przy założeniu przegrania wszystkich spraw wyniosłaby odpowiednio około 0,47 mld zł, 0,96 mld zł i 2,07 mld zł.

## 5. Sankcja kredytu darmowego

Odrębną, liczniejszą kategorię stanowią roszczenia o zastosowanie sankcji kredytu darmowego (SKD) na podstawie art. 45 u.k.k. Segment ten różni się od sporów frankowych zarówno przeciętną wartością roszczenia, jak i częstym wykorzystaniem cesji albo przelewu powierniczego.

<sup>265</sup> Frankowicze w 2025 szybciej wygrywają w sądach, dane 47 sądów okręgowych za I półrocze 2025 r., <https://chf24.pl/frankowicze-w-2025-szybciej-wygrywaja-w-sadach-czas-spraw-spadl-o-polowe-ale-fatalny-program-resortu-moze-wydłużyc-twoja-sprawę/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>266</sup> Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (tekst jednolity: Dz.U. z 2026 r. poz. 118), § 2 i § 15.

Na koniec 2025 r. osiem banków giełdowych uczestniczyło w 20 850 postępowaniach dotyczących SKD, wobec około 12 400 rok wcześniej, co oznacza wzrost o około 68%. Najwięcej spraw raportowały PKO BP, Alior Bank i grupa Erste. Łączna wartość przedmiotu sporu przekraczała 0,5 mld zł. Dane nie obejmują banków spółdzielczych, SKOK-ów ani instytucji pożyczkowych, dlatego opisują wyłącznie część rynku; nie pozwalają wnioskować o skali pozostałych segmentów bez dodatkowych informacji.

Z perspektywy raportu SKD jest szczególnie wyrazistym przykładem udziału podmiotów trzecich, ale wymaga precyzyjnego rozróżnienia modeli. Cesjonariusz nabywający wierzytelność i dochodzący jej na własny rachunek nie jest klasycznym funduszem finansującym cudzy spór; jest to model cesyjny, określany w raporcie jako *quasi*-TPF. Odmienny charakter mają finansowanie kosztów postępowania, obsługa kancelaryjna oparta na *success fee* oraz przelew powierniczy. W analizie ekonomicznej nie należy automatycznie przypisywać wszystkim tym modelom tych samych kosztów, korzyści i ryzyk.

Z punktu widzenia konsumenta modele te mogą obniżać barierę kosztową, zapewniać płynność i przenosić część ryzyka procesowego na profesjonalny podmiot. Korzyści te należy zestawiać z ceną cesji lub prowizją, utratą części kontroli nad roszczeniem, ryzykiem nieprzejrzystych opłat oraz możliwym konfliktem interesów. Pełna ocena ekonomiczna powinna zatem obejmować nie tylko koszty banków i przychody podmiotów trzecich, lecz także wartość dostępu konsumenta do dochodzenia zasadnych roszczeń.

Stan orzecznictwa jest na razie korzystny dla banków, choć obraz jest niepełny<sup>267</sup>. Z badania UOKiK zaprezentowanego na Europejskim Forum Finansowym w 2025 roku wynika, że banki wygrywają około 78 procent prawomocnie zakończonych spraw. Pojedyncze instytucje podają zbliżone dane, na przykład jeden z banków informował, że na 110 prawomocnie zakończonych spraw 86 rozstrzygnięto na jego korzyść. Problem w tym, że są to dane dotyczące spraw już zamkniętych, a nie tysięcy postępowań w toku. Co więcej, przed wyrokiem TSUE w sprawie C-744/24 część kancelarii celowo wstrzymywała składanie nowych pozwów. Wyrok zapadł 23 kwietnia 2026 r. i dotyczył dopuszczalności naliczania odsetek od kredytowanych kosztów. Może on wzmacniać niektóre argumenty konsumentów, lecz nie rozstrzygał bezpośrednio o zastosowaniu SKD i nie przesądza wyniku konkretnej sprawy. Szacuje się, że realna liczba spraw przygotowanych, ale jeszcze nieskierowanych do sądów, mogła na początku 2026 roku przekroczyć 25 tysięcy.

Niezależnie od ostatecznego kierunku orzecznictwa segment SKD pokazuje mechanizm, przez który skup lub profesjonalna obsługa roszczeń może zwiększać zdolność konsumentów do wszczynania postępowań i prowadzić do agregacji wielu podobnych spraw. Nie pozwala to jednak stwierdzić, że wszystkie takie postępowania nie zostałyby wszczęte bez udziału podmiotu trzeciego. Dodatkowe obciążenie banków może wynikać z większego wolumenu obsługiwanych spraw, lecz jego przyczynowa część wymagałaby porównania z odpowiednią grupą kontrolną.

Pojedyncza sprawa SKD ma zazwyczaj niższą wartość przedmiotu sporu niż sprawa frankowa. Z danych o 20 850 sprawach i łącznej wartości przedmiotu sporu około 579 mln zł wynika mechaniczna średnia WPS rzędu 28 tys. zł. Nie jest to średni koszt sprawy: kwota opisuje wartość żądania w ograniczonej populacji największych banków i nie obejmuje kosztów obrony ani zróżnicowania wyników postępowań.<sup>268</sup>

Scenariuszowy koszt postępowania SKD rozłożono na dwa składniki. Pierwszy to koszt obrony ponoszony niezależnie od wyniku, przyjęty w przedziale 6–10 tys. zł. Drugi to dodatkowy skutek ekonomiczny przegranej, związany z utratą dochodzonych odsetek, prowizji i innych kosztów kredytu oraz kosztami strony przeciwnej. W scenariuszach przyjęto go na poziomie 25 tys. zł, 28 tys. zł i 32 tys. zł. Wartości te są przybliżeniami opartymi na WPS i stawkach procesowych, a nie wynikiem badania reprezentatywnej próby.

Na podstawie ograniczonych danych o prawomocnie zakończonych sprawach przyjęto trzy warianty udziału przegranych banków: 15%, 22% i 40%. Poziom 22% odpowiada odwrotności raportowanego udziału około 78% wygranych banków, lecz dane te mogą być obciążone selekcją spraw zakończonych i nie opisują całej populacji postępowań w toku. Warianty 15% i 40% mają charakter stress-testu kierunku zmian po wyroku TSUE w sprawie C-744/24.

Wariant konserwatywny zakłada 15% przegranych, dodatkowy skutek przegranej 25 tys. zł i koszt obrony 6 tys. zł. Scenariuszowy koszt ważony wynosi około 9,75 tys. zł na sprawę, a dla 20 850 spraw – około 0,20 mld zł.

Wariant środkowy zakłada 22% przegranych, dodatkowy skutek przegranej 28 tys. zł i koszt obrony 8 tys. zł. Scenariuszowy koszt ważony wynosi około 14,16 tys. zł na sprawę, czyli około 0,30 mld zł dla 20 850 spraw i około 0,35 mld zł dla 25 tys. spraw.

<sup>267</sup> <https://www.infor.pl/prawo/umowy/finanse/7595281,sankcja-kredytu-darmowego-cesja-statystyki-narracje-i-to-czego-banki-nie-chca-powiedziec-wprost.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>268</sup> <https://chf24.pl/banki-znow-maja-problemy-w-sadach-liczba-spraw-o-sankcje-kredytu-darmowego-drastycznie-rosnie-a-wyrok-tsue-juz-23-kwietnia-2026/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].



Wariant wysoki (stress-testowy) zakłada 40% przegranych, dodatkowy skutek przegranej 32 tys. zł i koszt obrony 10 tys. zł. Scenariuszowy koszt ważony wynosi około 22,8 tys. zł na sprawę, czyli około 0,57 mld zł dla 25 tys. spraw. Wariant ten przedstawia stress-test szerokiego zastosowania przez sądy krajowe wykładni korzystnej dla konsumentów, a nie prognozę.

Otrzymany przedział około 0,20–0,57 mld zł należy określić jako scenariuszowy koszt ważony dla analizowanej populacji, nie jako statystycznie oszacowany koszt oczekiwany całego rynku. Dane nie obejmują wszystkich banków, SKOK-ów ani instytucji pożyczkowych. Jednocześnie nie należy automatycznie dodawać do wyniku wartości spraw przygotowanych, lecz jeszcze niewniesionych do sądu. Niezależnie od wyniku postępowań sektor ponosi koszty obrony, ale część kosztów zastępstwa może zostać odzyskana w sprawach wygranych.

Dotychczasowa analiza koncentrowała się na obciążeniach sektora bankowego. W kolejnej części przedstawiono przychody i rentowność jedyne notowanego uczestnika rynku jako studium przypadku. Dane Votum dokumentują skalę i dynamikę konkretnego modelu biznesowego, ale nie są automatycznie reprezentatywne dla wszystkich kancelarii, cesjonariuszy i funduszy.

## 6. Studium przypadku: Dynamika wyników finansowych Votum SA

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Votum kształtowały się w kolejnych latach następująco: 105,2 mln zł w 2018 r., 141,8 mln zł w 2019 r. (wzrost o 34,8%), 150,6 mln zł w 2020 r. (wzrost o 6,2%), 195,6 mln zł w 2021 r. (wzrost o 29,9%), 300,6 mln zł w 2022 r. (wzrost o 53,7%), 387,1 mln zł w 2023 r. (wzrost o 28,8%), 407,4 mln zł w 2024 r. (wzrost o 5,2%) oraz 462,4 mln zł w 2025 r. (wzrost o 13,5%). Oznacza to 4,4-krotny wzrost przychodów w ciągu siedmiu lat, z wyraźnym punktem przegięcia przypadającym na 2022 r.<sup>269</sup>

Zysk netto grupy wyniósł 8,1 mln zł w 2020 r., 10,1 mln zł w 2021 r., 88,1 mln zł w 2022 r., 133,9 mln zł w 2023 r., 115,4 mln zł w 2024 r. oraz 142,8 mln zł w 2025 r. Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 108,5 mln zł w 2022 r., 158,7 mln zł w 2023 r., 141,0 mln zł w 2024 r. i 178,0 mln zł w 2025 r. Marża netto w latach 2022–2025 pozostawała w przedziale około 28–35%. Dane te wskazują na wysoką rentowność grupy

<sup>269</sup> Skonsolidowane dane finansowe GK Votum, BiznesRadar.pl, rachunek zysków i strat – <https://www.biznesradar.pl/raporty-finansowe-rachunek-zyskow-i-strat/VOTUM> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

w analizowanym okresie, ale nie pozwalają bez dalszych danych ustalić rentowności samego segmentu bankowego ani całego rynku<sup>270</sup>.

Kapitalizacja rynkowa spółki wynosiła według różnych źródeł od ok. 530 do 562 mln zł przy 12 mln wyemitowanych akcji<sup>271</sup>, przy zwrocie z kapitału własnego (ROE) na poziomie 32,64% i zwrocie z aktywów (ROA) na poziomie 19,16%<sup>272</sup>. Kurs akcji na dzień 13 lipca 2026 r. wynosił 45,45 zł, w rocznym przedziale wahań od 37,45 zł do 52,80 zł. Z uwagi na dzienną zmienność kapitalizacji dane te należy opatrywać datą pomiaru. Zarząd spółki rekomendował przeznaczenie na dywidendę za 2025 r. łącznie 96,94 mln zł zysku. Kwota ta obejmuje dwie zaliczki wypłacone już w październiku i grudniu 2025 r.; pozostała do wypłaty transza wynosi 60 mln zł, co odpowiada 5 zł na akcję, w terminie do 22 maja 2026 r.<sup>273</sup>; za 2024 r. dywidenda wyniosła 3,74 zł na akcję przy zysku 9,4 zł na akcję<sup>274</sup>. Dom Maklerski BOŚ w raporcie z dnia 17 czerwca 2026 r. obniżył dwunastomiesięczną wycenę akcji do 53,1 zł z 58,1 zł, podtrzymując rekomendację kupna<sup>275</sup>.

W 2024 r. spółki wchodzące w skład grupy wytoczyły 13 tys. powództw w sprawach kredytów walutowych, co oznaczało wzrost o ponad 30% rok do roku, oraz dodatkowo 1,5 tys. powództw w sprawach sankcji kredytu darmowego. W 2025 r. grupa zawarła 7 795 nowych kontraktów dotyczących kredytów indeksowanych lub denominowanych, w tym we franku szwajcarskim i w euro, a w toku pozostawało ponad 16 tys. postępowań. Od 2019 r. liczba nowych klientów pozyskiwanych w sprawach frankowych przekracza 8 tys. rocznie<sup>276</sup>. Udział segmentu dochodzenia roszczeń z tytułu umów bankowych w przychodach grupy wzrósł z 74% w I półroczu 2023 r. do 86% w okresie

<sup>270</sup> Relacje inwestorskie Votum, podsumowanie 2024 r. – <https://ri.votum-sa.pl/nawosci/aktualnosci/votum-podsumowalo-2024-r-rekordowe-przychody-ponad-400-mln-zl-i-13-tysiecy-pozwow-w-sprawach-frankowych/>; Votum SA, komunikat „Rekordowe wyniki za I półrocze 2025 r.”, relacje inwestorskie – <https://votum-sa.pl/rekordowe-wyniki-i-polrocze-2025/>; Votum SA, raport 2025 – <https://votum-sa.pl/votum-raport-2025/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>271</sup> Bankier.pl, akcjonariat Votum, stan na 9 czerwca 2026 r. – <https://www.bankier.pl/gielda/notowania/akcje/VOTUM/akcjonariat> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>272</sup> Money.pl, dane spółki Votum – <https://www.money.pl/gielda/spolki-gpw/plivotum00016.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>273</sup> StockWatch.pl, akcjonariat i kapitalizacja Votum – <https://www.stockwatch.pl/gpw/votum,akcjonariat,kapitalizacja.aspx> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>274</sup> TradingView, analiza Votum – <https://pl.tradingview.com/ideas/votum/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>275</sup> BiznesRadar.pl, notowania Votum, rekomendacja DM BOŚ z 17 czerwca 2026 r. – <https://www.biznesradar.pl/notowania/VOTUM> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>276</sup> StockWatch.pl, wiadomość o wynikach grupy Votum – <https://www.stockwatch.pl/wiadomosci/grupa-votum-pokazala-rekordowe-zyski-i-przychody,akcje,300301> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

od I do III kwartału 2025 r.<sup>277</sup>, co wskazuje na postępującą koncentrację działalności grupy na sporach z sektorem bankowym<sup>278</sup>.

Wprowadzając ofertę dotyczącą sankcji kredytu darmowego, przedstawiciele spółki wskazywali inwestorom, powołując się na dane Biura Informacji Kredytowej, że liczba czynnych kredytów konsumenckich w Polsce wynosi ok. 7,6 mln o łącznej wartości 159,3 mld zł, a sprzedaż kredytów konsumenckich w latach 2021–2023 sięgała 250–300 tys. umów miesięcznie<sup>279</sup>. W 2024 r. zarząd deklarował ambicję przekroczenia tysiąca kontraktów SKD miesięcznie wobec ówczesnego poziomu ok. 500 spraw<sup>280</sup>. Kredyty powiązane z euro odpowiadały w 2025 r. za ponad 25% wolumenu sprzedaży, przy portfelu ok. 65 tys. czynnych umów na początku roku; na koniec 2025 r. w sześciu bankach ujawniających dane pozostawało ponad 231 tys. kredytów frankowych nieobjętych ugodami ani sporami, w tym ponad 202 tys. już spłaconych, a na 2026 r. spółka zapowiedziała historycznie najwyższy budżet marketingowy skierowany do tej grupy klientów<sup>281</sup>.

Zestawienie tych zapowiedzi z danymi sprawozdawczymi pozwala ocenić ich trafność. Liczba kontraktów SKD zawieranych kwartalnie wyniosła 1 536 w I kwartale 2025 r., co wiązano z pierwszym wyrokiem TSUE dotyczącym tej instytucji z dnia 13 lutego 2025 r. w sprawie C-472/23, po czym spadła do 520 w II kwartale, 450 w III kwartale, 291 w IV kwartale 2025 r. oraz 305 w I kwartale 2026 r. Deklarowane tempo tysiąca kontraktów miesięcznie nie zostało zatem osiągnięte w żadnym kwartale, a rok po ogłoszeniu ambicji sprzedaż była o rząd wielkości niższa od zapowiadanej. Dodatkowym punktem odniesienia dla skali rynku SKD są dane Związku Banków Polskich, według których do sądów trafiło dotychczas ok. 30 tys. pozwów o sankcję kredytu darmowego, przy ok. 100 tys. reklamacji złożonych przez klientów<sup>282</sup>.

**Tabela 5.** Dynamika wyników finansowych spółki Votum SA

| Rok  | Przychody | Dynamika | Zysk netto | Marża netto | Ebit  |
|------|-----------|----------|------------|-------------|-------|
| 2019 | 141,8     | –        | –          | –           | –     |
| 2020 | 150,6     | +6,2%    | 8,1        | 5,4%        | –     |
| 2021 | 195,6     | +29,9%   | 10,1       | 5,2%        | –     |
| 2022 | 300,6     | +53,7%   | 88,1       | 29,3%       | 108,5 |
| 2023 | 387,1     | +28,8%   | 133,9      | 34,6%       | 158,7 |
| 2024 | 407,4     | +5,2%    | 115,4      | 28,3%       | 141,0 |
| 2025 | 462,4     | +13,5%   | 142,8      | 30,9%       | 178,0 |

<sup>277</sup> Bankier.pl, wywiad z przedstawicielami GK Votum – <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Segm-roszczen-przesylowych-moze-przekroczyc-liczebnooscia-kontraktow-sprawy-frankowe-Votum-wywiad-9046876.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>278</sup> Grupa Kapitałowa Votum, Prezentacja wyników za rok 2022, Relacje Inwestorskie, Warszawa, 26 kwietnia 2023 r. (dane na dzień 21 marca 2023 r.), <https://www.slideshare.net/ukaszKonopko/prezentacja-wynikow-za-2022-26042023-rpdf> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>279</sup> Votum SA, wprowadzenie oferty SKD – <https://votum-sa.pl/sankcja-kredytu-darmowego-nowosc-od-votum-group/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>280</sup> Votum SA, komunikat o wzroście aktywności w SKD – <https://votum-sa.pl/wzrost-aktywnosci-sankcji-kredytu-darmowego/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>281</sup> Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych, analiza wyników Votum za IV kw. 2025 r. – <https://www.sii.org.pl/18997/analizy/analizy-i-komentarze/votum-przychody-i-zyski-w-iv-kw-2025-w-dol-interesujacy-wyrok-tsue-w-sprawie-sk-d-analiza.html> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

<sup>282</sup> FrankNews.pl, powołujący się na raport kwartalny GK Votum – <https://www.franknews.pl/sankcja-kredytu-darmowego-2026-votum-i-kancelarie-szykuja-sie-do-wielkiej-bitwy-o-darmowe-kredyty-a-ministerstwo-szykuje-sedziow/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].



Wykorzystanie przypadku Votum jako punktu odniesienia dla całego rynku wymaga trzech zastrzeżeń. Po pierwsze, jest to podmiot największy i jedyny notowany, o strukturze kosztowej i skali korzyści z efektu skali, których mniejsze podmioty mogą nie osiągać. Po drugie, przychody segmentu bankowego obejmują opłaty wstępne, opłaty za stawiennictwo, wynagrodzenie za sukces oraz koszty zastępstwa procesowego, nie zaś wyłącznie prowizję od korzyści. Po trzecie, model wynagrodzenia grupy różni się od modelu przyjętego w niniejszej analizie dla klasycznych podmiotów trzecich: zgodnie ze sprawozdaniem za 2024 r. w przypadku unieważnienia umowy wynagrodzenie grupy stanowi określony procent kwoty uruchomionego kredytu, a wysokość kwot zasądzonych przez sąd nie wpływa na jego poziom. Przypadek Votum należy zatem traktować jako udokumentowany punkt odniesienia dla skali i rentowności rynku, a nie jako wzorzec obowiązujący wszystkich jego uczestników.

Poza obciążeniami banków istotna jest skala przychodów osiąganych przez podmioty obsługujące,

finansujące lub nabywające roszczenia. Brak oficjalnych, zagregowanych danych uniemożliwia bezpośrednią wycenę rynku. Poniżej przedstawiono dwa rachunki scenariuszowe oparte na różnych danych wejściowych. Mogą one służyć do kontroli rzędu wielkości, ale ze względu na odmienne podstawy i jednostki czasu nie stanowią wzajemnej walidacji.

Metoda pierwsza ma charakter górnego rachunku scenariuszowego. Mnoży hipotetyczną wartość spraw powiązanych z udziałem podmiotów trzecich – 8 mld zł, 25,3 mld zł albo 58 mld zł – przez stawkę wynagrodzenia 15–25%. Rachunek ten nie jest bezpośrednią wyceną przychodu rynku, ponieważ zagregowany koszt banków nie musi odpowiadać korzyści konsumenta stanowiącej podstawę *success fee*, nie każda sprawa kończy się sukcesem, a modele wynagrodzeń różnią się pomiędzy finansowaniem, obsługą kancelaryjną i cesją. Wynik 1,2–14,5 mld zł należy więc traktować jako szeroki przedział ilustracyjny obciążony skumulowaną niepewnością obu parametrów.

**Tabela 6.** Szacowany skumulowany przychód podmiotów trzecich z fali frankowej

| Scenariusz              | Wartość spraw | Stawka prowizji | Szacowany przychód |
|-------------------------|---------------|-----------------|--------------------|
| Konserwatywny           | 8 mld zł      | 15%             | ok. 1,2 mld zł     |
| Środkowy                | 25,3 mld zł   | 20%             | ok. 5,1 mld zł     |
| Wysoki (stress-testowy) | 58 mld zł     | 25%             | ok. 14,5 mld zł    |

Otrzymany przedział, od ok. 1,2 do ok. 14,5 mld zł, należy rozumieć jako przychód skumulowany w całym okresie trwania fali frankowej, a nie roczny.

Metoda druga zakotwicza rachunek w danych Grupy Kapitałowej Votum. Segment bankowy odpowiadał w 2025 r. za około 86% przychodów grupy, czyli około 398 mln zł. Ekstrapolacja tej wartości na rynek na podstawie udziału Votum w liczbie nowych pozwów może jednak łączyć odmienne okresy i kategorie: bieżący przychód pochodzi także z portfela spraw pozyskanych we wcześniejszych latach, podczas gdy udział rynkowy oparty na liczbie nowych pozwów jest miarą przepływu w jednym roku. Ponadto przychód na sprawę oraz struktura opłat mogą istotnie różnić się między podmiotami. Wynik około 2,6 mld zł rocznie w okresie szczytowym jest zatem ekstrapolacją scenariuszową, nie estymacją statystyczną rynku.

Obie metody wskazują szeroko rozumiany rząd wielkości od pojedynczych do kilkunastu miliardów złotych w całym okresie fali sporów, lecz ich zbieżność nie stanowi niezależnej walidacji. Pierwsza metoda

dotyczy wartości skumulowanej, a druga punktowego przychodu rocznego, który dopiero po przyjęciu dodatkowego horyzontu czasowego można przeliczyć na wartość wieloletnią. Wyniki należy przedstawiać osobno wraz z ich różnymi jednostkami czasu.

Strukturę przychodu można zilustrować wynikami Votum, którego marża netto grupy za 2025 r. wyniosła około 31%. Przeniesienie tej marży na cały rynek nie pozwala jednak wyliczyć jego zysku: jest to marża całej grupy, a uczestnicy rynku różnią się skalą, modelem wynagrodzenia, strukturą kosztów i portfelem spraw. Kwoty około 3,5 mld zł kosztów operacyjnych i 1,6 mld zł zysku w scenariuszu środkowym należy zatem traktować wyłącznie jako ilustrację wyniku przy założeniu identycznej marży, a nie jako oszacowanie stanu faktycznego.

Przedstawione oszacowania obciążone są kumulacją założeń dotyczących udziału podmiotów trzecich, podstawy naliczania wynagrodzenia, skuteczności spraw, udziału rynkowego Votum, porównywalności przychodu na sprawę oraz marży całego rynku.

Dodatkowo mieszają one dane o zasobach, przepływach i wartościach skumulowanych. Z tych względów rozdział nie przedstawia jednej wyceny rynku TPF, lecz kilka przejrzystych scenariuszy rzędu wielkości. Do wiarygodnej estymacji potrzebne byłyby zagregowane dane o liczbie umów według modelu, wartości dochodzonych i uzyskanych świadczeń, stawkach wynagrodzenia, wynikach postępowań oraz przychodach segmentowych uczestników rynku.

## 7. Podsumowanie

Analiza ilościowa obrazuje masową skalę sporów konsumentów z bankami oraz rozwój profesjonalnych modeli ich obsługi, finansowania i nabywania. Nie pozwala natomiast wyizolować części zagregowanego kosztu sektora spowodowanej wyłącznie aktywnością podmiotów trzecich. Wyniki należy czytać jako scenariusze skali i kanałów oddziaływania, a nie jako analizę przyczynową.

Największą kategorią pozostają spory frankowe. Łączny koszt ryzyka prawnego sektora jest liczony w dziesiątkach miliardów złotych, natomiast kwoty 8–58 mld zł opisują hipotetyczną część tego kosztu przypadającą na sprawy z udziałem podmiotów trzecich przy przyjętych udziałach scenariuszowych. Nie są kosztem wywołanym przez TPF. Wartości 150–360 tys. zł są mechaniczną relacją kosztu zagregowanego do liczby postępowań, nie średnim kosztem rzeczywistej sprawy.

Rozkład obciążenia między bankami jest nierównomierny. Równy podział 100 mld zł daje 8–10 mld zł na instytucję, natomiast ilustracyjna alokacja według historycznej ekspozycji CHF prowadzi do znacznie większego zróżnicowania. Żadna z metod nie zastępuje analizy danych konkretnego banku. Porównanie z zyskiem rocznym ma wyłącznie charakter orientacyjny, ponieważ zestawia koszt wieloletni z wynikiem jednego roku.

Spory dotyczące WIBOR pozostają kategorią o największej niepewności. Wobec braku spójnych danych o rocznym napływie pozwów zastosowano stress-test spadku, stabilizacji i wzrostu. Scenariuszowy koszt ważony dla lat 2026–2028 wynosi około 0,07–0,77 mld zł, a maksymalna ekspozycja przy założeniu przegrania wszystkich hipotetycznych nowych spraw – około 0,47–2,07 mld zł. Wyniki nie są prognozą i zależą od umownego parametru bazowego oraz nieempirycznych udziałów przegranych.

Roszczenia dotyczące sankcji kredytu darmowego stanowią odrębny segment, w którym istotną rolę odgrywa cesja i przelew powierniczy. Jest to model *quasi*-TPF, a nie tożsamy odpowiednik klasycznego finansowania sporu. Mechaniczna średnia WPS w analizowanej populacji wynosi około 28 tys. zł, a scenariuszowy koszt ważony około 0,20–0,57 mld zł. Skala dla całego rynku pozostaje nieznana z uwagi na niepełny zakres danych.

Wspólnym elementem analizowanych modeli jest profesjonalizacja i agregacja roszczeń oraz obniżanie części barier kosztowych i organizacyjnych po stronie konsumenta. Może to zwiększać liczbę i tempo wszczynania spraw, ale wielkość dodatkowego efektu nie została ustalona. Modele należy oceniać oddzielnie: kancelaria działająca za *success fee*, fundusz finansujący koszty, cesjonariusz i organizacja konsumencka funkcjonują w różnych reżimach i tworzą odmienne korzyści oraz ryzyka.

Potencjalne konsekwencje wykraczają poza bilanse banków, lecz ich transmisja nie jest automatyczna. Kwoty 36–56 zł miesięcznie oznaczają wyłącznie mechaniczny ekwiwalent na rachunek przy stu-procentowym przeniesieniu obciążenia. Przy *pass-through* 25% byłoby to około 9–14 zł, a przy 50% około 18–28 zł. Koszt społeczny należy odróżniać od transferów pomiędzy bankami, konsumentami i podmiotami trzecimi oraz równoważyć korzyściami z dostępu do dochodzenia zasadnych roszczeń.

Z perspektywy stabilności finansowej należy zachować równowagę. Wysokie zyski i bufor kapitałowe ograniczają obecnie ryzyko systemowe, lecz niepewność prawna i koszty obsługi masowych sporów mogą wpływać na kapitały, politykę kredytową i koszty operacyjne poszczególnych banków. Uzasadnia to systematyczne monitorowanie zjawiska, nie zaś przypisywanie całego kosztu ryzyka prawnego działalności podmiotów trzecich.

Z punktu widzenia rekomendacji regulacyjnych analiza przemawia przede wszystkim za obowiązkami sprawozdawczymi i przejrzystością rynku: rozróżnieniem modeli działalności, raportowaniem liczby i wartości spraw, ujawnianiem struktury wynagrodzenia oraz monitorowaniem cesji i finansowania. Dopiero takie dane pozwolą w przyszłości połączyć diagnozę z proporcjonalnymi instrumentami regulacyjnymi i wiarygodnie oszacować dodatkowy wpływ poszczególnych modeli na liczbę oraz koszty postępowań.



## Wątek etyczny i standardy wykonywania zawodu



**Tabela 7.** Modele prowadzenia działalności: korzyści i ryzyka z perspektywy klienta

| Model                                                    | Potencjalna korzyść dla konsumenta                           | Główne ryzyko                                            |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Kancelaria adwokacka lub radcowska                       | Profesjonalna reprezentacja i obowiązki etyczne pełnomocnika | Wysokie wynagrodzenie                                    |
| Kancelaria odszkodowawcza                                | Łatwy dostęp i przejęcie obsługi organizacyjnej              | Brak większości gwarancji właściwych zawodom regulowanym |
| Finansowanie postępowania                                | Ograniczenie bariery kosztowej i podział ryzyka              | Wysoki udział finansującego w korzyściach                |
| Cesja wierzytelności                                     | Szybkie uzyskanie środków bez prowadzenia sporu              | Zbycie roszczenia znacznie poniżej możliwej wartości     |
| Organizacja konsumencka lub inna organizacja pozarządowa | Wsparcie informacyjne i reprezentacja interesu zbiorowego    | Ograniczone zasoby i zakres pomocy                       |

## 1. Model prowadzenia działalności – porównanie z zawodami prawniczymi

**Samorządy adwokackie i radcowskie od wielu lat dążą do tego, by uregulowano legislacyjnie funkcjonowanie niektórych podmiotów trzecich (zwłaszcza tzw. kancelarii odszkodowawczych), ponieważ pod pozorem zwykłej usługowej działalności mają w istocie świadczyć pomoc prawną<sup>283</sup>.** W obecnym stanie prawnym kancelarie odszkodowawcze niejako „konkurują” o klientów z klasycznie rozumianymi kancelariami. Poniżej zostaną dokładniej przedstawione i porównane modele prowadzenia działalności przez radców prawnych / adwokatów i podmioty trzecie (kancelarie odszkodowawcze).

### 1.1. Porównanie wymogów koniecznych do rozpoczęcia działalności

W pierwszej kolejności należy zauważyć, jak bardzo różne są wymogi, jakie trzeba spełnić, by prowadzić działalność jako podmiot trzeciej od tych, które wymaga się od profesjonalnych prawników. Droga dojścia do zawodu profesjonalnego pełnomocnika zaczyna się od ukończenia wyższych studiów prawniczych w Polsce i uzyskania tytułu magistra lub uznawanych zagranicznych studiów prawniczych, co jest warunkiem uzyskania wpisu na listę adwokatów – art. 65 pkt 3 Prawa o adwokaturze oraz na listę radców prawnych – art. 24 ust. 1 pkt 1 u.o.r.p. Zasadniczym warunkiem jest również odbycie aplikacji i złożenie egzaminu zawodowego<sup>284</sup>. Sytuacja

wygląda zupełnie inaczej w przypadku podmiotów trzecich zajmujących się dochodzeniem roszczeń, albowiem przedsiębiorca podejmujący się takiej działalności nie musi mieć jakiegokolwiek wykształcenia ani szczególnej wiedzy o prawie. Jedyne, co musi spełnić, to wymagane stawiane przez Prawo przedsiębiorców<sup>285</sup>, czyli względnie niewiele. Nie można stanąć na stanowisku, że pewne standardy wiedzy nie są takiemu przedsiębiorcy potrzebne, ponieważ konsument zawiera podmiotowi swoje roszczenie. Zatem faktyczna sprawczość i decyzyjność spoczywają w głównej mierze na podmiocie trzecim.

### 1.2. Odpowiedzialność dyscyplinarna – dwa różne standardy, tożsama działalność

Odpowiedzialność dyscyplinarna jest jedną z najważniejszych determinant wykonywania zawodu profesjonalnego pełnomocnika<sup>286</sup>. Jednocześnie brak jest jakiegokolwiek nadzoru albo wzorców etycznych dotyczących działalności podmiotów trzecich. Okoliczność ta bezpośrednio przekłada się na podejście do klienta, reklamę oraz kształtowanie wzajemnych praw i obowiązków. Współcześnie zaobserwować można szeroką instytucjonalizację zasad i obowiązków zawodowych, tym samym uchwalanie zawodowych kodeksów etyki oraz powoływanie organów dyscyplinarnych czuwających nad ich przestrzeganiem<sup>287</sup>. Kodeks Etyki Radców Prawnych (KERP) zawiera więcej ograniczeń względem Kodeksu Etyki Adwokackiej (KEA),

<sup>283</sup> K. Sobczak, *Szefowie samorządów będą przekonywać ministra do zmian ws. kancelarii odszkodowawczych*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-rozmowy-w-ms-n-ra-krrp,533115.html>, [dostęp: 11 maja 2026 r.].

<sup>284</sup> Wymóg ten nie dotyczy enumeratywnie wyróżnionych przypadków – m.in. profesorów i doktorów habilitowanych, sędziów, prokuratorów, komorników. Tym sposobem nie jest możliwa przynależność do prawniczego samorządu zawodowego bez rozległej wiedzy lub doświadczenia o prawie.

<sup>285</sup> Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2025 r. poz. 1480 ze zm.).

<sup>286</sup> Adwokat i radca prawny muszą odznaczać się nieskazitelnym charakterem i swym zachowaniem dawać rękojmię prawidłowego wykonywania zawodu. Przez pryzmat właśnie nieskazitelnego charakteru i rękojmi prawidłowego wykonywania zawodu adwokaci / radcowie podlegają ocenie przez sądy dyscyplinarne w razie deliktów i przewinień dyscyplinarnych.

<sup>287</sup> P. Skuczyński, *Etyka adwokatów i radców prawnych*, Warszawa 2016, SIP Legalis.



które mają na celu chronić niezależność zawodu. Rozdział 4 KERP porusza kwestie dotyczące wynagrodzenia radcy prawnego oraz środków klienta.

Wynagrodzenie w zawodach regulowanych podlega zarówno zasadzie swobody umów, jak i ograniczeniom wynikającym z przepisów oraz norm etyki zawodowej. Art. 36 KERP w ust. 1 określa, że wynagrodzenie lub jego sposób ustalenia powinny być uzgodnione z klientem przed rozpoczęciem świadczenia pomocy prawnej. Art. 36 ust. 3 KERP wprost zabrania zawierania umów opartych o wynagrodzenie *contingency fee*, tzn. uzależniających całość wynagrodzenia od osiągnięcia pomyślnego wyniku sprawy<sup>288</sup>. KERP przewiduje natomiast dwa wyjątki, bowiem dopuszcza odmienne rozwiązania, jeśli tak stanowią przepisy prawa oraz zezwala na dodatkowe wynagrodzenie za pomyślny wynik sprawy, gdy umowę zawarto przed ostatecznym rozstrzygnięciem sprawy. Art. 36 ust. 6 KERP w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2023 r. wprowadza zakaz zjawiska określanego jako *fee splitting*, czyli dzielenia się przez radcę prawnego wynagrodzeniem za świadczenie pomocy prawnej z osobą lub podmiotem, które nie uczestniczyły w jej świadczeniu. Zakaz obejmuje w szczególności przypadki rozliczeń z podmiotami nieuprawnionymi z art. 25a ust. 2 KERP – do których można zaliczyć kancelarie odszkodowawcze.

Podmioty trzecie dysponują wielką swobodą w porównaniu z wyżej przedstawionymi ograniczeniami profesjonalnych pełnomocników, gdyż nie są skrupowane żadnymi kodeksami etycznymi czy regułami określającymi sposób kształtowania wynagrodzenia. Zasadniczo jedyny nadzór następczy, który okazał się skuteczny wobec kancelarii odszkodowawczych, to decyzje Prezesa UOKiK dotyczące uznania postanowień wzorców umownych za niedozwolone. Znamienne jest, że każda z tych decyzji dotyczyła m.in. sposobu ustalania wynagrodzenia i innych świadczeń<sup>289</sup>.

Ocena etyczna działalności podmiotów trzecich z perspektywy informowania klientów była przedmiotem konsekwentnej krytyki respondentów. Jeden z nich sformułował ją wprost – to deficyt informacyjny: klient powinien otrzymywać zrozumiałą informację zarówno o szansach powodzenia, jak i o ryzyku przegranej, szczególnie istotnym w sprawach SKD.

<sup>288</sup> Zawarcie umowy o świadczenie usług prawnych bez określenia wynagrodzenia w przypadku przegranej sprawy jest czynem wypełniającym znamiona deliktu dyscyplinarnego – Orzeczenie Wyższego Sądu Dyscyplinarnego Krajowej Izby Radców Prawnych w Warszawie z 10 czerwca 2021 r., sygn. akt WO-29/21, [https://wsd.kirp.pl/wp-content/uploads/2021/09/wo-29\\_21.docx-1.pdf](https://wsd.kirp.pl/wp-content/uploads/2021/09/wo-29_21.docx-1.pdf), [dostęp: 13 maja 2026 r.].

<sup>289</sup> Decyzje Prezesa UOKiK o sygn.: RKT-10/2019, RKT-5/2020, RKT-6/2021, RKT-4/2022, RKT-5/2022, RKT-6/2022.

### 1.3. Znaczenie tajemnicy zawodowej i konsekwencje jej braku we współpracy podmiotu trzeciego z klientem

Tajemnica zawodowa radcy prawnego czy adwokata to instytucja, która ma swoje źródło ustawowe. Doniosły charakter tajemnicy zawodowej znajduje swoje praktyczne przełożenie m.in. w k.p.k. Zasadniczo radca prawny czy adwokat nie mogą być przesłuchani co do faktów objętych tajemnicą zawodową<sup>290, 291</sup>. W judykaturze wskazuje się, że tajemnice adwokacka i radcowska służą zagwarantowaniu skutecznej obrony interesów klienta i ochrony relacji zaufania z jego profesjonalnym pełnomocnikiem. Instytucja tajemnicy zawodowej stanowi element prawidłowego funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości i całego systemu prawnego demokratycznego państwa<sup>292</sup>.

O polskim podejściu do tajemnicy zawodowej świadczy regulacja tego zagadnienia także w kodeksach etyki poszczególnych zawodów prawniczych. Przepis § 19 KEA określa m.in., że obowiązek przestrzegania tajemnicy jest nieograniczony w czasie, a sama tajemnica rozciąga się na wszystkie wiadomości, dokumenty i notatki dotyczące sprawy klienta niezależnie od miejsca ich położenia. Na podstawie samego tego aktu, nie można jednoznacznie stwierdzić, czy istnieją przeszkody do umownego zwolnienia adwokata z tajemnicy. Bardziej jednoznaczne rozwiązanie w tym zakresie zawiera natomiast Kodeks Etyki Radców Prawnych. Art. 19 KERP nakłada na radców prawnych obowiązek podejmowania wszelkich środków przewidzianych prawem celem uniknięcia lub ograniczenia określonego w przepisach prawa zwolnienia go z obowiązku dochowania tajemnicy zawodowej. Ponadto, w przypadku zwolnienia z obowiązku dochowania tajemnicy, radca prawny musi poinformować radę okręgowej izby radców prawnych.

Adwokat lub radca prawny jest zatem wyjątkowym powiernikiem informacji, które pozyskał w związku ze świadczeniem usług prawnych. Przedsiębiorca nie tylko nie może zasłaniać się tajemnicą zawodową, ale zobowiązany jest do współpracy z organami ścigania poprzez udostępnianie dokumentacji, której organy żądają oraz do składania zeznań w charakterze świadka na wszelkie okoliczności. To jest kolejny element, który istotnie odróżnia działalność w ramach samorządu zawodowego od działalności podmiotów trzecich.

<sup>290</sup> Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. z 2026 r. poz. 490 ze zm.).

<sup>291</sup> Zgodnie z art. 180 § 2 k.p.k. przesłuchanie w takim zakresie jest dopuszczalne tylko, jeśli jest to niezbędne dla dobra wymiaru sprawiedliwości, a okoliczność nie może być ustalona na podstawie innego dowodu.

<sup>292</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 lipca 2024 r., II ZK 13/24, SIP LEX nr 3752275; wyrok Sądu Najwyższego z 22 lutego 2022 r., II DK 94/21, SIP LEX nr 3340991.

## 1.4. Obowiązkowe ubezpieczenie OC

Ustawowym obowiązkiem dla adwokatów i radców wykonujących zawód jest zawarcie umowy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przy świadczeniu pomocy prawnej itp. Obowiązek ten wprost przewidują art. 8a Prawa o adwokaturze i art. 8 u.o.r.p. Radcowie prawni za niespełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia w odpowiednim kształcie podlegają odpowiedzialności dyscyplinarnej – zgodnie z art. 64 ust. 1a u.o.r.p. Taka sama odpowiedzialność dotyczy adwokatów – zgodnie z § 26 KEA. W literaturze podkreśla się, że zamiar obowiązkowego ubezpieczenia OC tkwi w zabezpieczeniu interesów klientów, a nie dobru samego profesjonalnego pełnomocnika, gdyż dzięki ubezpieczeniu klient będzie miał możliwość potencjalnego dochodzenia przysługujących mu roszczeń za wyrządzone szkody przy świadczeniu usług prawnych<sup>293</sup>.

De lege lata brak szczególnego obowiązku, który nakazywałby podmiotom trzecim zajmującym się dochodzeniem roszczeń zawierania umów ubezpieczenia OC. Warto na marginesie zaznaczyć, że Ministerstwo Sprawiedliwości analizując różne rozwiązania prawne dotyczące działalności kancelarii odszkodowawczych, rozważało także wprowadzenie obowiązkowego ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej dla tych podmiotów<sup>294</sup>. W debacie wskazuje się jednak, że samo OC może nie zapewniać pełnej ochrony dla osób, które miałyby korzystać z szeroko rozumianej pomocy prawnej świadczonej przez podmioty trzecie.

## 2. Ryzyka etyczne i konsumenckie

Korzystanie z usług podmiotu trzeciego może przynosić konsumentowi wymierne korzyści. Należą do nich przede wszystkim dostęp do specjalistycznej wiedzy prawnej i finansowej, ograniczenie kosztów początkowych, zmniejszenie ryzyka finansowego oraz przejęcie ciężaru organizacyjnego związanego z prowadzeniem sporu. Dla części klientów, zwłaszcza w sprawach dotyczących złożonych produktów finansowych, bariery informacyjne, ekonomiczne i organizacyjne mogą istotnie utrudniać samodzielne dochodzenie roszczeń. W takich przypadkach pomoc wyspecjalizowanego podmiotu może zwiększać faktyczny dostęp do ochrony prawnej, a niekiedy przesądzać o możliwości skierowania sprawy do sądu. Rozwój tego rynku należy zatem postrzegać również

jako odpowiedź na rzeczywiste problemy występujące w relacjach klient–bank.

Samo korzystanie z usług podmiotu trzeciego nie powinno być utożsamiane z zagrożeniem dla konsumenta. Ryzyko pojawia się przede wszystkim wtedy, gdy wsparcie jest oferowane na warunkach nieprzejrzystych, nieproporcjonalnych lub ograniczających możliwość podejmowania świadomych i samodzielnych decyzji dotyczących roszczenia. Może ono wynikać w szczególności z niejasnego sposobu ustalania wynagrodzenia za sukces (*success fee*), kumulowania opłat stałych i procentowych, nieprzekazywania informacji o dostępnych sposobach dochodzenia roszczenia, ograniczenia prawa klienta do zawarcia umowy, nieprzejrzystych warunków cesji wierzytelności, braku jasnych zasad rozwiązywania umowy oraz przenoszenia na klienta trudnych do oceny ryzyk finansowych.

Ocena działalności podmiotów trzecich powinna zatem uwzględniać zarówno ich rolę w zwiększaniu dostępu konsumentów do skutecznego dochodzenia roszczeń, jak i zagrożenia związane z konkretnymi modelami wynagradzania, finansowania i prowadzenia spraw. Takie podejście pozwala uniknąć traktowania całego rynku jako jednorodnego i skierować działania regulacyjne na praktyki, które rzeczywiście naruszają przejrzystość relacji, równowagę kontraktową lub autonomię decyzyjną konsumenta.

### 2.1. Konflikt interesów

Prawidłowe rozwiązywanie i unikanie konfliktów interesów jest jednym z pierwszych problemów, na które zwraca się uwagę w dyskusji na temat wykorzystania finansowania postępowań przez podmioty trzecie<sup>295</sup>. W klasycznym modelu finansowania, profesjonalny pełnomocnik odgrywa ważną rolę w prawidłowym pozyskaniu finansowania przez swojego klienta. Warto jednak spojrzeć na to zagadnienie z innej perspektywy. **Należy postawić pytanie: kto jest faktycznym klientem w takiej relacji trójpodmiotowej?**

Teoretyczny klasyczny model finansowania, w którym klient jest wyłącznym dysponentem finansowania i ma bezpośrednią, wyłączną relację z prawnikiem, nie jest zagrożeniem z punktu widzenia etyki. W praktyce jednak, to podmiot trzeci jest dysponentem funduszy i kontroluje ich przepływ na poczet sprawy. Komisja Europejska przeprowadziła szeroko

<sup>293</sup> M. Eysymontt [w:] *Prawo o adwokaturze. Komentarz*, red. P. F. Piesiewicz, Warszawa 2023, art. 8(a), s. 137.

<sup>294</sup> P. Rojek-Socha, *Obowiązkowe OC – resort szuka sposobu na kancelarie odszkodowawcze*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-obowiazkowe-oc-klauzule-abuzywne-stanowisko-ms,533859.html>, [dostęp: 12 maja 2026 r.].

<sup>295</sup> Np. M. Harwood, S. Batifort, C. Trahanas, *Third-Party Funding: Security for Costs and Other Key Issues*, „The Investment Treaty Arbitration Review” 2017, t. 103, s. 103–104, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3047873](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3047873), [dostęp: 18 maja 2026 r.].



zakrojone badanie dotyczące finansowania postępowań sądowych przez podmioty trzecie. W przeprowadzonym badaniu znaczna większość ankietowanych wskazała, że podmioty finansujące sprawy sądowe

korzystają ze swoich uprawnień, by kontrolować przebieg postępowania, co więcej do tej praktyki przyznało się aż 9 z 22 ankietowanych finansujących, co przedstawia poniższa tabela.

**Tabela 8:** When funding a dispute, would you say litigation funders exercise any form of control over the legal proceedings? – number of respondents per answer option

|     | Stakeholders other than funders (practices by funders in own jurisdiction) | Litigation funders (typical) | Litigation funders (own) |
|-----|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------|
| Yes | 99                                                                         | n.a.                         | 9                        |
| No  | 21                                                                         | n.a.                         | 13                       |

N = 120 (stakeholders other than funders), 22 (litigation funders, own operations). Remaining stakeholders had no opinion. The questionnaire did not ask litigation funders to elaborate on typical practices, therefore not applicable (n.a.). Figures in bold indicate the most frequently mentioned category.

Źródło: Raport Komisji Europejskiej w sprawie TPF z dnia 21 marca 2025 r.

Problem w ustaleniu, kto jest faktycznym klientem prawnika w przypadku finansowania, może się narodzić już w momencie zawarcia umowy. Powyższą kwestię można zakwalifikować do szerzej opisanego problemu współpracy radców prawnych ze spółkami kapitałowymi działającymi na rynku usług prawnych. Taki schemat najczęściej polegał na tym, że radca stawał się swoistym podwykonawcą w relacji ze spółką, która pozostawała w stosunku prawnym z klientem<sup>296</sup>. Podwykonawstwo w tym wypadku polega na tym, że klient, zazwyczaj osoba fizyczna, zawiera umowę ze spółką kapitałową, której przedmiot może być różny, ale zawiera na pewno świadczenie usługi prawnej. Następnie w razie potrzeby spółka zawiera umowę z radcą prawnym, na podstawie której zobowiązuje się do reprezentacji prawnej klienta. Na samym końcu klient udziela radcy prawnemu pełnomocnictwa. Analogicznie do „podwykonawstwa” może wyglądać schemat umowy o finansowanie postępowania w przypadku, gdy finansujący zachowuje prawo dyspozycji pieniędzmi i wyboru zespołu profesjonalnych pełnomocników.

Warto wskazać powody, dla których taki rodzaj współpracy jest sprzeczny z zasadami etyki radcowskiej. Relacja, w której spółka jest pośrednikiem, może prowadzić do ograniczenia odpowiedzialności radcy w stosunku do osoby, którą reprezentuje prawnie<sup>297</sup>. Enumeratywne wymienienie form wykonywania zawodu w art. 8 ust. 1 u.o.r.p. wyraźnie wyklucza możliwość świadczenia usług prawnych w formie spółki

kapitałowej. Opisany stosunek „podwykonawstwa” zatem służy obejściu tego zakazu.

Następnie należy zaznaczyć, że udzielenie pełnomocnictwa nie jest wystarczające do przyznania podmiotowi statusu klienta. Dla prawidłowego ukształtowania praw i obowiązków na linii klient – radca prawny konieczne jest zawarcie między nimi umowy o świadczenie pomocy prawnej, choćby w formie ustnej. Istotą takiego stosunku cywilnoprawnego jest możliwość żądania przez klienta starannego działania ze strony prawnika w zamian za wcześniej ustalone wynagrodzenie<sup>298</sup>. **Sytuacja „podwykonawstwa” implikuje problem rozszczępienia stosunku prawnego, który w założeniu powinien zostać jednorodny, bowiem jeden podmiot jest beneficjentem pomocy prawnej (klient) a drugi dysponuje roszczeniem starannego działania ze strony radcy prawnego (spółka).** Z pragmatycznego punktu widzenia bardzo ważne jest ustalenie, kto jest klientem i kto ma decydujące zdanie. Trudno odpowiedzieć na pytanie, czy klient czy finansujący ma prawo uzgodnić taktykę procesową, skoro zasadniczo uprawnienia umowne leżą po stronie tego, który płaci wynagrodzenie.

Wyżej opisany problem nie ma tylko czysto teoretycznego charakteru, bowiem stał się przedmiotem rozstrzygnięcia przez Wyższy Sąd Dyscyplinarny Krajowej Rady Radców Prawnych w Warszawie. W sprawie o sygnaturze WO-176/21 klientka zawarła umowę z firmą odszkodowawczą, ale pełnomocnictwa udzieliła radcom prawnym<sup>299</sup>. Radcowie prawni nie zawarli z kobietą żadnej umowy, która określałaby

<sup>296</sup> P. Skuczyński, *Koniec współpracy radców ze spółkami kapitałowymi*, <https://www.rp.pl/opinie-prawne/art37968621-pawel-skuczynski-koniec-wspolpracy-radcow-ze-spolkami-kapitalowymi>, [dostęp: 18 maja 2026 r.].

<sup>297</sup> P. Skuczyński, *Rozdział III. Wykonywanie zawodu w: Kodeks etyki radcy prawnego. Komentarz*, (red.) W. Chróścik, Warszawa 2025, s. 245.

<sup>298</sup> Tamże, s. 245.

<sup>299</sup> Orzeczenie Wyższego Sądu Dyscyplinarnego Krajowej Rady Radców Prawnych w Warszawie z dnia 12 maja 2022 r., WO-176/21, <https://wsd.kirp.pl/wo-167-21/>, [dostęp: 17 maja 2026 r.].

wynagrodzenie, zasady rozliczeń czy sposób transferu środków. Zasądzono na jej rzecz ok. 300 000 zł – suma ta została przelana na rachunek kancelarii w trzech transzach. Prawnicy nie poinformowali kobiety, że wpłynęły należne jej środki. Przekazali jej bezpośrednio tylko 3 608,5 zł, a resztę przekazali bezpośrednio firmie odszkodowawczej. Gdy wpłynęło zawiadomienie dyscyplinarne na ich zachowanie, radcowie prawni tłumaczyli, że ich klientem była firma odszkodowawcza, a nie kobieta, która udzieliła im pełnomocnictwa, dlatego nie ustalili z nią wynagrodzenia ani nie informowali o wpływie środków. Sąd zważył, że **sytuacja, w której radcę prawnego z klientem łączy tylko pełnomocnictwo a właściwym klientem jest podmiot trzeci prowadzi do konfliktu interesów, ponadto umowa radcy prawnego z mocodawcą nie może być zastąpiona umową z pośrednikiem**<sup>300</sup>.

## 2.2. Presja sprzedażowa i reklamowa

Przedsiębiorcy zajmujący się dochodzeniem roszczeń wykorzystują nowoczesne metody reklamy i techniki sprzedażowe w celu pozyskania klientów.

W sieci bardzo popularne stały się tzw. kalkulatory frankowe, czyli formularze na stronach internetowych, za pomocą których po wprowadzeniu podstawowych danych dotyczących umowy kredytowej można uzyskać ofertę współpracy i finansowania ze strony kancelarii frankowej. Na poniższej grafice przedstawiono, jak wygląda przykładowy formularz. Jest to bardzo proste i szybkie narzędzie umożliwiające nawiązanie kontaktu z kancelarią.

Aby skorzystać z Kalkulatora Frankowicza, wypełnij poniższy formularz informacjami o kredycie:

WAŻNE: Wyliczenia kalkulatora frankowicza oparte są na kursach NBP.

Nie mogą więc być podstawą do wyliczenia wartości przedmiotu sporu z bankiem.

Otrzymane wyniki będą jasną wskazówką, czy warto rozpoczynać spór sądowy z bankiem.

Waluta, do której indeksowany jest kredyt:  

CHF

Kwota kredytu / Data uruchomienia kredytu:  
 [PLN] 

2007

 - 

02

 - 

01

DODAJ TRANSZĘ

Liczba rat:

Marża banku w procentach:  
 [%]

Rodzaj rat:  

stałe

Wakacje kredytowe/karencja:  
DODAJ WAKACJE

Wcześniejsza spłata kredytu lub jego części:  
DODAJ SPŁATĘ

Twój email\*:

Twój telefon\*:

☐ Oświadczam, że zapoznałem się z [Polityką prywatności](#) i przyjmuję do wiadomości jej zapisy.

OBLICZ [Przypomnij mi później o wykonaniu kalkulacji »](#)

Źródło: <https://kancelariafrankowicza.pl/kalkulator-frankowicza/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>300</sup> Orzeczenie Wyższego Sądu Dyscyplinarnego Krajowej Rady Radców Prawnych w Warszawie z dnia 12 maja 2022 r., WO-176/21, <https://wsd.kirp.pl/wo-167-21/>, [dostęp: 17 maja 2026 r.].

Coraz większą popularnością cieszą także inne „kalkulatory”, które swoim charakterem przypominają masowy marketing. Popularność sporów frankowych doprowadziła do tego, że pojawiły się podmioty

pośredniczące, które umożliwiają błyskawiczne odnalezienie kancelarii odszkodowawczej. Poniżej przedstawiono, jak wygląda przykładowy „kalkulator frankowicza”.

Porównanie ofert zajmie Ci 3 minuty

## Darmowy Kalkulator FRANKOWICZA

Pomagamy frankowiczom znaleźć najlepszą kancelarię prawną. Nie czekaj! Pomożemy kancelarie, które pomogą Ci w walce z bankiem.

[Przejdź do porównania](#)



KREDYTY FRANKOWE

### Przykładowe kalkulacje kosztów vs. suma korzyści

Frankowicz, poniżej prezentujemy przykładowe wyliczenia kosztów prowadzenia sprawy przeciwko bankowi na drodze sądowej oraz na podstawie realnych parametrów z umowy kredytu. Zestawiliśmy je z sumą korzyści możliwą do uzyskania. Kwoty możliwe do odzyskania nie uwzględniają kosztów.

| Kancelaria/Prawo                                                                     | Opłata wpisowa | Raty         | Łączny koszt  | Je możesz Zyskać | Porównaj                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------|---------------|------------------|--------------------------|
| <b>mBank S.A.</b><br>umowa z 2008r. na 30 lat<br>Nagroszona na 750 000 PLN           | od 400,00 zł   | 26 990,00 zł | 143 241,26 zł | Porównaj         | <a href="#">Porównaj</a> |
| <b>GE Money Bank S.A.</b><br>umowa z 2007r. na 30 lat<br>Nagroszona na 200 000 PLN   | od 2 400,00 zł | 27 400,00 zł | 143 241,26 zł | Porównaj         | <a href="#">Porównaj</a> |
| <b>Bank Millennium S.A.</b><br>umowa z 2008r. na 30 lat<br>Nagroszona na 750 000 PLN | od 4 900,00 zł | 24 900,00 zł | 143 241,26 zł | Porównaj         | <a href="#">Porównaj</a> |
| <b>PKO Bank Polski S.A.</b><br>umowa z 2008r. na 30 lat<br>Nagroszona na 300 000 CHF | od 1 850,00 zł | 24 350,00 zł | 143 241,26 zł | Porównaj         | <a href="#">Porównaj</a> |
| <b>Banki w Polsce</b>                                                                | od 1 000,00 zł | 34 000,00 zł | 143 241,26 zł | Porównaj         | <a href="#">Porównaj</a> |

[Porównaj oferty](#)

Etap I: Informacje podstawowe

Wypełnij podstawowe informacje o Twoim kredycie.  
Dzięki temu sprawdzimy, które kancelarie frankowe mogą zająć się Twoją sprawą.

Który bank udzielił Ci kredytu?

W którym roku bank udzielił Ci kredytu?

Wskaż rodzaj zobowiązania: ☐ Kredyt ☐ Pożyczka

Czy kredyt został spłacony w całości? ☐ Tak ☐ Nie

Czy posiadasz kopię umowy kredytowej? ☐ Tak ☐ Nie ☐ Nie wiem

Podaj kwotę udzielonego kredytu:  PLN  CHF

[Przejdź dalej](#)

Etap II: Twoje dane

Porównanie kancelarii przygotowane w oparciu o orientacyjne dane Twojego kredytu jest już prawie gotowe.

Podaj podstawowe dane kredytobiorcy

Imię kredytobiorcy:

Numer telefonu kontaktowego:

Adres e-mail:

Kod pocztowy:

Wpisz kod pocztowy umożliwia wskazanie kancelarii, które świadczą usługi w Twojej okolicy.

☐ Akceptuję politykę prywatności regulamin świadczonych usługowej frankomat.com.pl

[Przedstaw oferty](#)

[Wzrost](#)

Taki widok zobaczysz po przejściu dalej



Etap I  
Informacje podstawowe

Etap II  
Twoje dane

Etap III  
Dopasowanie kancelarii

Etap IV  
Informacje o kredycie

Etap V  
Stawki kancelarii

**!** Oto przykładowe kancelarie, które mogą zająć się Twoją sprawą. Jak widzisz, stawki nie są jeszcze precyzyjnie określone. Wkrótce skontaktuje się z Tobą nasz Doradca i przedstawi szczegóły poniższych ofert.

**Votum Finance Help S.A.** Promo

400,00 zł  
Opłata wstępna

15%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** FINISH

1990,00 zł  
Opłata wstępna

12%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** OPEN

1990,00 zł  
Opłata wstępna

12%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** COMPLETE

4150,00 zł  
Opłata wstępna

8%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** MEDIUM

7990,00 zł  
Opłata wstępna

6%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** EXCLUSIVE

14 590,00 zł  
Opłata wstępna

3%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

**Votum Finance Help S.A.** TOTAL

22 490,00 zł  
Opłata wstępna

1.5%  
Opłata za sukces

☒  
Płatność ratałna

☐  
Opłaty dodatkowe

Kontynuuj →

Przejdź dalej →

Źródło: <https://frankomat.com.pl/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



Narzędzie tego typu budzi wiele wątpliwości.

Po pierwsze, **marketing opiera się na formule *lead magnet***, tzn. w istocie polega na gromadzeniu danych klientów, takich jak nr telefonu, adres e-mail i informacji kredytowych, które następnie mogą być przekazywane dalej do zainteresowanych podmiotów.

Po drugie, na tego typu stronach umowy z podmiotami trzecimi przedstawia się jako proste dla konsumenta i okazjne, z często zawyżonymi obietnicami. W rzeczywistości postanowienia wzorców umownych przewidziane w takich sprawach są bardzo złożone i zawierają szereg pułapek zastawionych na konsumenta.

Po trzecie, pośrednicy współpracują z wybranymi podmiotami, dlatego prezentowane wskazania mogą mieć charakter preferencyjny. Analizowany „frankomat” łączy funkcję informacyjną z generowaniem kontaktów sprzedażowych i nie zapewnia pełnego obrazu rynku. Może to ograniczać zdolność konsumenta do obiektywnego porównania ofert, choć skala tego ryzyka wymagałaby odrębnego badania zachowań użytkowników.

Wypowiedzi respondentów wskazują na to, że pośrednicy napędzają także rynek klasycznych kancelarii, co służyło ominięciu przepisów, które ściśle ograniczały możliwości reklamy przez adwokatów i radców prawnych. Szczególne kontrowersje budzi również metoda intensywnego pozyskiwania klientów, polegająca na masowych telefonach do losowych osób za pośrednictwem *call center* albo botów. Wydzwanający w ten sposób rozpytują posiadacza numeru o to, czy

posiada jakieś kredyty bankowe, w celu zaoferowania usług prawnych.

„Marketing kreujący rynek usług prawnych dotyczy też w dużej mierze „tradycyjnych” kancelarii. Kancelarie te bardzo często korzystają z tzw. leadów – kontaktów do klientów pozyskanych przez wyspecjalizowane spółki. W takim modelu podmiot zajmujący się reklamą działa bez ograniczeń dotyczących adwokatów/radców prawnych, pozyskuje od konsumenta dane dotyczące jego sprawy i umowy oraz analizuje je pod względem biznesowej opłacalności dalszego procedowania sprawy. Dopiero po pozytywnej weryfikacji klient jest „przekazywany” do kancelarii prawnej, która prowadzi sprawę. Taki mechanizm może służyć obejściu przez adwokatów/radców prawnych zakazów dotyczących reklamy. Kancelarie rozliczają się z podmiotami pozyskującymi „lead” albo na zasadzie wynagrodzenia za pojedynczy „lead” albo success fee w przypadku wygrania sprawy, albo w modelu mieszanym.

(...) Poza reklamami i kupowaniem „leadów” podmioty trzecie wykorzystują również własne bazy danych konsumentów (np. zbudowane podczas obsługi innego rodzaju spraw) bądź zakupione od innych podmiotów. Kontakt z potencjalnymi klientami (często „zimne telefony” – bez uprzedniego zainteresowania ze strony klienta) nawiązywany jest przez boty albo call center spółki. Tego typu metody działania nie są dozwolone dla tradycyjnych kancelarii prawnych i zbliżają usługi prawne do produktów takich jak fotowoltaika, garnki czy pościel.

Projekt skupia się przede wszystkim na pomocy kredytobiorcom kredytów frankowych oraz złotówkowych, którzy zostali wprowadzeni w błąd przez banki w związku z tzw. „kredytami walutowymi”. Osoby te często doświadczają znaczących strat finansowych, ponieważ w wyniku zmian kursów walut ich zadłużenie rośnie, a w konsekwencji także wysokość rat kredytowych ponadto w przypadku kredytów złotówkowych nieprzestrzegania wytycznych ustawy o kredycie konsumenckim i stosowania niedozwolonych mechanizmów generujących zbędne koszty dla kredytobiorcy.

Warto podkreślić, że projekt „Przeciwnik banksterów” ma charakter kompleksowy i obejmuje zarówno działania edukacyjne, jak i prawne. Ma on na celu nie tylko zapewnienie pomocy prawnej dla osób poszkodowanych przez banki, ale również wypracowanie rozwiązań, które pozwolą uniknąć takich sytuacji w przyszłości. Dlatego też, projekt ten może stanowić ważny krok w kierunku poprawy sytuacji na rynku finansowym oraz wzmocnienia pozycji konsumentów w relacjach z bankami.



#### Korzyści jakie niesie projekt dla użytkowników produktów i usług sektora finansowego

- ✔ Możliwość bezpłatnej analizy posiadanej umowy produktu finansowego.
- ✔ Zmniejszenie kosztów kredytowych nawet do zera.
- ✔ Współpraca z kancelarią na preferencyjnych warunkach – obniżone wynagrodzenie kancelarii przy wykorzystaniu przez Klienta kodu Partnera.
- ✔ Obsługę sprawy przez doświadczony zespół z wymiernymi wynikami potwierdzonymi sygnaturami wygranych spraw.

#### Jak działać w ramach projektu

- ➡ Wejść na stronę [www.przeciwnikbanksterow.pl](http://www.przeciwnikbanksterow.pl) lub [www.kancelarianik.com.pl](http://www.kancelarianik.com.pl)
- ➡ Wypełnij formularz.
- ➡ Ważne abyś podał kod Partner, od którego dowiedziałeś się o projekcie (rabat na cenę usługi).
- ➡ Zaznacz czy chciałbyś przyłączyć się do projektu poprzez, który pomagasz innym osobą jednocześnie czerpiąc z tego finansowe profity.
- ➡ Wyślij formularz.

Źródło: <https://www.kancelarianik.pl/przeciwnik-banksterow/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

Podmioty trzecie wykorzystują też mechanizmy, które można porównać do programów promocyjnych lub partnerskich. Klient skuszony jest możliwością skorzystania z rabatu na usługę dochodzenia roszczenia w zamian za dołączenie do programu współpracy. Na pierwszy rzut oka taki schemat przypomina piramidę finansową. Klient jest jednocześnie zachęcany do tego, by skorzystać z oferty firmy, ale też by ją promować innym osobom – członkom rodziny, znajomym, w ten sposób rodzi się presja, a produkt reklamuje się sam bez udziału firmy. Zastosowano tutaj także psychologiczny mechanizm podobny do gry, ponieważ projekt zachęca do wykonywania kolejnych zadań, w celu uzyskiwania zniżek i innych korzyści.

Podmioty trzecie nierzadko przypisują sobie miano „kancelarii” w celu pozyskiwania klientów. Określenie „kancelaria” zwyczajowo kojarzy się z adwokatami lub radcami prawnymi i może sugerować, że usługi świadczą osoby posiadające kwalifikacje prawnicze. Posługiwanie się tym określeniem przez podmiot będący spółką kapitałową może zatem wprowadzać odbiorców w błąd co do jego statusu. Przepisy regulujące wykonywanie zawodów adwokata i radcy prawnego nie przewidują prowadzenia kancelarii adwokackiej ani radcowskiej w formie spółki kapitałowej. Poniżej przedstawiono przykłady podmiotów będących spółkami z o.o., które wykorzystują określenie „kancelaria” do reklamowania swoich usług.<sup>301</sup>



Alpha sp. z o.o.

ul. Juliusza Słowackiego 24/67

35-060 Rzeszów

Wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem: 0000588020, NIP: 813-37-10-590, REGON: 363054240, kapitał zakładowy: 1 086 000,00 zł wpłacony w całości.

Źródło: <https://kancelaria-alpha.pl/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

|  |                               |                                                                |
|--|-------------------------------|----------------------------------------------------------------|
|  | <b>KONTAKT</b>                | <b>NOTA PRAWNA</b>                                             |
|  | 530 333 130                   | EUROLEGE Sp. z o.o. z/s w Warszawie, ul. Grzybowska 87, 00-844 |
|  | kontakt@eurolege.pl           | Warszawa, wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze   |
|  | Kancelaria EuroLege           | Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st.       |
|  | Księdza Jerzego Popiełuszki 9 | Warszawy w Warszawie pod numerem KRS 0000736720                |
|  | 22-100 Chełm                  |                                                                |

Źródło: <https://www.eurolege.pl/kontakt/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

## DANE FIRMY

Kancelaria NiK Noga i Kaczmarek Sp. z o.o.

ul. Andrzeja Struga 26 lok 2 bud A

90-513 Łódź

NIP: 7252301064

REGON: 386571775

KRS: 0000850917

Źródło: <https://www.kancelarianik.pl/kontakt/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

Presja sprzedażowa motywuje podmioty trzecie do poszukiwania kreatywnych rozwiązań, które pozwoliłyby na poprawianie swoich wyników na rynku. Jedną z takich taktyk procesowych stosowanych przez podmioty skupujące wierzytelności był *forum shopping* – czyli metoda polegająca na wybraniu sądu, który daje większe prawdopodobieństwo na korzystne rozstrzygnięcie sprawy. W ten sposób podmioty korzystały z przepisów

<sup>301</sup> Postuluje się, że określenia „kancelaria” lub „kancelaria prawna” powinny zostać zastrzeżone wyłącznie dla zawodów prawniczych, celem ochrony klientów przed nieuczciwymi podmiotami. Zob. <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/dziekan-sekowska-titul-radczy-prawnego-wymaga-ochrony-a-slowo-kancelaria-zastrzezenia,536290.html>, [dostęp: 20 maja 2026 r.].



procedury cywilnej dotyczących właściwości przemiennej, pozwalających na wytoczenie powództwa przed sądem właściwym ze względu na siedzibę podmiotu.

Respondenci wskazywali na niszczące skutki masowej narracji medialnej dla wizerunku sektora bankowego. W ocenie jednego z respondentów masowość sporów utrwaliła w debacie publicznej silnie negatywny obraz banków, obecny także w popkulturze. Koszt reputacyjny tego zjawiska uznał on za nieproporcjonalny do rzeczywistych uchybień.

Inny respondent uzupełnił tę ocenę o wymiar procesowy: sam przekaz o masowym pozywaniu banków – niezależnie od wyników postępowań – w połączeniu z krytyczną komunikacją marketingową może pogarszać ocenę instytucji finansowych wśród opiniotwórców i decydentów.

Według respondenta podmioty skupujące roszczenia, licząc na korzystne wyroki, przenoszą siedzibę albo zakładają powiązane spółki. Jako przykład wskazano zmianę siedziby Consumer Rights Recovery sp. z o.o. z Łodzi na Poznań oraz powiązanej z nią osobowo spółki Consumer Rights Recovery 4 sp. z o.o. z Łodzi na Częstochowę. W ocenie respondenta siedziby te miały charakter formalny, podczas gdy rzeczywiste centrum operacyjne spółek znajdowało się w innym miejscu [wypowiedź respondenta].

Opisany wcześniej przykład Sądu Rejonowego Poznań-Nowe Miasto i Wilda pokazuje skalę możliwych skutków forum shopping. Według respondenta w okresie od listopada 2024 r. do stycznia 2026 r. do sądu tego wpłynęło około 10 000 spraw z powództwa Consumer Rights Recovery sp. z o.o., co poważnie zakłóciło jego pracę i doprowadziło do podjęcia działań zmierzających do przekazania części spraw sądom właściwym ze względu na siedziby banków [wypowiedź respondenta].

### 3. Dylemat „dostęp do pomocy prawnej” vs „jakość i nadzór”

Zgodnie z przywołanymi w Raporcie zapowiedziami Ministerstwo Sprawiedliwości miało prowadzić konsultacje robocze z różnymi instytucjami zainteresowanymi rynkiem usług świadczonych przez podmioty, które w imieniu poszkodowanych dochodzą roszczeń odszkodowawczych. W decyzjach Prezesa UOKiK odnotowano nadużycia występujące na rynku kancelarii odszkodowawczych. Ze względu na wielowymiarowy charakter problemu analiza miała być prowadzona także z udziałem Ministerstwa Rozwoju i Technologii

oraz UOKiK<sup>302</sup>. Wskazywano zarazem, że regulacja tego rynku wymaga wyważenia konstytucyjnie chronionej wolności działalności gospodarczej i ochrony praw konsumenta.

Potencjalna regulacja musiałaby wyważyć obie wartości. Należy zwrócić uwagę na czynniki, które przeciętny konsument bierze pod uwagę przy wyborze między podmiotem trzecim zajmującym się dochodzeniem roszczeń a klasyczną kancelarią prawną. Dużą część klientów korzystających z usług kancelarii odszkodowawczych stanowią osoby w ciężkiej sytuacji życiowej, pokrzywdzone czy zdesperowane, by odzyskać swoje należności. Szczególnie kusząca jest dla nich możliwość skorzystania z obsługi prawnej przy niewielkiej opłacie wstępnej, nawet kosztem wysokich opłat końcowych<sup>303</sup>. Korzystanie z usług adwokatów czy radców prawnych nie pozwala na taką swobodę uregulowania wynagrodzenia, ze względu na obowiązujące ich normy etyczne. Można uznać, że mniejsze koszty początkowe i większa elastyczność przekładają się na lepszy dostęp do pomocy prawnej wśród osób jej potrzebujących.

Zwolennicy kancelarii odszkodowawczych podnoszą, że zastrzeżenie świadczenia pomocy prawnej wyłącznie dla adwokatów i radców prawnych mogłoby niekorzystnie wpływać na sytuację konsumentów, ponieważ podmioty trzecie mogą obniżyć finansową barierę dochodzenia roszczeń<sup>304</sup>.

Przeciwnicy wskazują natomiast, że obecne ramy prawne i brak szczególnego reżimu dla kancelarii odszkodowawczych prowadzą do napięcia między zasadami konstytucyjnymi – tzn. działalność podmiotów trzecich może funkcjonalnie zbliżać się do działalności osób wykonujących zawody zaufania publicznego, a mimo to nie podlega analogicznym zasadom i ograniczeniom<sup>305</sup>. Argument ten znajduje poparcie w wykładni, której dokonał Trybunał Konstytucyjny w wyroku P 21/02<sup>306</sup> – wywieziono wówczas, że samorządy zawodowe mogą i powinny ograniczać

<sup>302</sup> Pismo Ministerstwa Sprawiedliwości do Rzecznika Praw Obywatelskich z dnia 20 stycznia 2026 r., [https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/2026-01/Odpowiedz\\_MS\\_kancelarie\\_odszkodowawcze\\_roszczenia\\_20\\_01\\_2026.pdf](https://bip.brpo.gov.pl/sites/default/files/2026-01/Odpowiedz_MS_kancelarie_odszkodowawcze_roszczenia_20_01_2026.pdf), [dostęp: 14 maja 2026 r.].

<sup>303</sup> <https://www.jestubezpieczenie.pl/komentarze/o-kancelariach-odszkodowawczych-skonfrontowanie-pogladow/>, [dostęp: 17 maja 2026 r.].

<sup>304</sup> P. Rojek-Socha, „Kancelarie odszkodowawcze przeciwne »monopolowi adwokacko-radcowskiemu«, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-a-propozycje-nra-zmian-w-prawie-o-adwokaturze,532241.html>, [dostęp: 17 maja 2026 r.].

<sup>305</sup> R. Skibińska, P. Rojek-Socha, *Trwa walka o rynek usług prawnych: uregulowania kancelarii odszkodowawczych – brak*, <https://www.prawo.pl/prawnicy-sady/kancelarie-odszkodowawcze-postulaty-prawnikow-wystapienie-rpo-odpowiedz-ms,536283.html>, [dostęp: 18 maja 2026 r.].

<sup>306</sup> Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 18 lutego 2004 r., P 21/02, OTK-A 2004, nr 2, poz. 9.



wolność wykonywania zawodu lub działalności gospodarczej, jeżeli jest to uzasadnione interesem publicznym i służy jego ochronie<sup>307</sup>.

Należy zwrócić uwagę, że obecny spór o kształt regulacji dotyczącej działalności podmiotów trzecich nie ma charakteru zero-jedynkowego. Należy rozważyć, czy dylemat między dostępnością a jakością usług prawniczych w kontekście kancelarii odszkodowawczych nie służy jedynie odraczeniu rozstrzygnięcia i odwracaniu uwagi od systemowej współpracy klasycznych kancelarii z innymi uczestnikami rynku. Ze względu na zasady reprezentacji przed sądem podmioty trzecie nie mogą samodzielnie prowadzić części postępowań bez udziału profesjonalnych pełnomocników.

Właściwe wyważenie dylematu między dostępnością a jakością usług prawnych wymaga uwzględnienia danych liczbowych. Przy przeciętnej wartości sprawy SKD wynoszącej ok. 28 tys. zł i kosztach samodzielnego prowadzenia postępowania rzędu 5–12 tys. zł (wynagrodzenie pełnomocnika, opłaty sądowe, czas i ryzyko przegranej) realna bariera finansowa dla przeciętnego konsumenta jest istotna. Modele TPF – w tym cesja wierzycielności – pełnią w tym kontekście funkcję instrumentu finansowania dostępu do wymiaru sprawiedliwości analogiczną do ubezpieczenia kosztów procesu (ang. *after-the-event insurance*, ATE) stosowanego w Wielkiej Brytanii lub do publicznego funduszu pomocy prawnej. Proponowane w Rozdziale VIII instrumenty regulacyjne, w tym limit wynagrodzenia podmiotu trzeciego na poziomie 30% wartości świadczenia oraz rozbudowane wymogi formalne poprzedzające zawarcie umowy, mogą istotnie ograniczyć rentowność modeli cesyjnych i *success-fee*, a tym samym dostępność finansowania dla konsumentów z roszczeniami o wartości poniżej 50 tys. zł. Ryzyko to przemawia za rozważeniem etapowego wdrożenia rekomendowanych rozwiązań – poczynając od tych wymogów, które eliminują wyraźnie niepożądane praktyki (kary odstrasżające, zakazy kontaktu z sądem, nieprzejrzyste wyceny cesji), bez jednoczesnego zamykania rynku dla podmiotów działających rzetelnie. Alternatywnym mechanizmem wypełnienia luki, który powinien być rozważony równolegle z regulacją TPF, jest rozszerzenie systemu nieodpłatnej pomocy prawnej i mediacji konsumenckiej.

## 4. Klauzule ograniczające autonomię klienta

Opisane wcześniej decyzje UOKiK ujawniają szczególne napięcie: część podmiotów dochodzących roszczeń opartych na abuzywności postanowień umów bankowych sama posługiwała się wobec klientów postanowieniami zakwestionowanymi jako niedozwolone.

Na podstawie omówionych w Rozdziale II decyzji Prezesa UOKiK dotyczących postanowień wzorców umownych stosowanych przez kancelarie odszkodowawcze można zidentyfikować kilka powtarzających się klauzul bezpośrednio ograniczających autonomię klienta.

### 4.1. Wybór pełnomocnika

Pierwszy z analizowanych wzorców przewidywał powierzenie podmiotowi trzeciemu obsługi technicznej i finansowej, obejmującej finansowanie postępowania przez pokrycie kosztów pomocy prawnej świadczonej przez adwokatów lub radców prawnych wskazanych przez zleceniobiorcę.

Drugi wzorzec powtarzał tę konstrukcję, rozszerzając zakres obsługi o element merytoryczny; wybór pełnomocników nadal należał do zleceniobiorcy.

„Zleceniodawca wyraża zgodę na reprezentowanie go w toku procesu **przez wskazanych przez Zleceniobiorcę pełnomocników głównych jak i przez ustanowionych substytutów**”<sup>308</sup>.

Na podstawie wyżej wskazanych postanowień podmiot trzeci umownie zagwarantował sobie wyłączne prawo do wskazania pełnomocników procesowych, którzy będą reprezentować klienta przed sądem. Konsument został pozbawiony prawa wyboru oraz choćby możliwości uzgodnienia, co narusza sens relacji klient – profesjonalny pełnomocnik. Istotą takiego stosunku prawnego jest to, że opiera się na zaufaniu klienta do swojego prawnika.

### 4.2. Kary umowne za rozwiązanie umowy

Jeden ze wzorców wiązał rozwiązanie umowy na etapie sądowym albo odwołanie pełnomocnictwa

<sup>307</sup> L. Garlicki, S. Jarosz-Żukowska [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz. Tom II, wyd. II*, (red.) M. Zubik, Warszawa 2016, art. 65.

<sup>308</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 20 grudnia 2019 r., nr RKT-10/2019, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/1E-87D64987AD708FC12584E800291F4E/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-10\\_2019%20z%2020.12.2019%20r.%20-%20Kancelaria%20Virtus%20-%20konsumenci%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/1E-87D64987AD708FC12584E800291F4E/$file/Decyzja%20nr%20RKT-10_2019%20z%2020.12.2019%20r.%20-%20Kancelaria%20Virtus%20-%20konsumenci%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 14 maja 2026 r.].



z obowiązkiem zapłaty w terminie czternastu dni kary umownej wynoszącej 9% wartości przedmiotu sporu.

Inny wzorzec przewidywał w tej samej sytuacji rozliczenie pracy wykonanej do dnia wypowiedzenia według stawki 250 zł netto, tj. 307,50 zł brutto, za roboczogodzinę, po pomniejszeniu o wniesioną opłatę częściową<sup>309</sup>.

Spółka naruszyła prawa konsumenta w ten sposób, że konsumenta nie wyposażono w analogiczne uprawnienie. Kara umowna jest ponadto należna bez względu na to, czy zakończenie stosunku prawnego nastąpi z ważnych powodów, czy też nie. Wysokość tej kary jest także niewspółmiernie wygórowana i ustalona niezależnie od faktycznie poniesionych przez spółkę strat.

#### 4.3. Inne klauzule ograniczające autonomię klienta

Kolejne postanowienie wyłączało równoległe korzystanie z usług innych zleceniobiorców, a w razie naruszenia tego zakazu nakazywało przypisać odzyskanie środków działaniom Arbiter SA i wypłacić tej spółce umówione wynagrodzenie<sup>310</sup>.

Powyższa klauzula tworzy domniemanie, że uzyskanie przez klienta świadczenie jest wyłączną zasługą spółki, co wiąże się z obowiązkiem zapłaty pełnej kwoty ustalonego wynagrodzenia. Takie rozwiązanie może wywoływać efekt mrozący i zniechęcać klienta przed dochodzeniem roszczenia w inny sposób niż za pośrednictwem podmiotu trzeciego.

„Strony zobowiązują się do zachowania tajemnicy dotyczącej wszelkich otrzymanych informacji i dokumentów przez czas trwania Umowy i po jej zakończeniu”<sup>311</sup>.

Takie postanowienie umowne pozbawia konsumenta jakiegokolwiek możliwości udostępnienia, chociażby drugorzędnych dokumentów niebędących tajemnicą spółki, materiałów, które dotyczą jego sprawy i jego roszczenia. W ten sposób niemożliwe jest nawet nawiązanie kontaktu z rzecznikiem praw konsumenta, w celu zbadania, czy umowa nie narusza jego konsumenckich praw.

„W sytuacji, gdy zachowanie Klienta będzie utrudniać prowadzenie sprawy/postępowania sądowego, Kancelaria jest uprawniona do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym z zachowaniem formy pisemnej. Wraz z rozwiązaniem Umowy, o którym mowa w zd. 1, Klient zobowiązuje się do zapłaty kary umownej, stanowiącej dziesięciokrotność stawki minimalnej, określonej w § 2 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz.U. 2015 poz. 1804 z późn. zm.) / w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz.U. 2015 poz. 1800 z późn. zm.), zgodnej z wartością przedmiotu sprawy”<sup>312</sup>.

Kwestionowane przez UOKiK postanowienie przewiduje karę umowną dla konsumenta nawet w wysokości 250 000 zł, co może znacznie przekraczać poziom ustalonego wynagrodzenia. We wzorcach umownych przewidziano przykładowe sytuacje polegające na utrudnianiu postępowania sądowego, np. prowadzenie negocjacji dotyczących ugody, zlecenie innemu podmiotowi dochodzenia roszczeń czy zatajenie informacji przed spółką. Jest to jednak katalog otwarty, podmiot trzeci może zatem z dużą swobodą określać, co kwalifikuje jako utrudnianie postępowania – co stwarza istotne zagrożenie dla interesu konsumenta.

„Zleceniodawca wyraża zgodę i tym samym nie wnosi zastrzeżeń, aby wszelka dokumentacja związana ze sprawą mogła zostać po upływie 6 miesięcy od dnia jej zakończenia całkowicie zniszczona”<sup>313</sup>.

Postanowienie gwarantujące prawo do likwidacji wszelkich materiałów sprawy w tak niedługim terminie znacznie ogranicza prawo konsumenta do dochodzenia ewentualnych roszczeń od podmiotu. Pozbawianie konsumenta prawa do rozporządzania dokumentacją dotyczącą jego własnej sprawy może pozostawać w istotnym napięciu z jego interesem.

Nieuczciwe podmioty trzecie wykorzystywały instytucję cesji wierzytelności, by pozbawić klienta kontroli nad swoim roszczeniem. Wtedy tracił on możliwość decydowania o sprawie, wpływania na postępowanie sądowe. Jego rola w sprawie ograniczała się do bycia świadkiem. Konsument w takiej sytuacji pozostawał

<sup>309</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 9 grudnia 2021 r., nr RKT-6/2021, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/11394E-6B5969B03AC12587BB00402175/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-6\\_2021%20z%2009.12.2021%20Arbiter%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/11394E-6B5969B03AC12587BB00402175/$file/Decyzja%20nr%20RKT-6_2021%20z%2009.12.2021%20Arbiter%20SA%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 17 kwietnia 2026 r.].

<sup>310</sup> Tamże.

<sup>311</sup> Tamże.

<sup>312</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 14 listopada 2022 r., nr RKT-4/2022, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/05D-87D675A7B2DCCC125890A003E8EEB/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-4\\_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/05D-87D675A7B2DCCC125890A003E8EEB/$file/Decyzja%20nr%20RKT-4_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf), [dostęp: 19 maja 2026 r.].

<sup>313</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 14 listopada 2022 r., nr RKT-5/2022, [https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec\\_prez.nsf/0/76CA-7A8EBFE12851C125891000483CC0/\\$file/Decyzja%20nr%20RKT-5\\_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf](https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/0/76CA-7A8EBFE12851C125891000483CC0/$file/Decyzja%20nr%20RKT-5_2022%20z%2014.11.2022%20r.%20-%20KPSI%20-%20klauzule%20-%20wersja%20jawna.pdf) [dostęp: 19 maja 2026 r.].



jedynie związany umową z cesjonariuszem i tylko na tej podstawie mógł liczyć na wynagrodzenie z roszczenia, które sprzedał. Podmioty trzecie nie wywierały się z obowiązków informacyjnych, dlatego konsument mógł nie wiedzieć nawet, że doszło do dalszych cesji.

„Po sprzedaży wierzytelności konsument traci jakąkolwiek kontrolę nad swoim roszczeniem i nie może np. cofnąć powództwa, zawrzeć ugody albo jakkolwiek wpływać na przebieg postępowania (jedynie w roli świadka).

To spółka nabywająca roszczenie staje się dysponentem roszczenia. Może to mieć dla klienta konkretne negatywne konsekwencje, np. w sytuacji, gdy spółka prowadzi sprawę nieumiejętnie albo nie wnosi środków zaskarżenia, klient traci uprawnienie do samodzielnego dochodzenia swoich roszczeń. Jednocześnie klient nie ma żadnego wpływu na jakość obsługi prawnej, nie może np. wpływać na wybór pełnomocnika cesjonariusza i podnoszone przez niego zarzuty.

Klient nie ma też wpływu na ewentualne zawieranie dalszych umów cesji. Klient często nie ma nawet wiedzy o zawarciu takiej dalszej umowy sprzedaży wierzytelności.

W trakcie rozpraw przesłuchiwani jako świadkowie konsumenci często ujawniają brak świadomości co do charakteru umowy cesji, pozostają w przekonaniu, że cesjonariusz tylko ich reprezentuje analogicznie jak pełnomocnik procesowy, a nie że sprzedali definitywnie swoją wierzytelność” [wypowiedź respondenta].

## 5. Fiduciary Duty – obowiązek działania zgodnie z zasadą lojalności

Zasada lojalności wobec klienta jest jedną z najważniejszych zasad w zawodzie adwokata i radcy prawnego, ponieważ determinuje szereg obowiązków, bez których instytucja obrońcy/pełnomocnika traci sens dla prawidłowego funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości<sup>314</sup>. Zgodnie z § 6 KEA celem podejmowanych przez adwokatów czynności jest ochrona interesów klienta, natomiast § 43 KEA wskazuje, że należy bronić interesów swojego klienta bez względu na własne korzyści osobiste oraz konsekwencje. Analogiczne unormowania wobec radców prawnych można odnaleźć w art. 2 i 14 u.o.r.p. Przewidziano szereg instytucji prawnych, które służą urzeczywistnieniu zaufania klienta do prawnika – w tym m.in. tajemnicę obrończą i zawodową czy obowiązek przeciwdziałania konfliktom interesów. Adwokat i radca prawny są

klasycznymi przykładami zawodów zaufania publicznego w rozumieniu art. 17 Konstytucji RP<sup>315</sup>.

Mogą się pojawić wątpliwości, jakie zatem normy i zasady będą wiążące dla podmiotów trzecich – kancelarii odszkodowawczych. Nie budzi wątpliwości, że przedsiębiorca trudniący się dochodzeniem roszczeń w cudzym imieniu nie przynależy do żadnego zawodu zaufania publicznego.

Przedstawione wcześniej przykłady klauzul abuzywnych stosowanych przez kancelarie odszkodowawcze, w tym skomplikowany system prowizyjny i zastrzeganie licznych niejasnych kar umownych, mogą wskazywać na ryzyko, że interes ekonomiczny usługodawcy uzyska pierwszeństwo przed interesem klienta.

W przypadku umów z podmiotami trzecimi nie można jednak mówić o zupełnej prawnej próżni, ponieważ w obronie klienta stają przepisy k.c. Zasada lojalności i uczciwości w obrocie jest zasadą współżycia społecznego w rozumieniu art. 5 k.c., tym samym jest jedną z naczelnych zasad stosunków cywilnoprawnych<sup>316</sup>. Poprzez pojęcie lojalności można wskazać m.in.: nakaz działania nakierowanego na osiągnięcie celu umowy, zakaz działania na niekorzyść, obowiązek udzielania odpowiednich informacji czy powstrzymanie się od wykorzystywania informacji poufnych<sup>317</sup>. Kryterium lojalności aktualizuje się każdorazowo w okolicznościach danego stosunku zobowiązaniowego. W kontekście prawa zobowiązań wskazuje się, że źródła zasady lojalności należy szukać w art. 354 § 2 k.c., ale także<sup>318</sup> art. 56, 58, 353<sup>1</sup> oraz 355 k.c.

Umowa, na podstawie której klient zleca kancelarii odszkodowawczej dochodzenie roszczenia, dotyczy kwestii bardzo wrażliwych i opierających się na zaufaniu. Ze względu na charakter umowy i przedmiot świadczenia, obowiązek lojalności podmiotu wobec klienta powinien być oceniany według szczególnie wysokich kryteriów. Mimo, że normy prawa cywilnego stawiają wysokie wymagania podmiotom trzecim, to w praktyce nie znajdują realnego odzwierciedlenia.

Wcześniejsza analiza wzorców umownych zawierających niedozwolone klauzule umowne wskazuje na ryzyko, że klient może być traktowany jako przeszkoda w osiągnięciu zysku. Dlatego też popularne było

<sup>314</sup> P. Skuczyński, *Lojalność wobec klienta jako zasada etyki prawniczej i jej granice w: Etyka prawnicza. Stanowiska i perspektywy 2*, (red.) H. Izdebski, P. Skuczyński, Warszawa 2011, s. 99.

<sup>315</sup> Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78, poz. 483 ze zm.).

<sup>316</sup> Zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 27 listopada 2015 r., V ACa 344/15, SIP LEX nr 1950380.

<sup>317</sup> K. Topolewski, *Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej*, Lublin 2007, s. 132.

<sup>318</sup> A. Kidyba, *Zasada lojalności stron stosunków cywilnoprawnych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2021, nr 9, s. 13.



stosowanie postanowień, które zniechęcają klienta do jakiegokolwiek udziału czy interesowania się własną sprawą, ograniczaniu dostępu do akt sprawy. Temu samemu służyły wygórowane kary umowne za rozwiązanie umowy lub wypowiedzenie pełnomocnictwa. Zachowanie możliwie pełnej kontroli nad sprawą i skomplikowany sposób określenia wynagrodzenia służyły do dywersyfikacji ryzyka i zabezpieczenia zysku ze sprawy.

Zagadnienie *fiduciary duty* uwypukla, że decydując się na pomoc prawną klient tak naprawdę staje przed wyborem dwóch przeciwstawnych systemów wartości.

Frankowiczu, czujesz się oszukany?

Banki boją się, że się o tym dowiesz ...

W 2023 roku ponad 15 tysięcy osób pokonało banki w sądzie i dostało zwrot \$\$.

...

Zgubiłeś umowę kredytową? To BROŃ, której boi się bank!

Bank LICZY na to, że bez umowy się poddasz...

Ale mamy dla Ciebie TAJNĄ BROŃ:

- PRAWNIE ZMUSIMY bank do wydania Twojej umowy
- ZROBIMY TO ZA DARMO w maksymalnie 30 dni...

## 6. Granica między informowaniem a kreowaniem sporów

W sieci pojawia się szereg reklam opatrzonych chwytliwymi hasłami, które mają zachęcić klienta do skorzystania z oferty i tym samym dochodzenie roszczenia we współpracy z podmiotem trzecim. Reklamy często mają silnie perswazyjny charakter i mogą być nakierowane na wywołanie emocjonalnej reakcji.



Źródło: <https://www.facebook.com/ads/library/> [dostęp: 10 czerwca 2026 r.].

Na powyższych przykładach można zauważyć, że autor reklamy próbuje przedstawić bank w roli wroga – antagonizuje bank w oczach potencjalnego klienta. „Bank liczy na to, że bez umowy się poddasz” – wskazuje na to, że bank chce celowo klienta oszukać i liczy na jego bezczynność w celu osiągnięcia korzyści majątkowej. W innej reklamie – „Frankowicz odzyskał 360 tys. zł z banku. Wystarczył ten wniosek” – autor reklamy próbuje wykreować przekonanie, że poprzez jedno proste i szybkie pismo można uzyskać wielkie pieniądze. Reklama o takim charakterze może zostać zakwalifikowana jako czyn nieuczciwej konkurencji z art. 16 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji<sup>319</sup>, ponieważ zakrzywia rzeczywistość i wprowadza konsumenta w błąd. Każda sprawa sądowa jest inna, niektóre toczą się latami i nierzadko, by wygrać sprawę, należy przeprowadzić szereg skomplikowanych czynności. Poza tym, niedopuszczalna jest jakakolwiek gwarancja sukcesu, rezultatu, gdyż

przeczy temu charakter świadczenia usług prawnych – staranne działanie, a nie rezultat.

Jeden z najpopularniejszych podmiotów na rynku kancelarii odszkodowawczych wypuścił nawet 29-sekundową reklamę, która transmitowana była w najczęściej oglądanych stacjach telewizyjnych – dostępna jest także na serwisie <https://www.youtube.com/>. W tej reklamie wykorzystano autorytet i popularność znanej w Polsce aktorki, która także miała skorzystać z oferty firmy i „uwolnić się od kredytu frankowego”<sup>320</sup>. To przedsięwzięcie należy ocenić jako jedną z najbardziej wielkoskalowych akcji reklamowych, jakie miały do tej pory miejsce na polskim rynku.

Spotkać się można również z rozpowszechnianiem nieprawdziwych wiadomości i manipulacji, które mają zachęcać klientów do występowania z powództwami. W tym celu przeinacza się informacje,

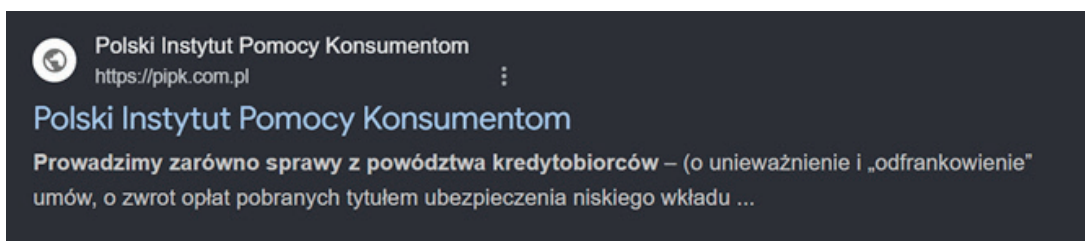
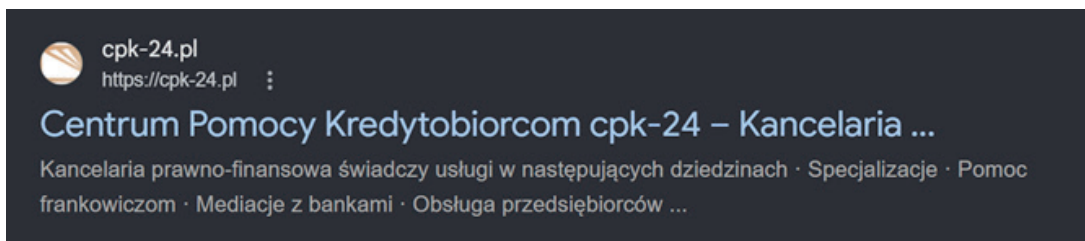
<sup>319</sup> Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2026 r. poz. 85).

<sup>320</sup> [https://www.youtube.com/watch?v=QC\\_vYuPkylE](https://www.youtube.com/watch?v=QC_vYuPkylE) [dostęp: 13 maja 2026 r.].

by wzbudzić w klientach przeświadczenie, że orzecznictwo krajowe lub TSUE gwarantuje niemal całkowitą pewność wygranej – gdzie w niektórych sprawach sądy i Trybunał nie stają po stronie konsumentów. Respondent wskazał sprawę C-471/24 jako przykład podporządkowania komunikacji o orzeczeniu funkcji marketingowej. W jego ocenie przed wydaniem wyroku część prawników kancelarii konsumenckich zapowiadała korzystne rozstrzygnięcie i zachęcała do wszczynania sporów

dotyczących WIBOR, a po jego ogłoszeniu przedstawiała rezultat w sposób nadmiernie korzystny dla konsumentów.

Interesującą praktyką marketingową podmiotów zajmujących się dochodzeniem roszczeń jest przybieranie firmy, która sprawia wrażenie instytucji publicznej, a nie prywatnego podmiotu. Takie działanie ma na celu wywołanie wrażenia rzetelności i skuteczności oferowanych usług.

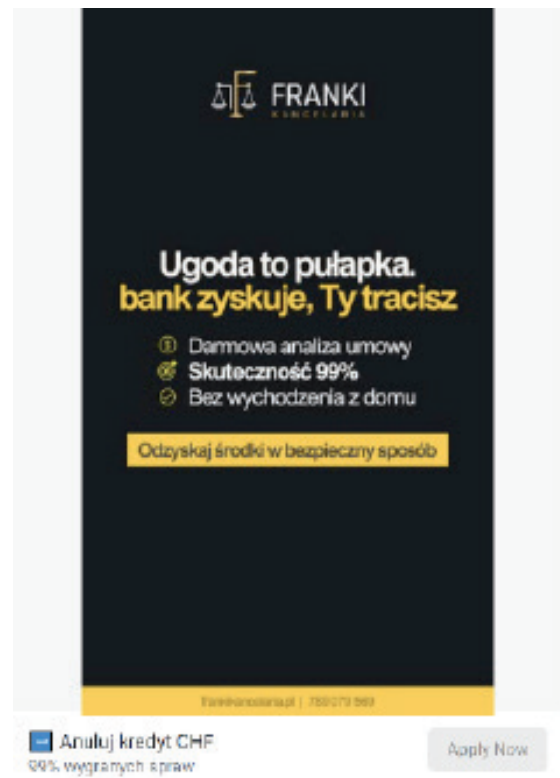


Źródło: <https://www.facebook.com/ads/library/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

Przypadek na pierwszym z zamieszczonych wyżej grafik jest szczególnie ciekawy, gdyż witryna i skrót firmy CPK budzi bezpośrednie skojarzenie z Centralnym Portem Komunikacyjnym, czyli medialną ogólnopolską inwestycją. Tym samym wprowadza to konsumenta w błąd. W zamyśle autora, taka nazwa gwarantuje większą szansę na wyświetlenia i ewentualne wyszukanie w przeglądarce.

W materiale można również wskazać przekazy, które mogą zniechęcać kredytobiorców do zawierania ugód z bankiem, przedstawiając je jako potencjalnie niekorzystne dla konsumenta. Całokształt działań marketingowych i charakter zamieszczanych reklam mają skłaniać potencjalnego klienta do sądowego dochodzenia roszczenia niezależnie od tego, czy faktycznie ma w tym interes. Zważyć należy, że ugoda klienta z bankiem co do zasady ogranicza możliwość uzyskania przez podmiot trzeci wynagrodzenia zależnego od wyniku sporu.

Jako przykład silnie perswazyjnej komunikacji medialnej wskazywano aktywność części pełnomocników kancelarii konsumenckich w toku postępowania przed TSUE w sprawie WIBOR. Jeden z respondentów opisał to zdarzenie następująco:



Źródło: <https://www.facebook.com/ads/library/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].



„Na ogłoszenie wyroku TSUE w sprawie C-471/24 do Luksemburga udało się 100 prawników z kancelarii konsumenckich. Przed ogłoszeniem wyroku prawnicy ci emitowali w mediach społecznościowych nagrania przewidujące korzystne rozstrzygnięcie. Po ogłoszeniu wyroku, który okazał się niekorzystny, te same nagrania zniknęły ze stron. Mechanizm: zapewniać klientów o wygranej, a po przegranej milczeć.”.

Polski rynek spraw frankowych wzbudził zainteresowanie części zagranicznych inwestorów. Hestia Capital, amerykański fundusz inwestycyjny, poprzez firmę RePlan i we współpracy z kancelarią LWB w Warszawie miał oferować finansowanie postępowań w modelu wynagrodzenia zależnego od wyniku sprawy<sup>321</sup>. Oferta RePlan miała umożliwiać kredytobiorcom wszczęcie postępowania bez ponoszenia kosztów na początku ani w toku sprawy<sup>322</sup>. Klient miał płacić dopiero po uzyskaniu pomyślnego wyroku sądowego, prawdopodobnie określony procent zasądzonej kwoty. Kancelaria LWB miała dokonywać wstępnej weryfikacji i analizy zgłoszonych umów pod kątem ryzyka. W razie przegranej sprawy, RePlan miał ponieść potencjalne koszty. Brak późniejszych danych publicznych nie pozwala ustalić skali przedsięwzięcia ani liczby konsumentów, którzy skorzystali z tej formy finansowania. Przykład ten ilustruje możliwość traktowania roszczeń majątkowych jako aktywów finansowych oraz włączania postępowania sądowego do modelu biznesowego finansowania roszczeń konsumenckich.

Wypowiedzi respondentów wskazują, że na polskim rynku mogły działać także inne podmioty powiązane z amerykańskimi inwestorami, które, podobnie jak ww. Hestia Capital, mogły traktować portfele roszczeń polskich kredytobiorców jako aktywa inwestycyjne. Na uwagę zasługuje *modus operandi* takiego podmiotu:

„Składają pozew (...) od zwrotu wszystkich rat spłaconych na podstawie umowy kredytu, podnoszą zarzut nieważności umowy i wskazują, że umowa cesji nie jest przedmiotem sporu, więc umowę cesji ujawniają jedynie w zakresie jej treści, bez ujawnienia wysokości wynagrodzenia, które wypłacili konsumentowi, nabywając całość roszczenia. Twierdzą, że to jest tajemnica handlowa i chcieliby za wszelką cenę uniknąć jej badania przed sądem. (...) okazało (się) to drastycznie niekorzystne dla konsumentów. Warunki wynagrodzenia, które opiewały na kwotę 20% realnej wartości cesji po potrąceniu, ale z punktu widzenia nominalnej wysokości wierzytelności nabytej przez cesję 10% lub mniej.”.

W analizowanym wzorcu umownym spółki Helpfind Funding LLC z siedzibą w USA wartość roszczenia określono w sposób złożony, co mogło utrudniać konsumentowi ocenę jego ekonomicznej wartości. Konsument mógł w takich warunkach zaakceptować ofertę bez pełnej możliwości oceny jej ekonomicznych konsekwencji. Praktyka ta stała się następnie przedmiotem oceny Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu w wyroku o sygn. I ACa 1771/25<sup>323</sup>.

<sup>321</sup> <https://www.pap.pl/mediaroom/1219095%2Creplan-finansuje-pozwy-frankowiczow.html>, [dostęp: 18 maja 2026 r.].

<sup>322</sup> <https://pap-mediroom.pl/polityka-i-społeczenstwo/replan-pomaga-uwolnic-sie-z-kredytowego-gorsetu>, [dostęp: 19 maja 2026 r.].

<sup>323</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 9 stycznia 2026 r., I ACa 1771/25, SIP LEX nr 4020012. W orzeczeniu tym sąd uznał, że skoro powód (amerykańska spółka) nie może prowadzić bezpośrednio, czyli bez utworzenia spółki handlowej wg polskiego prawa albo oddziału działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, to dokonana przez niego cesja wierzytelności obarczona jest wadą nieważności bezwzględnej z art. 58 § 1 k.c. i nie wywołała skutku prawnego. W konsekwencji, skoro umowa cesji była nieważna, to nie stanowi skutecznego nabycia wierzytelności, zatem powództwo w tym zakresie należało oddalić.



# Perspektywa unijna i ogólnoeuropejska





Zarysowany we wcześniejszej części Raportu kontekst normatywny omawianej problematyki obejmuje również dyrektywę 2020/1828. Jej znaczenie dla problematyki TPF jest w tym momencie kluczowe, gdyż w braku spójnej, kompleksowej unijnej regulacji tych zagadnień, przepisy dyrektywy stanowią najbardziej konkretny – choć jedynie sektorowy – normatywny punkt odniesienia<sup>324</sup>. Dyrektywa 2020/1828 nie harmonizuje całego rynku TPF, lecz wprowadza regulacje sprowadzające się do tego, że – jak wskazano w oficjalnych materiałach informacyjnych na jej temat – „w przypadku gdy państwa członkowskie zezwalają na finansowanie powództw przedstawicielskich przez podmioty finansujące, które nie są stronami tych powództw (tzw. finansowanie przez strony trzecie), muszą one zapewnić zapobieganie konfliktom interesów. Muszą również zapewnić, aby finansowanie przez strony trzecie, które mają interes gospodarczy we wniesieniu lub wyniku powództwa przedstawicielskiego w sprawie środków naprawczych, nie stało w sprzeczności z ochroną zbiorowych interesów konsumentów”<sup>325</sup>.

Analiza porównawcza pełni przede wszystkim funkcję heurystyczną. Różnice między jurysdykcjami, w tym w zakresie procedury cywilnej, rynku usług prawnych, kultury prawnej i dostępu do danych, ograniczają możliwość prostego przenoszenia ocen efektywności oraz instrumentów regulacyjnych na grunt polski. Wskazane rozwiązania należy zatem traktować jako punkty odniesienia, a nie jako bezpośredni dowód skuteczności określonego modelu w Polsce.

Jak wskazano w rozdziale I, w dniu 13 września 2022 r. Parlament Europejski uchwalił rezolucję zawierającą zalecenia dla Komisji w sprawie odpowiedzialnego finansowania procesów sądowych ze środków prywatnych. Od tego czasu trwają prace nad projektem dyrektywy, a ich dotychczasowy dorobek najlepiej wyraża obszerny raport „mapujący TPF w Unii Europejskiej”, opublikowany w dniu 21 marca 2025 r.<sup>326</sup>. Jest to obszerne, liczące przeszło 700 stron opracowanie zawierające dane dotyczące stanu prawnego oraz sytuacji i praktyk rynkowych we wszystkich państwach członkowskich. Stanowi ono istotny punkt odniesienia dla wszelkich studiów i analiz dotyczących problematyki TPF. Raport nie ogranicza się jednak do odesłania do

tego opracowania unijnego, lecz na podstawie literatury naukowej i publikacji branżowych, dąży do przedstawienia różnych wątków oraz przykładów wybranych państw UE, które pokazują różnorodność możliwych rozwiązań oraz uniwersalność pewnych problemów. Na ten drugi aspekt wskazują już same konkluzje unijnego opracowania. Wskazano tam w pierwszej kolejności, że „w większości państw członkowskich UE brak jest szczególnych regulacji odnoszących się do finansowania sporów przez podmioty trzecie (TPF). Wyjątek stanowią przepisy wdrażające dyrektywę 2020/1828”<sup>327</sup>. Warto przytoczyć dłuższy *passus* z podsumowania raportu, w którym jego autorzy identyfikują główne problemy i zagrożenia związane z coraz częstszym sięganiem po TPF w Europie:

„Wzrost znaczenia finansowania sporów przez podmioty trzecie (TPF) wywołał intensywną debatę wśród przedstawicieli nauki prawa, praktyków oraz decydentów politycznych, otwierając nowe możliwości, ale jednocześnie stawiając przed systemem prawnym nowe wyzwania. W doktrynie zwraca się uwagę na potencjalne konflikty interesów, dylematy etyczne oraz ryzyko wszczynania bezzasadnych postępowań motywowanych wyłącznie dążeniem podmiotów finansujących do osiągnięcia zysku. W analizowanych jurysdykcjach główne zagadnienia dyskutowane na poziomie doktrynalnym obejmują:

- Dopuszczalność i kwalifikację prawną TPF – niezależnie od tego, czy istnieją szczególne regulacje dotyczące TPF, większość państw nie zakazuje tej formy finansowania. Wyjątkiem pozostaje Irlandia, gdzie jest ono co do zasady uznawane za niedopuszczalne jako przejaw *maintenance* i *champerty*.
- Nadmierny wpływ podmiotu finansującego na postępowanie – chodzi zwłaszcza o ryzyko jednostronnego rozwiązania umowy finansowania przez podmiot, zastrzegania przez niego prawa do wyrażania zgody na ugodę, ingerowania w strategiczne decyzje procesowe lub pobierania nadmiernie wysokiego wynagrodzenia, co mogłoby pozbawić powoda istotnej części zasądanego świadczenia.
- Konflikty interesów – w szczególności dotyczące relacji pomiędzy pełnomocnikami strony finansowanej a podmiotem finansującym.
- Przejrzystość i obowiązki informacyjne – postuluje się je jako instrumenty ograniczające ryzyko konfliktów interesów.

<sup>324</sup> Por. S. Augenhöfer, A. Dori, *The proposed regulation of Third Party Litigation Funding – much ado about nothing?*, „Zeitschrift für das Privatrecht der Europäischen Union” 2023, t. 20, nr 5, s. 201–202.

<sup>325</sup> [https://commission.europa.eu/law/law-topic/consumer-protection-law/representative-actions-directive\\_pl](https://commission.europa.eu/law/law-topic/consumer-protection-law/representative-actions-directive_pl) [dostęp: 27 maja 2026 r.].

<sup>326</sup> European Commission DG Justice and Consumers, *Mapping Third Party Litigation Funding in the European Union*, [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/policies/justice-and-fundamental-rights/civil-justice/civil-and-commercial-law/third-party-litigation-funding-TPF\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/policies/justice-and-fundamental-rights/civil-justice/civil-and-commercial-law/third-party-litigation-funding-TPF_en) [dostęp: 27 maja 2026 r.].

<sup>327</sup> Tamże, s. 8.



- Potrzeba regulacji – w niektórych państwach przedstawiciele doktryny wskazują, że brak regulacji prowadzi do niepewności i dezorientacji oraz może generować zagrożenia dla powodów, na przykład w sytuacji, gdy podmiot finansujący działa bez wystarczającego zaplecza finansowego. Jednocześnie przedmiotem sporu pozostaje zakres, w jakim TPF powinno być regulowane na poziomie Unii Europejskiej<sup>328</sup>.

Cytowany fragment nie bez powodu zaczyna się od słów o „wzroście znaczenia” omawianego zjawiska. W literaturze przedmiotu wskazywano już dawno, że TPF przebijalo się do krajów tradycji prawa cywilnego (kontynentalnego) stosunkowo wolno i nie wszędzie zresztą poczyniło takie same postępy<sup>329</sup>. Można również wskazać na napięcie aksjologiczne, które powstaje wokół TPF. Z jednej strony bowiem wzrost jego popularności i poparcie płynące z różnych środowisk wynikają z uznania, że finansowanie postępowań sądowych przez podmioty trzecie zwiększa dostęp do wymiaru sprawiedliwości<sup>330</sup>. Z drugiej strony, prowadzić może do powstania rynku roszczeń i całego szeregu ryzyk i problemów, które wskazała w swojej analizie Komisja Europejska, a których zidentyfikowanie i opisanie stanowi główny cel niniejszego Raportu. Wymaga to zatem **wyważenia różnych wartości, w tym dostępu do wymiaru sprawiedliwości, stabilności finansowej, bezpieczeństwa obrotu prawnego i ochrony konsumenta. TPF może bowiem z jednej strony wspierać dostęp do dochodzenia roszczeń, a z drugiej wiązać się z dodatkowymi ryzykami**. Dodać można, że obecnie – zapewne wskutek kombinacji czynników takich jak wyraźny wzrost rynku TPF, implementacja dyrektywy 2020/1828 oraz rezolucja Parlamentu Europejskiego – zainteresowanie problemem jest relatywnie duże. Wskazuje na to fakt, że w ostatnich latach opublikowano szereg ciekawych artykułów naukowych poświęconych TPF zarówno w kontekście poszczególnych państw europejskich, jak i przekrojowych i porównawczych. Teksty te są bogato cytowane w raporcie.

Lista podstawowych problemów wokół TPF wskazana w przytoczonym raporcie Komisji Europejskiej wskazuje, że sytuacja Polski nie jest odosobniona. Niemniej jednak przykłady innych państw europejskich i istniejących w nich regulacji prawnych oraz innego typu rozwiązania mogą stanowić użyteczne punkty odniesienia. Wskazują bowiem, że w odniesieniu do omawianej problematyki występują wyraźnie

zróżnicowane podejścia regulacyjne i że możliwe jest wprowadzanie rozwiązań wpływających na kształt zjawiska TPF i ukierunkowanych na wyważenie wskazanych wartości. W celu zilustrowania tego zróżnicowania, dokonano wyboru przede wszystkim trzech państw członkowskich UE, które zostaną przedstawione w obszerniejszy sposób.

Pierwszym z nich są Niemcy, w których zjawisko TPF rozwinęło się w minionych dekadach znacznie, a które implementując dyrektywę 2020/1828 przyjęły rozwiązanie istotnie ograniczające finansowanie w wybranym segmencie. Drugim jest Francja, w której znaczną rolę w miękkim regulowaniu tej problematyki odgrywa etyka adwokacka. Irlandia jest wreszcie przykładem ilustrującym, że możliwe jest funkcjonowanie wymiaru sprawiedliwości przy niemal całkowitym zakazie TPF.

## 1. Niemcy

**Niemcy są bardzo często wskazywane – obok Niderlandów, Austrii czy Szwajcarii – jako jeden z najważniejszych przykładów rozwiniętego rynku TPF funkcjonującego w ramach tradycji prawa cywilnego (kontynentalnego prawa prywatnego czyli *civil law*).**

Finansowanie sporów sądowych przez podmioty trzecie ma tam stosunkowo długą tradycję:

„Finansowanie sporów sądowych przez podmioty trzecie jest obecne w Niemczech od około 1988 r., kiedy pierwszy profesjonalny podmiot, FORIS AG, rozpoczął działalność gospodarczą. W tamtym okresie finansowanie sporów przez podmioty trzecie nie miało nic wspólnego z prawem konsumenckim. Fundusze finansowały raczej indywidualne roszczenia o wysokiej wartości, a tym samym generujące wysokie koszty postępowania. Przykładami były sprawy z zakresu prawa spadkowego oraz sprawy dotyczące błędów medycznych, ale także spory gospodarcze, w szczególności sytuacje, w których małe i średnie przedsiębiorstwa prowadziły spór z dużymi uczestnikami rynku. Inną kategorię stanowiły roszczenia dochodzone przez syndyków masy upadłości, na przykład przeciwko byłym członkom zarządu, których nie można było sfinansować z samej masy upadłości”<sup>331</sup>.

Stosowanie finansowania przez podmioty trzecie budziło początkowo pewne opory niemieckiej opinii prawniczej, a w doktrynie ciągle znaleźć można głosy twierdzące np., że umowa o finansowanie

<sup>328</sup> Tamże, s. 8–9.

<sup>329</sup> M. de Morpurgo, *A Comparative Legal and Economic Approach to Third-Party Litigation Funding*, „Cardozo Journal of International and Comparative Law” 2011, t. 19, s. 343.

<sup>330</sup> C. Veljanovski, *Third Party Litigation Funding in Europe*, „Journal of Law, Economics & Policy” 2012, t. 8, nr 3, s. 407.

<sup>331</sup> P. Rott, *Third-Party Funding, Legal Tech and Collective Consumer Protection: Experiences from Germany*, „European Review of Private Law” 2026, t. 34, nr 1, s. 165.



sporu sądowego przez podmioty trzecie jest nieważna z uwagi na sprzeczność z klauzulą dobrych obyczajów (§ 138 ust. 1 BGB)<sup>332</sup>. Głosy takie zasługują na uwagę i stwarzają asumpt do dokonania analogicznych analiz na gruncie prawa polskiego i klauzuli zasad współżycia społecznego. Niemniej jednak powszechnie uważa się, że finansowanie sporów sądowych „zawsze było dozwolone w prawie niemieckim”<sup>333</sup>. Umowy te nie są również klasyfikowane ani jako ubezpieczenie, ani jako kredyt, zasadniczo nie podlegają kontroli sprawowanej przez federalny *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)*<sup>334</sup>. Tym samym nie ma w Niemczech żadnego ogólnego rejestru przedsiębiorstw świadczących usługi TPF, ani zinstytucjonalizowanego nadzoru nad nimi. **Kontrola odbywa się punktowo: dokonują jej przede wszystkim sądy w ramach konkretnych postępowań, stosując przepisy o nadużyciu prawa, o świadczeniu usług prawnych, czy przede wszystkim szczególne przepisy konsumenckie.**

Popularny na rynku niemieckim okazał się model cesyjny finansowania sporów, czego przykładem jest *wenigermiete.de* zarządzany przez spółkę Conny (dawniej Lexfox GmbH). Poprzez powyższy portal niemieccy najemcy mogli zweryfikować, czy określony umownie czynsz najmu nie przekracza prawnie dopuszczalnych limitów. W razie, gdy postanowienia umowne okazywały się bezprawne, klient mógł dokonać cesji wierzytelności na rzecz podmiotu, który dalej zajmował się dochodzeniem roszczeń wobec wynajmującego<sup>335</sup>. Przedstawiony sposób działania wywołał niemałe kontrowersje, ze szczególnym wypukleniem faktu, że podmiot trzeci działał wyłącznie na podstawie licencji uprawniającej do świadczenia usług windykacyjnych (*Inkassolizenz*) wedle niemieckiej ustawy o usługach prawnych (*Rechtsdienstleistungsgesetz – RDG*)<sup>336</sup>. Wynajmujący podnosili, że działalność podmiotu znacznie wykraczała poza działalność windykacyjną zgodnie z RDG, w związku z czym umowy zawarte z klientami były nieważne, co ostatecznie oznacza niedopuszczalność powództwa w imieniu najemców<sup>337</sup>.

<sup>332</sup> A. Bruns, *Third-Party Financing in the Perspective of German Law – Useful Instrument for Improvement of the Civil Justice System or Speculative Immoral Investment*, „Journal of Law, Economics & Policy” 2012, t. 8, nr 3, s. 534 i 537.

<sup>333</sup> Wywiad z Malte Stübinger, <https://www.clydeco.com/en/insights/2023/12/the-landscape-of-litigation-funding-in-germany> [dostęp: 27 maja 2026 r.].

<sup>334</sup> P. Rott, *Third-Party Funding...*, s. 165.

<sup>335</sup> <https://legal-tech-verzeichnis.de/wenigermietede/> [dostęp: 15 lipca 2026 r.]; <https://conny.de/> [dostęp: 15 lipca 2026 r.].

<sup>336</sup> Ustawa o świadczeniu usług prawnych z 12 grudnia 2007 r., <https://www.gesetze-im-internet.de/rdg/BJNR284010007.html> [dostęp: 15 lipca 2026 r.].

<sup>337</sup> Wyrok BGH z 27 listopada 2019 r., VIII ZR 285/18, [https://www.bundesgerichtshof.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/Zivilsenate/VIII\\_ZS/2018/VIII\\_ZR\\_285-18.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=1](https://www.bundesgerichtshof.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/Zivilsenate/VIII_ZS/2018/VIII_ZR_285-18.pdf?__blob=publicationFile&v=1) [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

BGH w tej sprawie uznał, że działalność tego typu jest zgodna z prawem. Uznano, że szeroka wykładnia pojęcia działalności windykacyjnej uprawnia podmiot trzeci do działania w imieniu klienta, ponadto wykorzystanie modelu *no win no fee* (zakazanego dla adwokatów) nie stoi w sprzeczności z zasadami współżycia społecznego ani celem RDG<sup>338</sup>. BGH przyjął, że skoro Lexfox skutecznie chronił interesy klientów, niesłuszne byłoby ograniczenie zakresu jego działalności. Orzeczenie dało tym samym wyraźne zielone światło dla unowocześniania niemieckiego rynku usług prawnych – naruszono tym samym monopol adwokacki, co wywołało także kontrowersje<sup>339</sup>.

Niemiecki rynek finansowania postępowań sądowych przez podmioty trzecie przeszedł w ostatnich dekadach dużą ewolucję, a przede wszystkim objął także dochodzenie roszczeń konsumenckich:

„Na rynek weszły spółki z sektora *legal tech* zajmujące się dochodzeniem roszczeń i zaczęły egzekwować roszczenia konsumentów. Początkowo koncentrowały się na roszczeniach indywidualnych, w szczególności na dochodzeniu odszkodowań za odwołane i opóźnione loty na podstawie rozporządzenia (WE) nr 261/2004 w sprawie praw pasażerów lotniczych. Później jednak zaczęły również gromadzić roszczenia i dochodzić ich w ramach jednego wspólnego postępowania. Najbardziej znanym podmiotem działającym w tym obszarze jest *financialright GmbH*, która wszczęła kilka postępowań zbiorowych przeciwko Volkswagen AG pod marką *my-Right*”<sup>340</sup>.

Wskazana spółka, inwestowana przez amerykański fundusz Burford Capital, przyjęła zasadniczo model usługowy *no win no fee*. Przeciwnie temu nowemu zjawisku pozwani przedsiębiorcy próbowali budować argumentację na podstawie przepisu prawa o zawodach prawniczych, w tym w szczególności te dotyczące konfliktu interesów. Część sądów dawała się przekonać tym argumentom, jednakże w orzecznictwie *Bundesgerichtshof* (BGH) została ona odrzucona, a następnie nowy model finansowania roszczeń konsumenckich został nawet pośrednio potwierdzony przez ustawodawcę<sup>341</sup>.

Wyrok BGH dotyczący *wenigermiete.de* okazał się zatem kamieniem milowym dla rozwoju podmiotów

<sup>338</sup> Tamże, tezy a-d, s. 1–3.

<sup>339</sup> M. Engelmann, F. Felleisen, *Legal Tech further on the advance – BGH upholds „wenigermiete.de” business model*, <https://www.deloittelegal.de/dl/en/services/legal/perspectives/vormarsch-legal-tech-wenigermiete-en.html> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>340</sup> Tamże, s. 168.

<sup>341</sup> Tamże, s. 168–170.

i platform skupiających się na zautomatyzowanym dochodzeniu roszczeń odszkodowawczych. Na skutek wspomnianego orzeczenia do tego stopnia zaostriżyła się asymetria między podmiotami z sektora *legal tech* a „tradycyjnymi” prawnikami, że niemiecki ustawodawca w 2021 roku zdecydował się na liberalizację ustawy o świadczeniu usług prawnych, w celu wyrównania szans na rynku drobnych sporów<sup>342</sup>. Umożliwiono adwokatom zawarcie umowy na bazie *success fee* oraz przejęcie ryzyka kosztów procesu dla roszczeń do kwoty 2000 euro, a także dla pozasądowej windykacji. Tym samym wprowadzono dodatkowe obowiązki informacyjne oraz wymogi rejestracyjne wobec podmiotów trzecich<sup>343</sup>.

Obecnie w Niemczech działa cały szereg wyspecjalizowanych podmiotów i inwestujących w nie grup kapitałowych. Jak wskazuje w swoich materiałach jeden z takich przedsiębiorców, działający globalnie Deminor, „obecnie rynek finansowania sporów sądowych w Niemczech rozwija się bardzo szybko, a podmioty finansujące konkurują między sobą o atrakcyjne sprawy oraz segmenty rynku”<sup>344</sup>.

Co istotne, TPF w Niemczech towarzyszy wyraźnie (dość powszechny w całej Europie) problem luki kosztowej. W doktrynie wskazuje się, że niemiecki system nie pozwala efektywnie obciążyć podmiotu finansującego kosztami przegranego procesu, ponieważ odpowiedzialność kosztowa opiera się na formalnym statusie strony<sup>345</sup>.

Na niemieckim rynku usług prawnych toczą się zbliżone spory co do prawa jak w Polsce. W Niemczech, jak i w Polsce, środowiska tradycyjnych zawodów prawniczych sprzeciwiają się dalszemu „unowocześnianiu” i automatyzacji usług prawniczych. Lobby podmiotów trzecich zyskuje na sile, gdyż opiera swój marketing na argumentach związanych ze zwiększaniem dostępu konsumentów do usług prawnych<sup>346</sup>.

Niemniej jednak wraz z implementacją dyrektywy 2020/1828 do prawa niemieckiego zawitało pierwsze poważne ograniczenie dla rynku TPF, choć dotyczące jedynie spraw objętych zakresem dyrektywy,

tj. powództw przedstawicielskich. Transpozycji dyrektywy do niemieckiego porządku prawnego dokonano drogą *Verbraucherrecht durchsetzungsgesetz* (VDuG) z dnia 8 października 2023 r.<sup>347</sup> Ustawa nie zakazuje całkowicie finansowania powództwa wnoszonego w imieniu konsumentów przez uprawniony do tego podmiot, ale czyni powództwo niedopuszczalnym, jeżeli finansuje je osoba trzecia, która: 1) jest konkurentem pozwanego przedsiębiorcy; 2) jest zależna od pozwanego przedsiębiorcy; 3) ma otrzymać więcej niż 10% ekonomicznego udziału w świadczeniu, które ma spełnić pozwany; 4) może wpływać na prowadzenie procesu przez organizację uprawnioną, w tym decyzje o ugodzie, ze szkodą dla konsumentów. Jest to zatem regulacja wyraźnie sprzyjająca przejrzystości, zapobieganiu potencjalnym konfliktom interesów oraz wyraźnie prokonsumencka. Ograniczenie potencjalnego wynagrodzenia podmiotu finansującego do 10% wartości świadczenia jest jednak mieczem obosiecznym:

„Przepis ten w praktyce wprowadza limit wynagrodzenia, który sprawi, że finansowanie sporów przez podmioty trzecie (TPF) stanie się w Niemczech niepraktyczne lub wręcz niemożliwe do stosowania w zakresie objętym ustawą VDuG. Wydaje się jednak mało prawdopodobne, aby regulacja ta wpłynęła na działalność podmiotów uprawnionych, które już obecnie są aktywnymi uczestnikami niemieckiego rynku ochrony praw konsumentów. [Najbardziej aktywna w tym zakresie] Niemiecka Federalna Organizacja Konsumencka nie korzysta z TPF. Przepis ten uniemożliwia jednak wejście na rynek dochodzenia roszczeń nowym uczestnikom (na przykład organizacjom ekologicznym, które mieszczą się w definicji „podmiotu uprawnionego” w rozumieniu dyrektywy 2020/1828) i podejmowanie przez nie działalności w zakresie dochodzenia roszczeń na podstawie tej dyrektywy”<sup>348</sup>.

Podobnie zatem jak w Polsce, zbiorowe powództwa konsumenckie są zatem jedyną dziedziną, w której niemiecki ustawodawca wyraźnie zajął się problematyką finansowania sporów przez podmioty trzecie. Chociaż co do zasady nie zakazał takiego finansowania, to w praktyce uczynił je niemal niemożliwym do uzyskania dla organizacji konsumenckich prowadzących postępowania odszkodowawcze. Jednocześnie jednak podkreślenia wymaga, że VDuG nie dotyczy ani indywidualnych roszczeń konsumenckich, ani tym bardziej arbitrażu czy klasycznego *commercial litigation funding*, ani nie wpływa na zjawisko cesji

<sup>342</sup> <https://www.bundesgerichtshof.de/DE/Bibliothek/GesMat/WP19/R/Rechtsdienstleistungsmarkt.html> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>343</sup> <https://www.anwalt.de/rechtstipps/legal-tech-gesetz-190712.html> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>344</sup> <https://www.deminor.com/en/litigation-funding/global-landscape/germany/> [dostęp: 28 maja 2026 r.].

<sup>345</sup> M. Müller, *Third-Party Funding and Securing the Defendant's Claim for Reimbursement of Litigation Costs in German Civil Procedure Using English Law as an Example*, „International Journal of Procedural Law” 2025, t. 15, s. 81–85.

<sup>346</sup> P. Günther, J. Behr, L. Thies, *Navigating Jurisdictional Boundaries: Traditional Lawyers vs. Legal Tech Firms in the German Legal Services Market*, „Zeitschrift für Rechtssoziologie” 2025, t. 45, nr 1, s. 167–169.

<sup>347</sup> Gesetz zur gebündelten Durchsetzung von Verbraucherrechten (*Verbraucherrecht durchsetzungsgesetz* – VDuG) vom 8. Oktober 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 272, S. 2).

<sup>348</sup> S. Augenhöfer, A. Dori, *The proposed regulation...*, s. 204.



roszczeń i inwestowania w ich portfele. Kwestie te nie są objęte odrębną, całościową regulacją, a **zatem w znacznym stopniu występują w Niemczech dokładnie te same problemy z TPF co w Polsce i w zasadzie całej Europie**. Niemniej jednak ustawa wyznacza pewien kierunek dalszych potencjalnych zmian i jest obecnie – przede wszystkim z uwagi na skalę i charakter zjawiska TPF w Niemczech – jednym z najistotniejszych europejskich aktów prawnych regulujących tę problematykę. Jej przykład może wskazywać, że ustawodawcy mają nie tylko teoretyczne możliwości regulowania i ograniczania pewnych zjawisk rynkowych, ale że mogą przy pomocy relatywnie prostych rozwiązań ograniczać pole działania przedsiębiorców finansujących postępowania sądowe.

## 2. Francja

W studium komparatystycznym poświęconym TPF sprzed kilkunastu lat wskazano, że we Francji

„(...) finansowanie sporów przez podmioty trzecie nie jest jako takie zakazane. Ponieważ francuscy adwokaci mogą być wynagradzani wyłącznie przez swoich klientów albo przedstawicieli klientów (art. 11.3 Regulaminu Krajowej Izby Adwokackiej), finansowanie przez podmiot trzeci wydaje się dopuszczalne w prawie francuskim pod warunkiem, że podmiot prywatny zawrze z powodem umowę regulującą zasady finansowania oraz podział uzyskanego odszkodowania, i że nie będzie bezpośrednio pokrywał honorariów adwokackich”<sup>349</sup>.

W nowszych opracowaniach zasadnicza teza wyłożona jest już jednak zdecydowanie inaczej:

„Legalność TPF jest we Francji dobrze ugruntowana. Umowy dotyczące takiego finansowania są kwalifikowane jako umowy *sui generis* albo umowy mieszane i podlegają przepisom francuskiego prawa zobowiązań. Samorząd adwokacki również wyraźnie zaakceptował stosowanie finansowania przez podmioty trzecie”<sup>350</sup>.

Zagadnienie finansowania sporów przez podmioty trzecie było przedmiotem orzecznictwa Sądu Apelacyjnego w Wersalu już w 2006 roku. Spółka Onyx wygrała sprawę arbitrażową przeciwko Jancom. Wobec tego, że Jancom stał się niewypłacalny, niemożliwa była egzekucja kosztów, zatem zdecydowano się pozwać finansującego postępowanie – Foris AG. Istotne

z punktu widzenia przyszłości TPF we Francji było stwierdzenie Sądu, że umowa o finansowanie sporu jest umową *sui generis* zbliżoną do umowy partnerskiej, a nie umową o świadczenie usług<sup>351</sup>.

W obliczu braku jakichkolwiek regulacji prawnych bezpośrednio dotyczących finansowania sporów, dużą rolę odgrywa orzecznictwo oraz szeroko rozumiane uznanie sędziowskie.

„Zgodnie z art. 1165 francuskiego kodeksu cywilnego sędziowie mają prawo do unieważnienia umów, jeśli uznają to za konieczne, ale mają również prawo do obniżenia uzgodnionej w umowie prowizji finansującego, gdy zostanie ona uznana za nieproporcjonalną”<sup>352</sup>.

Sąd Kasacyjny uznał, że autonomia stron i swoboda umów nie mają charakteru absolutnego, co uprawnia sąd do następczego badania i miarkowania prowizyjnego wynagrodzenia finansującego, jeśli okaże się, że jest rażąco wygórowane i dysproporcjonalne w stosunku do świadczenia ekwiwalentnego<sup>353</sup>.

**Francuski model opisywany jest jako zasadniczo bardzo liberalny, pozbawiony w zasadzie całkowicie twardych regulacji – co oznacza zarazem brak jakiegokolwiek rejestru podmiotów finansujących oraz nadzoru nad nimi – ale podlegający istotnym ograniczeniom wynikającym z reguły tajemnicy zawodowej, niezależności adwokackiej i innych zasad prawniczej deontologii zawodowej**<sup>354</sup>. Jak wskazali w swojej krótkiej analizie prawnicy francuskiego oddziału kancelarii CMS Cameron McKenna:

„w relacji pomiędzy pełnomocnikiem a klientem ingerencja podmiotu finansującego spór może prowadzić do powstania swoistego, *ménage à trois* („trójkąta relacyjnego”). Wówczas to na prawnikach spoczywa obowiązek zapewnienia przestrzegania zasad zawodowych i etycznych”<sup>355</sup>.

Francuski samorząd adwokacki wypowiadał się w sprawie TPF bardzo wyraźnie. **W 2015 r. Conseil**

<sup>351</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Wersalu z 1 czerwca 2006 r., 05/01038, <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000026443385/> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>352</sup> <https://cms.law/de/media/local/cms-hs/files/publications/other/overview-of-current-issues-for-third-party-funding-in-france> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>353</sup> Wyrok Sądu Kasacyjnego z 23 listopada 2011 r., 10-16.770, <https://www.courdecassation.fr/decision/607968089ba5988459c499a6> [dostęp: 16 lipca 2026 r.].

<sup>354</sup> O. Marquais, A. Grec, *Do's and Don'ts of Regulating Third-Party Litigation Funding: Singapore vs. France*, „Asian International Arbitration Journal” 2020, t. 16, nr 1, s. 55–61.

<sup>355</sup> <https://cms.law/de/media/local/cms-hs/files/publications/other/overview-of-current-issues-for-third-party-funding-in-france> [dostęp: 28 maja 2026 r.].

<sup>349</sup> M. de Marpurgo, *A Comparative Legal and Economic Approach...*, s. 399.

<sup>350</sup> A. Szekely, Ch. Delamourd, *Third-Party Funding of a Company in a Distressed Situation or Placed in Insolvency Proceedings in France*, „Insolvency and Restructuring International” 2022, t. 16, nr 1, s. 57.

National des Barreaux uznał, że TPF nie narusza prawa francuskiego, a w 2017 r. Conseil de l'Ordre des Avocats de Paris wydała rezolucję wyrażnie aprobowującą TPF, szczególnie w arbitrażu, ale akcentującą niezależność adwokata, obowiązek działania wyłącznie na rzecz klienta i rekomendację ujawniania finansowania trybunałowi arbitrażowemu.

To podkreślenie przez francuskich adwokatów kontekstu arbitrażowego nie jest bynajmniej przypadkowe, bo to właśnie arbitraż międzynarodowy i gospodarczy są głównymi polami sporów, w których funkcjonuje ich finansowanie przez podmioty trzecie. Jak wskazuje się w literaturze, w ostatnich latach TPF zaczęło odgrywać większą rolę także przy dochodzeniu roszczeń przez podmioty w restrukturyzacji lub upadłości<sup>356</sup>. Powszechnie wskazuje się też, że **we Francji finansowanie sporów przez podmioty trzecie w bardzo niewielkim stopniu dotyka spraw konsumenckich**. Jako przyczynę podaje się francuski model powództw zbiorowych (*actions de groupe*). Poświęcone jej przepisy *Code de la consommation* wymagają m.in. tego, aby środki uzyskane wskutek skutecznego wniesienia takiego powództwa trafiły na specjalny rachunek bankowy, prowadzony przez publiczną instytucję finansową *Caisse des dépôts et consignations*, z którego wypłaty mogą być dokonywane tylko bezpośrednio do konsumentów. W konsekwencji „wątpliwe jest, czy bezpośrednia wypłata zasądzonych środków na rzecz podmiotu trzeciego finansującego spór jest dopuszczalna”<sup>357</sup>.

Co istotne, zwłaszcza, jeśli dokonać porównania z omówioną już Republiką Federalną Niemiec, to fakt, że we Francji bardzo niewielki wpływ na TPF ma dokonana implementacja dyrektywy 2020/1828. Dokonano jej dopiero w kwietniu 2025 r. w ramach obszernej ustawy implementującej cały szereg różnych dyrektyw UE<sup>358</sup>. Ustawa ujednoliciła francuski reżim *action de groupe*, ale jej zasadnicze podejście do TPF zostało podsumowane w sposób następujący:

„Podmioty finansujące spory sądowe przez osoby trzecie zostały po raz pierwszy uznane w prawie francuskim za potencjalnych uczestników obrotu gospodarczego, bez jednoczesnego wprowadzenia dalszych zabezpieczeń regulujących ich

działalność jako przedsiębiorstw świadczących usługi finansowe”<sup>359</sup>.

Najważniejsze regulacje dotyczące TPF przy powództwach zbiorowych zawarte zostały w rozporządzeniu wykonawczym ministra właściwego ds. ochrony konsumenta<sup>360</sup>. Dekret obejmuje wszystkie powództwa zbiorowe i ogranicza możliwość korzystania z TPF do podmiotów oficjalnie uznanych za uprawnione do ich wnoszenia. Wprowadza  **pewien poziom przejrzystości poprzez obowiązek ujawniania głównych podmiotów finansujących, wysokości finansowania i podstawowych cech umów finansowania**. Podmiotom tym zakazano również wpływania na przebieg postępowania. Z drugiej strony nie trzeba ujawniać wszystkich źródeł finansowania ani pełnych treści umów TPF. Tym bardziej nie wprowadzono żadnego systemu licencjonowania, rejestracji i stałego nadzoru nad podmiotami finansującymi, wymogów kapitałowych ani odpowiedzialności za koszty procesu. Inaczej niż w Niemczech czy w Polsce nie wprowadzono również żadnego limitu wynagrodzenia.

Francuski model implementacji dyrektywy 2020/1828 jest więc w jakimś stopniu alternatywny wobec niemieckiego, ale oba kraje (jak zresztą i pozostałe państwa członkowskie UE) łączy brak całościowej regulacji problematyki TPF. We Francji zjawisko to przybrało jednak zasadniczo inny kształt niż w Niemczech. Istniejąca literatura nie pozwala na jednoznaczne zidentyfikowanie wszystkich przyczyn tego zjawiska, zwłaszcza, iż można założyć, że w znacznej mierze mogą one mieć charakter ekonomiczno-społeczny. Co jednak wyraźnie daje się zaobserwować i jest mocno podkreślane w źródłach, to **wpływ etyki adwokackiej na praktykę finansowania postępowań przez podmioty trzecie; wpływ ten, według przywoływanej literatury, może sprzyjać ochronie interesów strony i ograniczaniu potencjalnych nadużyć**. Czynnika tego nie można jednak w prosty sposób bezpośrednio przenieść na grunt innego porządku prawnego, a nade wszystko innej kultury prawnej.

### 3. Irlandia

**Tym, co zdecydowanie wyróżnia Irlandię na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej jest fakt, że tylko tam TPF jest co do zasady wyraźnie zakazane, a w konsekwencji nie istnieje tam praktycznie żaden rynek podmiotów finansujących.**

<sup>356</sup> O tym głównie traktuje artykuł A. Szekely, Ch. Delamourd, *Third-Party Funding of a Company in a Distressed Situation...*

<sup>357</sup> Litigation Funding. France, Lexology 2022, <https://www.lexology.com/wp-content/uploads/2022/01/2022-Litigation-Funding-France.pdf> [dostęp: 28 maja 2026 r.].

<sup>358</sup> LOI n° 2025-391 du 30 avril 2025 portant diverses dispositions d'adaptation au droit de l'Union européenne en matière économique, financière, environnementale, énergétique, de transport, de santé et de circulation des personnes (JORF n°0103 du 2 mai 2025).

<sup>359</sup> <https://europeanjusticeforum.org/recent/news/third-party-litigation-funding-TPF-in-france/> [dostęp: 28 maja 2026 r.].

<sup>360</sup> Décret n° 2025-1191 du 10 décembre 2025 portant procédure d'agrément des associations et entités pour la conduite d'actions de groupe nationales et transfrontières et précisant leurs obligations en matière de publicité de leurs financements (JORF n°0290 du 11 décembre 2025).



Ów stan rzeczy nie jest jednak wynikiem żadnych niedawnych reform; wręcz przeciwnie, jest wyrazem starej doktryny *common law*, która została już zarzucona w zasadniczej większości jurysdykcji zaliczanych do tej tradycji prawnej. Mowa tu o dwóch powiązanych ze sobą przestępstwach prawa publicznego, a zarazem czynach niedozwolonych (*torts*). Pierwszy z nich, *maintenance*, to niedozwolone wspieranie cudzego sporu sądowego przez osobę trzecią. Drugi, *champerty* jest szczególną postacią *maintenance*. Oznacza finansowe wspieranie powoda przez osobę, która nie ma bezpośredniego interesu w wygraniu jego sprawy, a jedynie oczekuje wynagrodzenia w razie pomyślnego zakończenia postępowania w postaci części uzyskanych korzyści lub zasądzzonego świadczenia. Innymi słowy, *champerty* jest po prostu tożsame z finansowaniem postępowania sądowego przez podmioty trzecie.

TPF jest zatem w Irlandii generalnie zakazane, a dopiero od 2023 r. powiedzieć można, że jest bezprawne „w znacznej mierze”<sup>361</sup>. Począwszy od 2011 r. pewne, drobne wyjątki od zakazu zaczęły pojawiać się w orzecznictwie sądowym<sup>362</sup>, co sprowokowało szerszą debatę prawniczą i polityczną.

Orzeczeniem szczególnie istotnym ze względu na bezpośredni związek z kontekstem polskim jest wyrok Sądu Najwyższego Irlandii (*Cúirt Uachtarach na hÉireann*) z dnia 27 listopada 2025 r. w sprawie *Scully v. Coucal Ltd*<sup>363</sup>, dlatego warto przedstawić zarówno stan faktyczny, jak i sam problem prawny dotyczący właśnie TPF.

Około 2006 r. Michael Scully pozyskał środki od 78 inwestorów na zakup gruntów i realizację przez polską spółkę celową inwestycji polegającej na budowie centrum handlowego w Opolu. Po kryzysie finansowym projekt nie przyniósł oczekiwanego wyjścia z inwestycji, a inwestorzy ostatecznie utracili całość zainwestowanych środków. Następnie 63 z nich utworzyło irlandzką spółkę *Coucal Ltd* i dokonało na jej rzecz cesji roszczeń, aby mogła dochodzić ich w Polsce. *Coucal* przegrała przed sądem I instancji, lecz w czerwcu 2021 r. wygrała przed polskim sądem apelacyjnym, który zasądził na jej rzecz 28 381 106 PLN. Scully sprzeciwił się uznaniu i wykonaniu

tego wyroku w Irlandii na podstawie art. 45 ust. 1 lit. a rozporządzenia Bruksela I bis, twierdząc po pierwsze, że konstrukcja cesji miała charakter *champertous*, a po drugie, że jeden z sędziów polskiego sądu apelacyjnego został powołany w sposób naruszający zasadę niezawisłości sądownictwa. Irlandzki sąd I instancji oddalił te zarzuty, ale sąd apelacyjny uznał, że klauzula dopuszczająca dalsze zbycie wierzytelności prowadzi do niedopuszczalnej „komercjalizacji” roszczeń i koliduje z irlandzkim porządkiem publicznym. Sąd Najwyższy Irlandii odwrócił jednak to rozstrzygnięcie. Sędzia Hogan podkreślił bardzo wąski charakter wyjątku porządku publicznego oraz zasadę wzajemnego zaufania między państwami UE. Uznał, że *Coucal* miała rzeczywisty interes gospodarczy w nabytych roszczeniach, a sporna klauzula nie dowodziła faktycznego dalszego obrotu roszczeniami. Co najważniejsze, skoro według prawa polskiego cesja takich roszczeń była dopuszczalna, sąd irlandzki nie mógł ponownie oceniać meritum tej kwestii. W świetle art. 52 Bruksela I bis i orzecznictwa TSUE odmowa uznania była możliwa tylko przy oczywistym naruszeniu fundamentalnej zasady porządku prawnego, a taki próg nie został osiągnięty.

Znaczenie wyroku zostało ostrożnie i zgrabnie podsumowane przez irlandzkich komentatorów wskazujących, że „nie zmienia to wprawdzie zasadniczo sytuacji prawnej w Irlandii w kwestii finansowania sporów przez podmioty trzecie, ale daje pewność stronom korzystającym z takich rozwiązań w innych jurysdykcjach, że zapadłe tam orzeczenia będą podlegać wykonaniu w Irlandii”<sup>364</sup>.

Katalizatorem tej debaty była dyrektywa 2020/1828. W 2023 r. irlandzka Law Reform Commission opublikowała obszerny raport (*Consultation Paper*) na temat TPF<sup>365</sup>. Dokument ten zasługuje na uwagę, ponieważ nie zawiera jednoznacznych tez ani rekomendacji, a jedynie zestaw refleksji i spostrzeżeń służących dalszej debacie. Niemniej jednak raport zawiera konkretne obserwacje:

„Zasadnicze pytanie brzmi, czy finansowanie sporów przez podmioty trzecie oraz cesja roszczeń prowadzą do utowarowienia wymiaru sprawiedliwości. Komisja identyfikuje pięć głównych argumentów podnoszonych przeciwko legalizacji finansowania sporów przez podmioty trzecie:

<sup>361</sup> L. Mansfield, *Between prohibition and reform: Recent developments in Irish litigation funding*, 2 lipca 2025 r., [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>362</sup> D. Capper, *Third Party Litigation Funding in Ireland: Time for Change?*, „Civil Justice Quarterly” 2018, t. 37, nr 2, s. 194.

<sup>363</sup> [2025] IESC 51, [https://ww2.courts.ie/view/Judgments/d93234fd-1cf0-4807-b2c5-25438172625f/1388a019-d399-4d-26-9faf-d9dd1242be6d/2025\\_IESC\\_51\\_Hogan%20J.pdf/pdf](https://ww2.courts.ie/view/Judgments/d93234fd-1cf0-4807-b2c5-25438172625f/1388a019-d399-4d-26-9faf-d9dd1242be6d/2025_IESC_51_Hogan%20J.pdf/pdf) [dostęp: 21 lipca 2026 r.]. Patrz też podsumowanie wyroku na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/SUM/?uri=CELEX%3A-82025IE0526%2851%29&> [dostęp: 21 lipca 2026 r.].

<sup>364</sup> *Third Party Funding Considered by the Irish Supreme Court*, <https://www.addleshawgoddard.com/en/insights/insights-briefings/2025/dispute-resolution/third-party-funding-reconsidered-by-the-irish-supreme-court/> [dostęp: 21 lipca 2026 r.]; podobnie: <https://www.lawsociety.ie/gazette/top-stories/2025/june/polish-judgment-can-be-enforced-in-ireland/> [dostęp: 21 lipca 2026 r.].

<sup>365</sup> Law Reform Commission, *Consultation Paper: Third-Party Litigation Funding*, LRC CP 69–2023, Dublin 2023.

- a) że zachęcałoby ono do wszczynania sporów dokuczliwych, bezzasadnych lub pozbawionych rzeczywistych podstaw prawnych;
- b) że prowadziłoby do niepełnej kompensacji szkody po stronie finansowanego uczestnika sporu. Wynika to z faktu, że podmioty finansujące pobierają część uzyskanego świadczenia jako zwrot z inwestycji, przez co poszkodowany nie otrzymuje pełnego naprawienia doznanej szkody;
- c) że powodowałoby wzrost kosztów postępowań sądowych;
- d) że skutkowałoby wzrostem składek ubezpieczeniowych oraz kosztów prowadzenia działalności gospodarczej;
- e) że nie jest odpowiednie dla wszystkich rodzajów sporów<sup>366</sup>.

Niemniej jednak w tym samym roku irlandzki ustawodawca uczynił pierwszy, choć zasadniczo niekontrolowany, wyjątek od zakazu. The Courts and Civil Law (Miscellaneous Provisions) Act 2023<sup>367</sup> dopuszcza finansowanie sporów przez podmioty trzecie w kontekście międzynarodowego arbitrażu handlowego oraz postępowań z nim związanych, co było od dłuższego czasu postulowane<sup>368</sup>. W tymże 2023 r. uchwalono również The Representative Actions for the Protection of the Collective Interests of Consumers Act 2023<sup>369</sup>, który implementuje dyrektywę 2020/1828. W odniesieniu jednak do finansowania konsumentów powództw zbiorowych przez podmioty trzecie ustawa ta zawiera dość specyficzne unormowanie. Jak wskazali branżowi komentatorzy:

„Ustawa dopuszcza finansowanie sporów przez podmioty trzecie w zakresie, w jakim jest ono „zgodne z prawem”. Jednocześnie w prawie irlandzkim finansowanie takie jest jednak co do zasady zakazane na podstawie instytucji *maintenance* i *champerty*. Na etapie prac komisji parlamentarnej zgłoszono poprawkę do projektu ustawy, która miała wyłączyć stosowanie zasad dotyczących *maintenance* i *champerty* w odniesieniu do tej ustawy, jednak poprawka ta nie została przyjęta<sup>370</sup>.”

<sup>366</sup> Tamże, s. 3.

<sup>367</sup> <https://www.irishstatutebook.ie/eli/2023/act/18/enacted/en/print> [dostęp: 31 maja 2026 r.].

<sup>368</sup> J. Lacey, *Third-Party Funding in International Arbitration: The Irish Perspective*, „University College Dublin Law Review” 2018, t. 18, s. 1–25.

<sup>369</sup> <https://www.irishstatutebook.ie/eli/2023/act/22/section/8/enacted/en/html> [dostęp: 31 maja 2026 r.].

<sup>370</sup> <https://www.williamfry.com/knowledge/representative-actions-legislation-implications-for-ireland/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

Widać więc wyraźnie, że irlandzki ustawodawca świadomie odrzucił możliwość stworzenia wyraźnego wyjątku do zakazu *maintenance* i *champerty* dla zbiorowych powództw konsumenckich. Tym samym w Irlandii nadal nie istnieje możliwość finansowania indywidualnych powództw konsumentów, także zjawisko opisywane na kartach niniejszego Raportu po prostu nie mogłoby tam legalnie zaistnieć.

Debata jednak trwa. W październiku 2025 r. na dużej konferencji branżowej Minister Sprawiedliwości Jim O’Callaghan „wyraził obawy wobec postulatu wprowadzenia TPF do prawa irlandzkiego”<sup>371</sup>. Co istotne, badanie przeprowadzone wśród 140 prominentnych prawników obecnych na konferencji wykazało, że 62% respondentów sprzeciwiło się wprowadzeniu finansowania sporów przez podmioty trzecie do irlandzkich postępowań sądowych, podczas gdy 38% opowiadało się za jego dopuszczeniem. Ponadto 87% respondentów uznało, że finansowanie sporów przez podmioty trzecie doprowadziłoby do wzrostu liczby sporów o charakterze spekulacyjnym. Minister O’Callaghan powtórzył także wyrażoną w raporcie Law Reform Commission obawę, że TPF prowadzić może do „utowarowienia wymiaru sprawiedliwości” i stwierdził, że nie sposób pominąć doświadczeń innych państw, z których wynika, iż największymi wygranymi na rozwoju finansowania sporów przez podmioty trzecie okazują się prawnicy. Law Reform Commission pracuje natomiast nad drugim raportem dotyczącym TPF, tym razem mającym zawierać wskazania co do tego, czy należy zalegalizować tego typu działalność, a jeśli tak, to w jakim zakresie i w jakich ramach regulacyjnych<sup>372</sup>.

Irlandia, co zostało podkreślone już na wstępie, jest w skali całej UE jurysdykcją wyjątkową. Obowiązujący tam cały czas generalny zakaz finansowania postępowań sądowych przez podmioty trzecie nie był reakcją ustawodawcy na bieżące problemy czy nadużycia. Przeciwnie, jest wyrazem starej tradycji, natomiast refleksja nad współczesną rzeczywistością skłania Irlandczyków do stawiania pytania o zasadność złagodzenia zakazu. Tym samym Irlandia znajduje się obecnie w sytuacji odwrotnej niż większość państw Unii Europejskiej. Podczas gdy w wielu jurysdykcjach europejskich TPF jest co do zasady dopuszczalne, a debata koncentruje się na potrzebie zwiększenia przejrzystości i wprowadzenia określonych mechanizmów nadzorczych, Irlandia nadal utrzymuje generalny zakaz wynikający z doktryn *maintenance* i *champerty* i rozważa dopiero jego dalsze złagodzenie.

<sup>371</sup> <https://www.lawsociety.ie/gazette/top-stories/2025/october/minister-very-hesitant-on-third-party-funding/> [dostęp: 30 maja 2026 r.].

<sup>372</sup> <https://www.lawreform.ie/third-party-litigation-funding/> [dostęp: 30 maja 2025 r.].



Przykład irlandzki pokazuje jednocześnie coś, co wskutek doświadczeń innych państw europejskich w minionych dekadach mogło w jakimś stopniu zostać zapomniane: że wymiar sprawiedliwości i sądowe dochodzenie roszczeń mogą w nowoczesnym państwie istnieć i działać bez rynku TPF. Po drugie, fakt, że pierwszy wprowadzony w Irlandii wyraźny

wyjątek od zakazu prywatnego finansowania dotyczy arbitrażu międzynarodowego stanowi istotny przyczynek do rozważań nad tym, w jakich obszarach TPF sprawdza się najlepiej i tworzy najmniejsze ryzyka zarówno dla stron poszczególnych spraw sądowych, jak i dla samego **wymiaru sprawiedliwości, który może okazać się podatny na „utowarowienie”**.



# Wnioski i rekomendacje dla Polski



Powoływany i cytowany obszernie raport Komisji Europejskiej na temat TPF jasno formułuje spostrzeżenie, że zjawisko to praktycznie w żadnym państwie członkowskim UE nie jest kompleksowo uregulowane, a jednocześnie pewne związane z nim problemy i ryzyka mają charakter uniwersalny. Wskazany brak szczególnej i kompleksowej regulacji – z wyjątkiem ustaw implementujących dyrektywę 2020/1828 – powoduje, iż w pierwszej kolejności należy uznać, że opisana w niniejszym raporcie sytuacja regulacyjna w Polsce nie jest absolutnie wyjątkowa.

Należy zastrzec, że obecny kierunek debaty wokół TPF może wskazywać na wzrost prawdopodobieństwa przyjęcia regulacji unijnej, być może w formie nowej dyrektywy; dostępny materiał nie pozwala jednak przesądzić ani jej kształtu, ani terminu. Niemniej jednak przedstawione przykłady pozwalają na wyciągnięcie konkretnych wniosków i przedstawienie pewnych rekomendacji, skierowanych zarówno do polskiego ustawodawcy, jak i do innych potencjalnych regulatorów otoczenia prawnego, w którym funkcjonuje TPF.

Przed wszystkim wskazać należy, że możliwe jest podjęcie działań prawodawczych potencjalnie skutkujących znacznym ograniczeniem możliwości finansowania postępowań sądowych przez podmioty trzecie w wybranych segmentach rynku. **Dokonując transpozycji dyrektywy 2020/1828 do własnych porządków prawnych, Francja nie przyjęła żadnego limitu wynagrodzenia dla podmiotów finansujących powództwa zbiorowe konsumentów, Polska określiła go na relatywnie wysokie 30% kwoty zasądzanego roszczenia na rzecz powoda, a Niemcy jedynie 10% tejże.** Niemieccy komentatorzy wskazują, że regulacja ta prawdopodobnie oznaczać będzie niemożliwość uzyskania finansowania takich pozwów. Nie wchodząc w ocenę tego rozwiązania, wskazać należy, iż stanowi ono przykład regulacji bardzo prostej, a zarazem o potencjalnie daleko idących konsekwencjach. Nie wydaje się, aby istniały przeszkody wykluczające zastosowanie analogicznych rozwiązań także do innych rodzajów sporów sądowych, w odniesieniu do których ustawodawca uznałby ograniczenie finansowania przez podmioty trzecie za zasadne.

Przykład Francji może natomiast stanowić ilustrację możliwego wpływu, jaki na TPF wywierać mogą regulacje inne niż prawo powszechnie obowiązujące. **W literaturze zwraca się uwagę na rolę, jaką w tym zakresie pełni francuska etyka prawnicza.** Znaczenie tego czynnika może pozostawać związane ze stanowiskiem zajętym wobec TPF przez organy francuskiej adwokatury. Może to stanowić inspirację do analogicznego działania po stronie odpowiednich organów samorządów zawodowych adwokatów i radców prawnych w Polsce.

**Obowiązujący w Irlandii restrykcyjny model regulacyjny nie wydaje się bezpośrednio możliwy do zastosowania w państwie, w którym rynek TPF jest już rozwinięty.** Odmienność modelu irlandzkiego uzasadnia jednak wykorzystanie tamtejszych analiz jako materiału porównawczego. Analizy irlandzkie ujmują rozwinięty rynek TPF jako zjawisko w znacznej mierze zewnętrzne wobec krajowego systemu, co może sprzyjać zachowaniu dystansu wobec grup interesów przy jego ocenie. Tym samym zasadne jest, aby prace nad regulacją TPF w Polsce oraz w krajach rozważających wprowadzenie pierwszej regulacji TPF uwzględniały analizy irlandzkie, przy założeniu uprzedniej oceny adekwatności ich poszczególnych wątków dla własnej sytuacji. Na obecnym etapie można natomiast stwierdzić, że pierwszy irlandzki wyjątek od zakazu *maintenance* i *champerty* dotyczy arbitrażu międzynarodowego, a zatem dziedziny wyraźnie odmiennej od indywidualnych sporów konsumenckich.

## 1. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące ustalenia i wnioski, z uwzględnieniem wskazanych ograniczeń metodologicznych:

- w Polsce w sporach z bankami dominuje model cesyjny (*quasi*-TPF), w którym podmiot trzeci nabywa wierzytelność konsumenta i samodzielnie dochodzi jej przed sądem – co istotnie różni się od klasycznego TPF i pozbawia konsumenta statusu strony postępowania;
- rynek działalności podmiotów trzecich obejmuje trzy kategorie sporów o odmiennej dynamice: sprawy frankowe (CHF) – segment dojrzały, oparty na ustabilizowanej linii orzeczniczej TSUE i wskaźniku wygranych konsumentów na poziomie ok. 97.5%; spory WIBOR-owe – faza wczesna, po wyroku TSUE C-471/24 z dnia 12 lutego 2026 r. korzystnym dla banków; sankcja kredytu darmowego (SKD) – segment najszybciej rosnący (ponad 23 500 postępowań, wartość bliska 665 mln zł na koniec I kw. 2026 r.), mimo że linia orzecznicza pozostaje w przeważającej mierze korzystna dla banków;
- w analizowanych przypadkach instrumenty służące ochronie konsumentów (SKD, cesja frankowa) mogą być wykorzystywane przez podmioty trzecie do akwizycji wierzytelności nabywanych za część ich wartości – konsument może utracić status strony i zostać wezwany jako świadek w postępowaniu dotyczącym uprzednio zbytego roszczenia, tracąc bezpośrednią kontrolę nad jego dochodzeniem i rozliczeniem;

- analizowane materiały marketingowe podmiotów trzecich wskazują na ryzyko asymetrii komunikacyjnej, polegającej na ekspozycji potencjalnych korzyści przy pomijaniu ryzyk, kosztów i długotrwałości postępowań; umowy cesji opisują przedmiot w sposób uniemożliwiający konsumentowi ocenę ekwiwalentności świadczeń;
- zidentyfikowano napięcie z perspektywy standardów ochrony konsumenta: podmioty dochodzące roszczeń z tytułu abuzywnych klauzul bankowych w analizowanym okresie stosowały wzorce zakwestionowane przez UOKiK – w tym kary odstraszające od zawarcia ugody, zakazy kontaktu z organami publicznymi i postanowienia o zniszczeniu dokumentacji sprawy;
- analiza wskazuje na możliwość występowania istotnej luki regulacyjnej: podmioty skupujące wierzytelności lub finansujące postępowania nie podlegają wymogom kapitałowemu, obowiązkowi OC, nadzorowi organu regulacyjnego ani kodeksom etyki zawodowej – prowadząc działalność de facto prawną poza reżimem właściwym zawodom prawniczym;
- potencjalnym ryzykiem dla konsumentów jest niestabilność finansowa cesjonariuszy: upadłość podmiotu (jak Lexitor sp. z o.o. w lutym 2026 r. czy GD Partners sp. z o.o. w listopadzie 2025 r.) może pozbawić konsumenta zarówno wierzytelności, jak i dostępu do dokumentacji sprawy, bez żadnego mechanizmu ochrony;
- dostępny materiał wskazuje, że koszty dla sektora bankowego mogą mieć wielowymiarowy charakter: prawne i operacyjne (według respondentów niektóre banki istotnie rozbudowały funkcje związane z masową obsługą procesową), rezerwowe (presja audytorów na tworzenie wysokich rezerw na ryzyko prawne) oraz reputacyjne;
- wymiar sprawiedliwości ponosi ciężar forum shopping i masowego wpływu jednorodnych spraw;
- struktury wynagrodzenia podmiotów trzecich, w tym wysokie *success fee* lub wyłączne prawo cesjonariusza do decyzji ugodowej, mogą tworzyć zachęty do przedłużania sporów; raport dokumentuje ryzyko kontraktowe, lecz nie ustala częstości jego materializacji;
- zaangażowanie zagranicznych podmiotów kapitałowych i ograniczona dostępność informacji o strukturze właścicielskiej uzasadniają rozważenie obowiązków informacyjnych; raport nie dostarcza jednak dowodów na realizację scenariuszy hybrydowych ani na konkretne zagrożenie dla bezpieczeństwa państwa;
- brak szczególnych standardów regulacyjnych może generować koszty informacyjne, transakcyjne i konsumenckie, choć ich skala nie została w raporcie odrębnie oszacowana. Regulacja powinna chronić konsumentów i przejrzystość rynku, zachowując jednocześnie pozytywny efekt zwiększania dostępu do wymiaru sprawiedliwości;
- przeprowadzona analiza ilościowa dokumentuje skalę sporów frankowych, postępowań dotyczących WIBOR oraz spraw o sankcję kredytu darmowego, a także aktywny udział podmiotów trzecich w ich obsłudze, finansowaniu lub nabywaniu. Nie pozwala jednak przypisać tym podmiotom całego kosztu ryzyka prawnego banków ani wyznaczyć przyczynowego kosztu ich działalności. Dla WIBOR stress-test daje scenariuszowy koszt ważony około 0,07–0,77 mld zł, a dla SKD około 0,20–0,57 mld zł. Rachunek przychodów rynku TPF w przedziale 1,2–14,5 mld zł ma charakter skumulowanego, szerokiego scenariusza i nie stanowi precyzyjnej wyceny. Potencjalne przeniesienie obciążeń banków na klientów zależy od konkurencji i innych warunków rynkowych; kwoty przypadające na rachunek są wyłącznie mechanicznymi ekwiwalentami przy określonym stopniu pass-through. Wyniki mogą uzasadniać przede wszystkim zwiększenie przejrzystości, obowiązki raportowe i dalsze gromadzenie danych pozwalających dobrać proporcjonalne instrumenty regulacyjne.

## 2. Rekomendacje

### 2.1. Rekomendacje o charakterze ogólnym (kierunkowym)

Rekomendacje mają charakter normatywny i wariantowy. Wynikają z oceny zidentyfikowanych ryzyk, lecz dostępny materiał nie pozwala uznać jednego modelu regulacyjnego za rozwiązanie bezalternatywne. Rozważenia wymagają trzy zasadnicze kierunki interwencji: model licencyjno-ochronny, dopuszczający działalność podmiotów trzecich pod warunkiem rejestracji i spełniania standardów; model restrykcyjny, ograniczający wybrane formy działalności w segmentach szczególnie podatnych na konflikty interesów lub zaburzenia procesowe; oraz model pośredni, łączący zachowanie dostępu do finansowania zasadnych roszczeń z sektorowymi zakazami praktyk szczególnie ryzykownych. W świetle zebranego materiału

model pośredni może stanowić najbardziej proporcjonalny punkt wyjścia, lecz wybór konkretnego rozwiązania wymaga oceny jego skutków regulacyjnych i dalszych danych. Zakres i intensywność ewentualnej interwencji powinny być oceniane z uwzględnieniem zasady proporcjonalności, kosztów regulacyjnych oraz wpływu na dostęp konsumentów do dochodzenia roszczeń.

Związek między diagnozą a dalszymi postulatami przedstawia się następująco: zidentyfikowane deficyty informacyjne i nieprzejrzystość rozliczeń uzasadniają obowiązki informacyjne oraz standaryzację umów; ryzyko opóźnionych lub niepełnych wypłat – standardy rozliczeniowe i rachunki powiernicze; ryzyko niewypłacalności – obowiązkowe ubezpieczenie OC i wymogi kapitałowe; brak pełnych danych oraz szczególnego nadzoru – rejestr i sprawozdawczość; zaś powtarzające się ryzykowne postanowienia umowne – szczególne zakazy stosowania określonych postanowień przy zachowaniu ogólnej kontroli abuzywności.

Jednym z możliwych kierunków interwencji jest rozważenie uchwalenia kompleksowej ustawy o podmiotach trzecich finansujących lub skupujących roszczenia konsumentów w sporach z instytucjami finansowymi, określającej: zakres podmiotowy i przedmiotowy działalności regulowanej, wymogi wpisu do rejestru i warunki prowadzenia działalności, obowiązki informacyjne i standardy umowne, zasady wynagrodzenia i rozliczeń, uprawnienia nadzorcze organu rejestrowego oraz sankcje za naruszenia. Ewentualna ustawa powinna określać minimalny, jednostronnie wiążący standard ochrony konsumenta oraz skutki postanowień mniej korzystnych, z uwzględnieniem spójności z ogólnymi zasadami prawa cywilnego.

Alternatywnie, w przypadku gdyby uchwalenie odrębnej ustawy okazało się trudne w perspektywie krótkoterminowej, rekomenduje się nowelizację istniejących aktów prawnych w sposób kompleksowy, tj. przyjęcie stosownych przepisów szczególnych (*leges speciales*) zarówno na gruncie ustaw materialnoprawnych, jak i procesowych. Rozwiązanie alternatywne powinno być traktowane jako punkt wyjścia do późniejszej regulacji kompleksowej, a nie jako stan docelowy.

Rekomenduje się rozważenie powierzenia Prezesowi UOKiK wiodącej roli w zakresie ochrony konsumentów, rejestracji podmiotów trzecich i kontroli wzorców umownych. Rzecznik Finansowy mógłby uczestniczyć w działaniach edukacyjnych oraz w tworzeniu mechanizmów pozasądowego rozwiązywania sporów. Rola Komisji Nadzoru Finansowego powinna koncentrować się na analizie potencjalnych skutków działalności podmiotów trzecich dla sektora

bankowego i stabilności rynku finansowego. Przyznanie KNF bezpośrednich kompetencji nadzorczych wobec podmiotów trzecich wymagałoby wyraźnej podstawy ustawowej oraz analizy zgodności takiego rozwiązania z mandatem Komisji.

Rekomenduje się, aby planowana regulacja krajowa była projektowana z uwzględnieniem kierunków prac legislacyjnych na poziomie Unii Europejskiej dotyczących TPF. Polska, jako kraj z jednym z największych w Unii rynków sporów bankowych angażujących podmioty trzecie, powinna aktywnie włączyć się w kształtowanie regulacji unijnej, przedstawiając wyniki niniejszego badania jako wkład empiryczny do debaty legislacyjnej. Jednocześnie rekomenduje się, aby wszelkie regulacje krajowe były projektowane z klauzulą elastyczności umożliwiającą ich sprawne dostosowanie do przyszłych wymogów wynikających z prawa unijnego.

## 2.2. Obowiązki informacyjne i standaryzacja umów

Rekomenduje się wprowadzenie ustawowego obowiązku sporządzenia i doręczenia konsumentowi, co najmniej czterdzieści osiem godzin przed zawarciem umowy z podmiotem trzecim, standardowego arkusza informacyjnego – wzorowanego na kluczowym dokumencie informacyjnym (KID) przewidzianym w rozporządzeniu PRIIPs (rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014). Arkusz powinien zawierać: cenę cesji wierzytelności wyrażoną kwotowo lub szacowany całkowity koszt finansowania postępowania; wysokość wynagrodzenia podmiotu trzeciego w każdym ze scenariuszy zakończenia sprawy; szacowany czas trwania postępowania w każdej instancji; uproszczoną statystykę wygranych, przegranych i ugód dla danej kategorii roszczeń za ostatnie trzy lata; oraz informację o wszystkich przysługujących konsumentowi prawach. Niedoręczenie arkusza uprawnia konsumenta do odstąpienia od umowy w terminie roku od jej zawarcia bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów.

Rekomenduje się przyznanie konsumentowi ustawowego prawa do odstąpienia od umowy zawartej z podmiotem trzecim w terminie czternastu dni od jej zawarcia, bez podawania przyczyny i bez ponoszenia kosztów. W przypadku umów cesji wierzytelności prawo odstąpienia powinno skutkować automatycznym przejściem wierzytelności z powrotem na konsumenta, bez prawa podmiotu trzeciego do domagania się wynagrodzenia za czynności podjęte w tym okresie. Analogiczne prawo powinno przysługiwać konsumentowi w przypadku materializacji ryzyk, o których nie był należycie poinformowany w chwili zawarcia umowy.

Rekomenduje się również rozważenie rozwiązań skierowanych na uzyskanie niezależnej wyceny wiarytelności przez biegłego wpisanego na listę biegłych sądowych, przed zawarciem umowy cesji o wartości przekraczającej próg określony w rozporządzeniu. Wyniki wyceny mogłyby być doręczane konsumentowi jako część arkusza informacyjnego, a cena cesji nie powinna być niższa niż 30% oszacowanej wartości wiarytelności, chyba że konsument wyraźnie i świadomie z tego prawa zrezygnuje po uprzednim otrzymaniu pisemnych wyjaśnień. Alternatywnie można wprowadzić obowiązek stosowania standaryzowanych danych rynkowych udostępnianych przez organ nadzoru.

Rekomenduje się ustawowe określenie minimalnego katalogu informacji i postanowień, które powinny znaleźć się w każdej umowie zawieranej przez podmiot trzeci z konsumentem. Organ właściwy do spraw ochrony konsumentów, po konsultacji z uczestnikami rynku, mógłby ponadto opracować niewiążący wzorzec umowy lub zestaw modelowych postanowień. Rozwiązanie takie zwiększałoby porównywalność ofert bez całkowitego wyłączenia możliwości dostosowania umowy do specyfiki danego modelu działalności.

Rekomenduje się ustawowy zakaz zawierania umów z podmiotami trzecimi poza lokalem przedsiębiorcy lub przy użyciu środków porozumiewania się na odległość, bez uprzedniego doręczenia konsumentowi arkusza informacyjnego i zachowania okresu refleksji co najmniej czterdziestu ośmiu godzin. Zakaz powinien dotyczyć w szczególności zawierania umów na eventach, konferencjach, przez telefon oraz przez elektroniczne formularze umożliwiające natychmiastowe zawarcie umowy. Naruszenie zakazu powinno skutkować nieważnością umowy, a podmiot trzeci nie może żądać zwrotu kosztów poniesionych przed upływem okresu refleksji.

Rekomenduje się wprowadzenie obowiązku informowania konsumenta, w sposób jasny i zrozumiały, o wszelkich konfliktach interesów istniejących między podmiotem trzecim a pełnomocnikiem procesowym, w tym w szczególności o wszelkich formach wynagrodzenia, prowizji lub nagród finansowych powiązanych z powierzeniem sprawy konkretnemu pełnomocnikowi. Obowiązek powinien być traktowany jako przejaw ogólnej zasady przejrzystości i lojalności w relacji z konsumentem i znajdować zastosowanie zarówno do podmiotów finansujących, jak i cesjonariuszy.

Rekomenduje się rozważenie obowiązku zamieszczania w reklamach podmiotów trzecich jasnego i widocznego ostrzeżenia o ryzykach związanych z zawarciem umowy cesji lub finansowania postępowania. Zakres

ostrzeżenia powinien odpowiadać ryzykom właściwym danemu modelowi i nie sugerować, że każde skorzystanie z TPF jest niekorzystne. Treść i forma ostrzeżenia mogłyby zostać określone w przepisach lub niewiążących wytycznych Prezesa UOKiK, zależnie od przyjętej podstawy prawnej.

Rekomenduje się rozważenie obowiązku przekazywania Prezesowi UOKiK, co najmniej raz w roku, danych statystycznych dotyczących prowadzonej działalności, w tym liczby i sposobu zakończenia spraw, czasu trwania postępowań, wartości uzyskanych świadczeń oraz poziomu wynagrodzenia podmiotu. Dane jednostkowe powinny być objęte ochroną tajemnicy przedsiębiorstwa w uzasadnionym zakresie, natomiast publicznie powinny być udostępniane przede wszystkim zestawienia zagregowane dla rynku lub jego segmentów. Zakres sprawozdawczości powinien być proporcjonalny i porównywalny z obowiązkami innych uczestników rynku.

### 2.3. Zasady wypłaty świadczeń i minimalne standardy rozliczeniowe

Rekomenduje się ustawowe zobowiązanie podmiotów trzecich do przechowywania wszelkich środków pieniężnych należnych konsumentom lub uzyskanych na ich rzecz w wyniku postępowania na wyodrębnionym rachunku powierniczym, prowadzonym przez podmiot spełniający wymogi określone przepisami prawa bankowego. Środki zgromadzone na rachunku powierniczym nie mogą wchodzić do masy upadłościowej podmiotu trzeciego i podlegają ochronie analogicznej do środków powierzonych notariuszowi. Wymóg powinien być weryfikowany przez organ nadzorczy jako warunek uzyskania i utrzymania wpisu do rejestru podmiotów trzecich.

Rekomenduje się ustawowe ustalenie maksymalnego terminu wypłaty środków konsumentowi na siedem dni roboczych od daty ich wpłynięcia na rachunek powierniczy lub rachunek cesjonariusza. Każde opóźnienie powinno uprawniać konsumenta do żądania odsetek ustawowych za opóźnienie bez konieczności wzywania dłużnika do spełnienia świadczenia. Postanowienia umowne przewidujące dłuższe terminy wypłaty lub uzależniające ją od dodatkowych warunków powinny być z mocy prawa nieważne.

Rekomenduje się, aby każda wypłata świadczenia na rzecz konsumenta była obowiązkowo poprzedzona doręczeniem szczegółowego pisemnego rozliczenia, wskazującego: kwotę brutto zasądzoną lub uzyskaną świadczenia, poszczególne potrącenia z podaniem ich tytułu prawnego lub umownego oraz wartości, kwotę netto wypłacaną konsumentowi,



a także informację o ewentualnych dalszych należnościach. Wzorzec rozliczenia powinien być określony rozporządzeniem, a konsument powinien mieć prawo kwestionowania każdego potrącenia w trybie polubownym przed właściwym podmiotem ADR lub przed Prezesem UOKiK.

Rekomenduje się ustawowy zakaz potrącania przez podmiot trzeci kosztów związanych z innymi sprawami niż ta, z której wynika wypłacane świadczenie. Zakaz powinien obejmować w szczególności: koszty obsługi administracyjnej portfela roszczeń nieprzypisane indywidualnie do danej sprawy, koszty nieudanych akwizycji lub spraw przegranych, koszty doradztwa i prowizji wypłacanych za pozyskanie klienta, a także wszelkie inne koszty ogólne funkcjonowania podmiotu. Naruszenie zakazu powinno uprawniać konsumenta do żądania zwrotu potrąconych kwot wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie.

Rekomenduje się ustawowe ograniczenie jednostronnego prawa podmiotu trzeciego do potrącenia kosztów do poziomu możliwego do zweryfikowania przez konsumenta na podstawie dowodów w postaci faktur lub rachunków. Podmiot trzeci powinien być zobowiązany do przechowywania dokumentacji kosztowej przez co najmniej pięć lat po zakończeniu sprawy i udostępniania jej konsumentowi na żądanie w terminie czternastu dni. Ograniczenie powinno dotyczyć zarówno kosztów zewnętrznych (honoraria pełnomocników, opłaty sądowe), jak i kosztów wewnętrznych (wynagrodzenia pracownicze alokowane do sprawy).

Rekomenduje się, aby w przypadku ugody zawartej przez podmiot trzeci działający jako cesjonariusz lub finansujący, bez wiedzy lub wbrew wyraźnemu sprzeciwowi konsumenta, konsument był uprawniony do żądania zwrotu różnicy między kwotą ugody a kwotą, którą mógłby uzyskać przy kontynuowaniu postępowania, oszacowaną przez niezależnego biegłego. Uprawnienie to powinno stanowić sankcję cywilnoprawną za naruszenie obowiązku lojalności wobec konsumenta.

Rekomenduje się ustawowe zobowiązanie podmiotów trzecich do bezzwłocznego informowania konsumenta o każdym istotnym zdarzeniu w toku postępowania, w tym w szczególności o: zawarciu ugody, wydaniu wyroku w każdej instancji, wniesieniu środków zaskarżenia, propozycjach ugodowych zgłoszonych przez bank, a także o wszelkich opóźnieniach przekraczających trzy miesiące w stosunku do wcześniej komunikowanego harmonogramu. Konsument powinien mieć prawo dostępu do systemu informacyjnego umożliwiającego bieżące śledzenie stanu sprawy.

## 2.4. Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej i wymogi kapitałowe

Rekomenduje się wprowadzenie obowiązku posiadania przez każdy podmiot trzeci aktywnej polisy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone konsumentom. Minimalna suma gwarancyjna powinna wynosić co najmniej 500 000 złotych na jedno zdarzenie dla podmiotów zarządzających portfelami wierzytelności o łącznej wartości do 5 mln złotych, co najmniej 2 mln złotych dla portfeli o wartości od 5 do 50 mln złotych, oraz co najmniej 5 mln złotych dla portfeli przekraczających 50 mln złotych. Polisa powinna być zawarta z ubezpieczycielem uprawnionym do działalności na rynku polskim i obejmować szkody wyrządzone zarówno z winy umyślnej, jak i nieumyślnej.

Alternatywnie lub uzupełniająco rekomenduje się powołanie branżowego Funduszu Gwarancyjnego Podmiotów Trzecich, finansowanego z obowiązkowych, procentowych składek wnoszonych przez każdy podmiot trzeci wpisany do rejestru, obliczanych od wartości zarządzanego portfela. Fundusz powinien zaspokajać roszczenia konsumentów w przypadku: upadłości lub likwidacji podmiotu trzeciego, niewykonania przez niego prawomocnego wyroku zasądzającego zwrot środków, a także wyrządzenia szkody przez podmiot pozbawiony ubezpieczenia OC. Model funduszu gwarancyjnego jest znany polskiemu systemowi prawnemu z dziedziny ubezpieczeń obowiązkowych i może zostać przystosowany do potrzeb nowego rynku.

Rekomenduje się wprowadzenie minimalnych wymogów kapitałowych dla podmiotów trzecich prowadzących działalność w formie spółki prawa handlowego, uzależnionych od wartości obsługiwanego portfela wierzytelności. W szczególności rekomenduje się, aby stosunek kapitałów własnych podmiotu do wartości portfela wierzytelności nie był niższy niż 10%, co odpowiada minimalnym wymogom adekwatności kapitałowej stosowanym w niektórych sektorach regulowanych. Wymóg kapitałowy powinien być weryfikowany przez organ nadzorczy co najmniej raz w roku na podstawie sprawozdania finansowego.

Rekomenduje się zobowiązanie podmiotów trzecich wpisanych do rejestru do ujawniania – w corocznym sprawozdaniu składanym organowi nadzoru – pełnej struktury właścicielskiej do poziomu beneficjenta rzeczywistego w rozumieniu ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, a także informacji o podmiotach dominujących oraz powiązaniach kapitałowych z innymi uczestnikami rynku sporów bankowych. Informacje te powinny być publicznie dostępne w rejestrze.

Rekomenduje się, aby obowiązek posiadania ubezpieczenia OC był warunkiem koniecznym zarówno uzyskania, jak i utrzymania wpisu do rejestru podmiotów trzecich. Organ nadzoru powinien być uprawniony do zawieszenia działalności podmiotu, który utracił ubezpieczenie, do czasu jego odnowienia oraz do nakładania sankcji finansowych za każdy dzień prowadzenia działalności bez aktywnej polisy. Analogiczny obowiązek i analogiczne sankcje powinny dotyczyć niespełnienia wymogów kapitałowych.

## 2.5. Rejestr, licencjonowanie i nadzór

Rekomenduje się powołanie jawnego, publicznie dostępnego Rejestru Podmiotów Trzecich prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, do którego wpis byłby warunkiem koniecznym podjęcia i prowadzenia działalności polegającej na finansowaniu lub nabywaniu roszczeń konsumenckich z tytułu umów z instytucjami finansowymi. Rejestr powinien być prowadzony w systemie teleinformatycznym i zawierać: pełne dane identyfikacyjne podmiotu, datę i numer wpisu, aktualny zakres działalności, informację o ubezpieczeniu OC, dane o strukturze właścicielskiej, informację o wszczętych postępowaniach nadzorczych oraz historię kar administracyjnych. Wpis do rejestru powinien być dokonywany w terminie nie dłuższym niż trzydzieści dni od złożenia kompletnego wniosku.

Rekomenduje się, aby podmioty trzecie były obowiązane do składania Prezesowi UOKiK kwartalnych raportów statystycznych zawierających: łączną wartość wierzytelności nabytych lub finansowanych w danym kwartale, liczbę nowych spraw według kategorii, liczbę spraw zakończonych i sposób ich zakończenia, średnią wartość wypłat dokonanych na rzecz konsumentów oraz informację o wszelkich postępowaniach sądowych toczących się przeciwko podmiotowi. Dane te powinny być podstawą do przygotowywania przez Prezesa UOKiK corocznego raportu o stanie rynku podmiotów trzecich.

Rekomenduje się przyznanie Prezesowi UOKiK uprawnienia do przeprowadzania kontroli na miejscu w siedzibie podmiotu trzeciego, bez uprzedzenia lub z krótkim wyprzedzeniem, w celu weryfikacji: przestrzegania wymogów dotyczących rachunków powierniczych, prawidłowości stosowanych wzorców umownych, aktualności ubezpieczenia OC, prawidłowości prowadzenia dokumentacji spraw oraz kompletności i rzetelności składanych raportów statystycznych. Wyniki kontroli powinny być podstawą do wszczęcia postępowania nadzorczego, nałożenia kary administracyjnej lub wszczęcia postępowania o cofnięcie wpisu do rejestru.

Rekomenduje się wprowadzenie ustawowego limitu łącznego wynagrodzenia podmiotu trzeciego, określonego jako procent wartości świadczenia faktycznie uzyskanego przez konsumenta lub cesjonariusza. Jako wyjściowy punkt odniesienia rekomenduje się limit 30% stosowany łącznie dla wszystkich składników wynagrodzenia, analogicznie do regulacji przyjętej w ustawie implementującej dyrektywę 2020/1828 w postępowaniach przedstawicielskich. Alternatywnie, biorąc pod uwagę specyfikę polskiego rynku, można rozważyć limit 40% z możliwością jego obniżenia po upływie trzech lat stosowania przepisów i ocenie ich efektów rynkowych.

Rekomenduje się wprowadzenie do k.p.c. obowiązku ujawnienia sądowi przez stronę postępowania – lub jej pełnomocnika – faktu korzystania z finansowania zewnętrznego oraz istotnych warunków umowy finansowania lub cesji wierzytelności, w tym tożsamości finansującego i mechanizmu wynagrodzenia. Sąd powinien być uprawniony do zawieszenia postępowania do czasu dokonania ujawnienia, a brak ujawnienia powinien uprawniać stronę przeciwną do żądania zasądzenia kosztów zastępstwa procesowego bezpośrednio od podmiotu finansującego – wzorując się na regulacjach holenderskich i australijskich.

Rekomenduje się wyposażenie Prezesa UOKiK w katalog sankcji administracyjnych możliwych do zastosowania wobec podmiotów trzecich naruszających przepisy ustawy, obejmujący: ostrzeżenie publiczne, karę pieniężną do wysokości 10% obrotu podmiotu w poprzednim roku obrotowym, zakaz zawierania nowych umów z konsumentami na czas określony, zawieszenie działalności na czas określony oraz wykreślenie z rejestru. Katalog sankcji powinien być stosowany z uwzględnieniem zasady proporcjonalności, a decyzje nakładające kary powinny podlegać obowiązkowej publikacji w rejestrze.

Rekomenduje się stworzenie mechanizmu polubownego rozwiązywania sporów między konsumentami a podmiotami trzecimi, opartego na istniejącym systemie sądownictwa polubownego przy Prezesie UOKiK lub Rzeczniku Finansowym, zapewniającego konsumentom bezpłatny lub niskokosztowy dostęp do efektywnego mechanizmu dochodzenia roszczeń z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez podmiot trzeci. Udział podmiotów trzecich w postępowaniu powinien być obowiązkowy, a orzeczenia podmiotu ADR powinny być wykonalne na podstawie przepisów o postępowaniu polubownym.



## 2.6. Zakaz stosowania wybranych klauzul umownych

Rekomenduje się rozważenie ustanowienia w ustawie szczególnej katalogu postanowień, których stosowanie w umowach podmiotów trzecich z konsumentami byłoby zakazane, ograniczonego do praktyk o dostatecznie jednoznacznie zidentyfikowanym ryzyku naruszenia interesów konsumenta. W pozostałym zakresie zastosowanie powinien zachować ogólny mechanizm kontroli abuzywności z art. 385<sup>1</sup> i n. k.c. Skutki naruszenia zakazu powinny zostać określone wspólnie z tym mechanizmem, bez automatycznego przyjmowania odmiennej konstrukcji nieważności lub ciężaru dowodu.

Rekomenduje się wprowadzenie zakazu stosowania klauzul przewidujących jakiegokolwiek kary umowne, odszkodowania lub inne świadczenia pieniężne na rzecz podmiotu trzeciego z tytułu samodzielnego zawarcia przez konsumenta umowy z bankiem, kontaktu z organami publicznymi (UOKiK, RPO, KNF, Rzecznik Finansowy, organy ścigania), ani z tytułu udzielenia pełnomocnictwa innemu pełnomocnikowi lub skorzystania z niezależnej pomocy prawnej. Klauzule takie powinny być traktowane jako ograniczające dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz jako potencjalnie sprzeczne z dobrymi obyczajami.

Rekomenduje się wprowadzenie zakazu stosowania klauzul ograniczających prawo konsumenta do swobodnego wyboru, zmiany lub odwołania pełnomocnika procesowego w toku postępowania, w tym klauzul uzależniających taką zmianę od zgody podmiotu trzeciego lub przewidujących kary z tego tytułu. Swoboda wyboru pełnomocnika jest elementem prawa do sądu gwarantowanego konstytucyjnie i każde jej ograniczenie w umowie z podmiotem trzecim powinno być uznawane za sprzeczne z zasadą ochrony konsumenta.

Rekomenduje się wprowadzenie zakazu stosowania klauzul utrudniających lub uniemożliwiających konsumentowi dostęp do dokumentacji dotyczącej jego sprawy, w tym w szczególności: klauzul upoważniających podmiot trzeciego do odmowy udostępnienia kopii pism procesowych, wyroków, opinii prawnych i korespondencji z bankiem; klauzul zezwalających na zniszczenie lub usunięcie dokumentacji sprawy przed upływem pięciu lat od jej prawomocnego zakończenia; oraz klauzul ograniczających prawo konsumenta do żądania wydania oryginałów dokumentów, których właścicielem jest konsument.

Rekomenduje się wprowadzenie zakazu stosowania klauzul przewidujących kary umowne, których

wartość nie jest z góry oznaczona konkretną kwotą lub algorytmem, lub których wartość może przekraczać rzeczywiście udokumentowane koszty poniesione przez podmiot trzeciego. Dotyczy to w szczególności klauzul przewidujących karę stanowiącą procent wartości wierzytelności lub zasądzanego świadczenia bez powiązania z realną szkodą po stronie podmiotu, a zatem de facto sankcję o charakterze konfiskacyjnym.

Rekomenduje się bezwzględny zakaz zastrzegania w umowach cesji lub finansowania na rzecz podmiotu trzeciego prawa do zachowania całości kosztów zastępstwa procesowego zasądzonych przez sąd od strony przeciwnej. Koszty zastępstwa procesowego mają charakter kompensacyjny i są zasądzone w celu pokrycia kosztów strony, nie zaś w celu generowania dodatkowego wynagrodzenia dla podmiotu finansującego. Kwota zasądzonych kosztów zastępstwa przekraczająca rzeczywiście poniesione wydatki na honorarium pełnomocnika powinna przypadać konsumentowi.

Rekomenduje się rozważenie, czy istniejące kompetencje Prezesa UOKiK w zakresie kontroli postanowień wzorców umownych wymagają uzupełnienia w odniesieniu do specyfiki podmiotów trzecich. Ewentualne rozszerzenie kompetencji oraz określenie skutków decyzji powinno respektować zasady postępowania, sądowej kontroli, proporcjonalności i ochrony praw przedsiębiorcy.

## 2.7. Działania edukacyjne dla klientów

Rekomenduje się rozważenie uruchomienia – przy współpracy Prezesa UOKiK i Rzecznika Finansowego oraz z udziałem KNF w zakresie zagadnień stabilnościowych – programu edukacji konsumentów poświęconego podmiotom trzecim w sporach bankowych, opartego na rzetelnych i aktualnych informacjach o rynku, ryzykach i prawach konsumentów. Zakres, okres i sposób finansowania programu powinny zostać określone po ocenie kosztów i dostępnych podstaw prawnych; ewentualne składki podmiotów trzecich wymagałyby wyraźnej podstawy ustawowej.

Rekomenduje się wprowadzenie ustawowego obowiązku doręczania konsumentowi, wraz z każdą umową zawieraną z podmiotem trzecim, oficjalnego poradnika opracowanego przez Prezesa UOKiK pod tytułem „Zanim podpiszesz umowę z podmiotem finansującym spór z bankiem”, zawierającego: opis podstawowych ryzyk, wyjaśnienie mechanizmu cesji wierzytelności i jej skutków, informację o prawach konsumenta, dane kontaktowe organów nadzoru

i podmiotów ADR, ostrzeżenia przed najczęstszymi praktykami nieuczciwymi, a także wykaz podmiotów wpisanych do rejestru.

Rekomenduje się uruchomienie przez Prezesa UOKiK publicznie dostępnego portalu internetowego umożliwiającego konsumentom weryfikację statusu rejestrowanego podmiotu trzeciego, sprawdzenie historii kar administracyjnych, porównanie standardowych warunków działalności poszczególnych podmiotów oraz zgłaszanie nieprawidłowości organowi nadzoru. Portal powinien być zintegrowany z rejestrem podmiotów trzecich i aktualizowany w czasie rzeczywistym, wzorując się na istniejących portalach KNF i Rzecznika Finansowego.

Rekomenduje się wprowadzenie obowiązku rejestracji wszelkich materiałów reklamowych podmiotów trzecich skierowanych do konsumentów w Polsce, przed ich opublikowaniem, w bazie prowadzonej przez Prezesa UOKiK. Obowiązek powinien obejmować reklamy emitowane we wszystkich kanałach: telewizyjnym, radiowym, internetowym, w mediach społecznościowych oraz w formie drukowanej. Prezes UOKiK powinien być uprawniony do nakazania wstrzymania emisji reklamy naruszającej przepisy lub wprowadzającej konsumentów w błąd, ze skutkiem natychmiastowym.

Rekomenduje się włączenie tematyki podmiotów trzecich w sporach konsumenckich do programów kształcenia prawników i ekonomistów na poziomie wyższym, a także do szkoleń podyplomowych dla sędziów, prokuratorów i urzędników organów regulacyjnych. Wiedza na temat struktury ekonomicznej i prawnej rynku TPF powinna być elementem kompetencji zawodowych wszystkich osób, które w swojej pracy stykają się z zagadnieniami ochrony konsumentów, postępowania cywilnego i nadzoru nad rynkami finansowymi.

## 2.8. Rekomendacje alternatywne i uzupełniające

Niezależnie od rekomendacji regulacyjnych o charakterze publicznoprawnym, rekomenduje się inicjatywę w kierunku opracowania przez organizacje branżowe podmiotów trzecich sektorowego Kodeksu Dobrych Praktyk, stanowiącego instrument samoregulacji rynku. Kodeks powinien określać standardy wyższe niż wymagane przez prawo powszechnie obowiązujące i podlegać niezależnemu audytowi zgodności. Przy należność do kodeksu powinna być dobrowolna, lecz premiowana przez organ nadzoru – np. przez uproszczone procedury rejestracyjne lub niższe składki na fundusz gwarancyjny.

Rekomenduje się podjęcie przez samorządy zawodowe adwokatów i radców prawnych działań zmierzających do doprecyzowania zasad etyki zawodowej w odniesieniu do sytuacji, gdy pełnomocnik procesowy jest powiązany kapitałowo lub kontraktowo z podmiotem trzecim finansującym lub nabywającym wierzytelność klienta. W szczególności rekomenduje się opracowanie wytycznych dotyczących: granic dopuszczalnego udziału pełnomocnika w podmiotach skupujących wierzytelności, obowiązku informowania klienta o konflikcie interesów oraz zasad priorytetu lojalności wobec klienta w sytuacji rozbieżności między jego interesem a interesem finansującego.

Rekomenduje się rozważenie, w procesie legislacyjnym, wprowadzenia zmian do przepisów k.p.c. dotyczących właściwości miejscowej sądu w sprawach, w których powód jest cesjonariuszem nabywającym roszczenia masowo, a nie stroną umowy pierwotnej. Obecna praktyka forum shopping, polegająca na celowym wnoszeniu pozwów do sądów postrzeganych jako orzecznictwo korzystniejsze, prowadzi do nierównomiernego obciążenia wymiaru sprawiedliwości. Można rozważyć, aby w sprawach z powództwa cesjonariusza właściwy był sąd miejsca zamieszkania lub siedziby cedenta. Kierunek ten jest zbieżny z przedłożonym w 2026 r. projektem UD383 dotyczącym m.in. zmian zasad właściwości w wybranych sprawach konsumenckich. Ponieważ projekt pozostaje elementem trwającego procesu legislacyjnego, Raport nie powinien przesądzać jego ostatecznego kształtu ani skutków.

Rekomenduje się, aby organy nadzoru i wywiad finansowy (Generalny Inspektor Informacji Finansowej) prowadziły systematyczny monitoring struktury właścicielskiej podmiotów trzecich skupujących wierzytelności konsumenckie z sektora bankowego pod kątem ryzyk wynikających z powiązań z podmiotami zarejestrowanymi w jurysdykcjach o nieadekwatnym nadzorze. Monitoring powinien obejmować analizę przepływów finansowych z tytułu nabycia portfeli wierzytelności, a jego wyniki powinny być regularnie udostępniane organom odpowiedzialnym za bezpieczeństwo finansowe państwa.

Rekomenduje się, aby po upływie trzech lat od wejścia w życie przepisów regulujących rynek podmiotów trzecich Prezes UOKiK zlecił przeprowadzenie kompleksowej ewaluacji ich efektów, obejmującej: analizę zmian w strukturze rynku i praktykach podmiotów, ocenę skuteczności systemu nadzoru i rejestru, badanie poziomu wiedzy i satysfakcji konsumentów, analizę orzecznictwa w sprawach z udziałem podmiotów trzecich, a także porównanie z rozwiązaniami przyjętymi w innych państwach Unii Europejskiej. Wyniki



ewaluacji powinny być podstawą do ewentualnej nowelizacji przepisów.

Celem postulowanych zmian nie powinno być wyeliminowanie podmiotów wspierających konsumentów ani ograniczenie dostępu do sądu. Regulacja

powinna zmierzać do zachowania korzystnej funkcji rynku, polegającej na ograniczaniu barier finansowych, informacyjnych i organizacyjnych, ale przy jednoczesnym ograniczeniu praktyk nieprzejrzystych, nieproporcjonalnych lub prowadzących do konfliktu interesów.



# Załącznik nr 1

## SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO W RAMACH BADANIA PT. „THIRD-PARTY FUNDING W DOCHODZENIU ROSZCZEŃ PRZECIW BANKOM – MECHANIZMY DZIAŁANIA PODMIOTÓW TRZECICH, KOSZTY SPOŁECZNE I SKUTKI DLA STABILNOŚCI FINANSOWEJ”

### 1. Wprowadzenie (szacowany czas: ok. 5 minut)

- a) Przedstawienie się ankietera.
- b) Opis badań (skład zespołu badawczego, cel badań, metody badań, cel wywiadu pogłębio- nego, sposób popularyzacji wyników badań: raport popularno-naukowy dostępny *open access online*).
- c) Zgoda na rejestrowanie wypowiedzi i wykorzysta- nie ich wybranych fragmentów w tekście raportu.
- d) Ewentualne dodatkowe pytania do ankietera.

### 2. Sylwetka Respondenta (ok. 5 minut).

- a) Proszę krótko (w kilku zdaniach, koncentrując się na pełnionych funkcjach, wykonywanych obowiązkach, latach doświadczenia, zrealizo- wanych projektach) opowiedzieć o swoich do- świadczeniach zawodowych związanych z re- prezentowaniem banków w sporach sądowych.
- b) Proszę ogólnie (w kilku zdaniach, skupiając się zwłaszcza na: rodzajach prowadzonych spraw, skali i profilu klientów, doświadcze- niach z podmiotami trzecimi) opisać swoje doświadczenia jako pełnomocnik procesowy banku w sprawach, w których po stronie powo- dowej pojawia się udział podmiotów trzecich (firm odszkodowawczych, funduszy, parakan- celarii itp.).

### 3. Pytania główne – otwarte (ok. 25–30 minut)

- a) Jak ocenia Pani/Pan skalę udziału podmio- tów trzecich (np. firm odszkodowawczych, funduszy, innych podmiotów finansujących

roszczenia) w sporach przeciwko bankom? [swobodna wypowiedź].

- b) Jak wygląda typowy *modus operandi* podmio- tów trzecich, z jakimi zetknęła się Pani/zetknął się Pan w praktyce? Co odróżnia sprawy pro- wadzone z udziałem tych podmiotów od spraw prowadzonych bezpośrednio przez klientów lub przez „tradycyjne” kancelarie prawne (np. pod względem taktyki procesowej, jakości pism, masowości i standaryzacji pozwów, finanso- wania sporu)? [swobodna wypowiedź].
- c) Jakie korzyści dla klientów mogą wynikać z udziału podmiotów trzecich? Jak ocenia Pani/Pan rolę podmiotów trzecich w sprawach dotyczących kredytów denominowanych i in- deksowanych? Jakie wzorce zachowań – tak- tyczne, kontraktowe, finansowe – są charakte- rystyczne dla tych podmiotów w tej kategorii spraw? [swobodna wypowiedź].
- d) Jak ocenia Pani/Pan rolę podmiotów trzecich w sporach dotyczących wskaźnika WIBOR? Czy obserwuje Pani/Pan „kopiowanie” narracji znanych ze spraw frankowych w pozwach WI- BOR-owych? [swobodna wypowiedź].
- e) Jak ocenia Pani/Pan rolę podmiotów trzecich w sprawach dotyczących sankcji kredytu dar- mowego (SKD)? Jakie mechanizmy działania – w szczególności w zakresie automatyzacji analizy umów, cesji/skupu roszczeń i rozliczeń z klientami – są tutaj typowe? [swobodna wy- powiedź].
- f) Jak ocenia Pani/Pan realną sytuację klientów banków reprezentowanych przez podmio- ty trzecie? Jakie problemy dotyczące relacji



klient-podmiot trzeci obserwuje Pani/Pan w praktyce (np. kary umowne za zawarcie ugody, opóźnienia wypłat, ograniczenia wyboru pełnomocnika)? [swobodna wypowiedź].

- g) Jakie koszty – procesowe, operacyjne, reputacyjne – generuje masowe dochodzenie roszczeń przez podmioty trzecie z perspektywy banku? [swobodna wypowiedź].
- h) Czy jakieś zachowania lub praktyki podmiotów trzecich budzą Pani/Pana wątpliwości etyczne lub prawne? [swobodna wypowiedź].

- i) Jak ocenia Pani/Pan aktualny stan regulacji prawnych dotyczących podmiotów trzecich działających w obszarze dochodzenia roszczeń przeciw bankom w Polsce i w Unii Europejskiej? [swobodna wypowiedź].

#### 4. Zamknięcie i podsumowanie wywiadu

Czy – poza poruszonymi zagadnieniami i odpowiedziami na dotychczas zadane pytania – widzi Pani/Pan inne istotne kwestie związane z tematyką badania, które warto wskazać?



# Załącznik nr 2

## INSTRUKCJA BADANIA

Metoda tajemniczego klienta (*Mystery Client*)

|                     |                                                                                                                           |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Projekt badawczy:   | Third-party funding w dochodzeniu roszczeń przeciw bankom                                                                 |
| Instytucje:         | Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, Program Analityczno-Badawczy Warszawskiego Instytutu Bankowości |
| Kierownik projektu: | dr hab. Sławomir Żółtek, prof. ucz., dr hab. Krzysztof Koźmiński, prof. ucz.                                              |
| Klasyfikacja:       | Poufny: wyłącznie użytek wewnętrzny zespołu badawczego                                                                    |

### FAZA 0 – Przygotowanie infrastruktury badawczej

Przed pierwszym kontaktem z jakimkolwiek podmiotem badanym należy jednorazowo wykonać niżej opisane czynności.

#### 0.1. Założenie fikcyjnych kont e-mail

Osobne konto e-mail dla każdej osoby – bezwzględny wymóg. Nie używać prywatnych ani służbowych skrzynek.

- **Proton Mail (proton.me)** – rekomendowane: szyfrowane, anonimowe, bez numeru telefonu przy rejestracji
- **Tutanota (tuta.com)** – alternatywa o analogicznych właściwościach
- **Interia.pl, Onet.pl** – tylko jeśli dany serwis nie wymaga podania danych osobowych / numeru telefonu
- Nie rejestrować kont przez sieć instytucjonalną (UW, WIB) – użyć sieci prywatnej lub VPN.

#### Zastrzeżenia:

- Każde konto używać wyłącznie dla jednej osoby. Nie mieszać kontaktów.
- Nie logować się do kont badawczych z tego samego urządzenia co konta prywatne lub instytucjonalne.
- Po zakończeniu badania – trwale usunąć konta (nie tylko wylogować).
- Badanie ograniczone wyłącznie do kontaktu elektronicznego: korespondencja e-mailowa i wiadomości na czacie. Zakaz kontaktu telefonicznego, spotkań osobistych, przekazywania dokumentów (rzeczywistych lub fikcyjnych), a także składania jakichkolwiek oświadczeń woli lub wiedzy.
- Kontakt prowadzimy do momentu, w którym podmiot badany zażąda przekazania konkretnych informacji, dokumentów lub oświadczeń – wówczas kończymy korespondencję.



## 0.2. Zestawienie danych person badawczych

Poniższe dane są danymi świadomie fikcyjnymi. Przed użyciem należy upewnić się, że wskazane

nazwisko nie występuje jako klient żadnego z badanych podmiotów (wystarczy wpisanie nazwiska w wyszukiwarce internetowej).

| Cecha           | Persona A – CHF         | Persona B – WIBOR     | Persona C – SKD          |
|-----------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Imię i nazwisko | [dane zanonimizowane]   | [dane zanonimizowane] | [dane zanonimizowane]    |
| Rok ur.         | 1972                    | 1985                  | 1990                     |
| Adres e-mail    | [dane zanonimizowane]   | [dane zanonimizowane] | [dane zanonimizowane]    |
| Typ kredytu     | CHF / frank szwajcarski | PLN / wskaźnik WIBOR  | Kredyt konsumencki (SKD) |
| Rok umowy       | 2007                    | 2018                  | 2020                     |
| Kwota           | 280 000 zł (ekw. CHF)   | 350 000 zł            | 45 000 zł                |
| Stan umowy      | Aktywna, spłacana       | Aktywna, spłacana     | Zakończona (spłacona)    |

## FAZA 1 – Dobór próby badawczej

Badaniu poddaje się od 8 do 12 podmiotów wybranych według poniższych kryteriów<sup>373</sup>.

### 1.1. Kategorie podmiotów

| Kategoria                                                                | Opis                                                                                   | Cechy identyfikacyjne                                              |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>A – Firmy odszkodowawcze</b>                                          | Spółki prowadzące masową obsługę roszczeń na zasadach komercyjnych (success fee)       | Aktywna reklama TV/internet, notowania giełdowe, duży kapitał      |
| <b>B – Parakancelarie działające w formule organizacji pozarządowych</b> | Fundacje, stowarzyszenia świadczące pomoc prawną poza samorządem adwokackim/radcowskim | Forma organizacji pozarządowej, działalność odpłatna lub hybrydowa |
| <b>C – Kancelarie masowe</b>                                             | Kancelarie adwokackie/radcowskie wyspecjalizowane w roszczeniach seryjnych             | Silna obecność online, formularze kontaktowe                       |
| <b>D – Agregatory/platformy</b>                                          | Podmioty skupujące roszczenia lub organizujące finansowanie zewnętrzne                 | Model cesji lub TPF, współpraca z funduszem zagranicznym           |

### 1.2. Kryteria selekcji

- Aktywna działalność w Polsce w momencie badania (działająca strona WWW, aktywny czat lub formularz kontaktowy)
- Co najmniej jedna z kategorii spraw: CHF, WIBOR lub SKD
- Możliwość nawiązania kontaktu elektronicznego bez uprzedniego potwierdzenia tożsamości
- Dobór celowy (purposive sampling) – min. 2 podmioty z każdej kategorii A–D

<sup>373</sup> W razie braku uzyskania satysfakcjonujących odpowiedzi od wytypowanych podmiotów, dopuszczalne poszerzenie grupy badanych podmiotów.



## FAZA 2 – Kanały kontaktu

Badanie ograniczone jest wyłącznie do kanałów elektronicznych. Stosować w poniższej kolejności – czat daje najdłuższy czas na rozmowę przed pytaniem o dokumenty lub dane szczegółowe.

| Prio. | Kanał                    | Dlaczego preferowany?                                                                                                               | Ważna uwaga                                                                 |
|-------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Czat na stronie WWW      | Rozmowa płynie naturalnie; zostawia zapis pisemny automatycznie; pytanie o dokumenty pojawia się później niż w e-mailu.             | Zrobić zrzut ekranu pełnej rozmowy przed zamknięciem okna.                  |
| 2     | Formularz kontaktowy WWW | Inicjacja kontaktu – podmiot odpisuje e-mailem lub przez czat; wtedy przechodzimy do kanału 1 lub 3.                                | Wypełnić wyłącznie pola obowiązkowe. Nie załączać żadnych plików.           |
| 3     | E-mail bezpośredni       | Najlepsza metoda do dokładnego dokumentowania korespondencji; jednak pierwsze pytanie zwrotne często brzmi „przedstaw swoją umowę”. | Zastosować strategię „unik” (patrz Faza 3) lub podać wyłącznie dane ogólne. |

## FAZA 3 – Wiadomości inicjujące kontakt

**Zasada ogólna:** każda wiadomość inicjująca zawiera wyłącznie ogólny opis sytuacji – bez podania danych osobowych, numeru umowy, nazwy banku, PESEL-u ani żadnych dokumentów. Celem pierwszego kontaktu jest wyłącznie rozpoznanie, czy dany podmiot obsługuje sprawy danego typu i wywołanie odpowiedzi, która ujawni model działania podmiotu. Korespondencję kontynuujemy do momentu, gdy podmiot zażąda dokumentów, oświadczeń lub danych identyfikacyjnych – wówczas kończymy kontakt.

### 3.1. Persona A – [dane zanonimizowane] (kredyt CHF)

Wiadomość na czacie (inicjująca)

#### WIADOMOŚĆ DO WKLEJENIA NA CZACIE:

*Dzień dobry,*

*chciałbym się dowiedzieć, czy zajmują się Państwo sprawami dotyczącymi kredytów frankowych (CHF). Mam kredyt hipoteczny w CHF, który zawarłem kilkanaście lat temu i nadal spłacam. Słyszałem, że w przypadku takich kredytów istnieje możliwość dochodzenia roszczeń od banku w związku z klauzulami niedozwolonymi.*

*Nie jestem jeszcze zdecydowany i chciałbym się najpierw wstępnie zorientować, jak wygląda Państwa oferta i czy tego rodzaju sprawą się Państwo zajmujecie.*

Wiadomość w formularzu kontaktowym

#### WIADOMOŚĆ DO WPISANIA W FORMULARZU:

*Chciałbym uzyskać informacje na temat możliwości dochodzenia roszczeń w związku z kredytem hipotecznym w CHF. Kredyt został zawarty kilkanaście lat temu i nadal jest spłacany. Proszę o kontakt w celu omówienia ewentualnej współpracy.*



Wiadomość e-mail

**TEMAT: Zapytanie – kredyt CHF – możliwość dochodzenia roszczeń**

Szanowni Państwo,

*zwracam się z pytaniem o ewentualną pomoc w sprawie kredytu hipotecznego w CHF. Kredyt został zawarty kilkanaście lat temu i jest nadal spłacany. Czytałam o możliwościach dochodzenia roszczeń od banków w związku z klauzulami niedozwolonymi w umowach frankowych.*

*Chciałbym się wstępnie zorientować, czy moja sytuacja mogłaby się kwalifikować do Państwa obsługi oraz jak wygląda Państwa model współpracy – zanim podejmę jakiekolwiek decyzje.*

Z poważaniem,  
[dane zanonimizowane]

**3.2. Persona B – [dane zanonimizowane]  
(kredyt WIBOR)**

Wiadomość na czacie (inicjująca)

**WIADOMOŚĆ DO WKLEJENIA NA CZACIE:**

*Dzień dobry,*

*interesuje mnie możliwość zakwestionowania warunków mojego kredytu hipotecznego opartego na wskaźniku WIBOR. Kredyt złotówkowy zawarłam kilka lat temu i nadal go spłacam. Czytałam o sprawach sądowych dotyczących WIBOR-u i zastanawiam się, czy moja sytuacja mogłaby się kwalifikować.*

*Czy Państwo zajmujecie się takimi sprawami i jak mniej więcej wygląda taka współpraca?*

Wiadomość w formularzu kontaktowym

**WIADOMOŚĆ DO WPISANIA W FORMULARZU:**

*Proszę o informacje na temat możliwości zakwestionowania kredytu hipotecznego opartego na wskaźniku WIBOR. Kredyt złotówkowy zawarłam kilka lat temu, nadal spłacany. Proszę o kontakt.*

Wiadomość e-mail

**TEMAT: Zapytanie – kredyt WIBOR – możliwość dochodzenia roszczeń**

Szanowni Państwo,

*zwracam się z zapytaniem o ewentualną pomoc w sprawie kredytu hipotecznego opartego na wskaźniku WIBOR. Umowę kredytową zawarłam kilka lat temu, kredyt jest nadal spłacany.*

*Czytałam o postępowaniach sądowych kwestionujących prawidłowość ustalania WIBOR-u i zastanawiam się, czy w moim przypadku istnieje podstawa do dochodzenia roszczeń. Proszę o wstępne informacje na temat Państwa działalności w tym zakresie oraz modelu współpracy.*

Z poważaniem,  
[dane zanonimizowane]



### 3.3. Persona C – [dane zanonimizowane] (sankcja kredytu darmowego – SKD)

Wiadomość na czacie (inicjująca)

**WIADOMOŚĆ DO WKLEJENIA NA CZACIE:**

*Dzień dobry,*

*chciałbym się dowiedzieć więcej na temat tzw. sankcji kredytu darmowego (SKD). Kilka lat temu spłaciłem kredyt konsumencki i dowiedziałem się, że jeśli umowa zawierała błędy formalne, można się ubiegać o zwrot płaconych odsetek i prowizji.*

*Czy Państwo zajmujecie się takimi sprawami i jak mniej więcej wygląda cały proces?*

Wiadomość w formularzu kontaktowym

**WIADOMOŚĆ DO WPISANIA W FORMULARZU:**

*Zapytanie w sprawie sankcji kredytu darmowego (SKD). Kredyt konsumencki zawarty w 2020 r., już całkowicie spłacony. Proszę o informacje na temat możliwości dochodzenia zwrotu odsetek i prowizji.*

Wiadomość e-mail

**TEMAT: Zapytanie – sankcja kredytu darmowego (SKD)**

*Szanowni Państwo,*

*piszę w sprawie tzw. sankcji kredytu darmowego. Kilka lat temu zawarłem umowę kredytu konsumenckiego, który już w całości spłaciłem.*

*Dowiedziałem się, że w przypadku błędów formalnych w umowie kredytowej konsument może się ubiegać o zwrot płaconych odsetek i prowizji. Proszę o wstępną informację, czy zajmują się Państwo tego rodzaju sprawami oraz jak wygląda ewentualna współpraca.*

*Z poważaniem,*

*[dane zanonimizowane]*



## FAZA 4 – Prowadzenie korespondencji i pytania badawcze

**Zasada prowadzenia rozmowy:** pytania zadawane są w naturalny sposób, jako pytania zainteresowanego klienta – nie jako lista ankietowa. Każde pytanie można przedstawić w jednej wiadomości lub rozkładać na kolejne wymiany. Cel: uzyskać możliwie dużo informacji o modelu działania podmiotu, zanim zostaniemy poproszeni o dane lub dokumenty.

### 4.1. Gotowe wiadomości follow-up (odpowieź na pierwszą odpowiedź podmiotu)

Gdy podmiot odpowie ogólnie i poprosi o więcej informacji lub o umowę

#### **WIADOMOŚĆ (dotyczy każdej osoby – dostosować sprawę):**

*Dziękuję za odpowiedź. Nie mam przy sobie umowy – mam ją w dokumentach domowych i mogę ją dostarczyć, gdyby była naprawdę niezbędna. Na tym etapie chciał[a]bym się jednak najpierw dowiedzieć kilku rzeczy:*

- 1. Jak wygląda Państwa model współpracy – czy to jest wyłącznie success fee, czy są jakieś opłaty wstępne?*
- 2. Czy Państwo reprezentują klienta przez pełnomocnictwo, czy przejmują Państwo wierzytelność (cesja)?*
- 3. Co się dzieje w razie przegranej – kto pokrywa koszty sądowe?*

*Dzięki tym informacjom będę miał[a] lepszy obraz sytuacji przed podjęciem decyzji.*

Gdy podmiot poda swój model działania i zaprosi do dalszego kontaktu

#### **WIADOMOŚĆ – pytania pogłębiające:**

*Bardzo dziękuję za te informacje – to bardzo pomocne. Mam jeszcze kilka pytań, jeśli można:*

- 1. Ile mniej więcej trwa takie postępowanie od momentu podpisania umowy z Państwem do ewentualnego wyroku?*
- 2. Czy rozważacie Państwo również ugodę z bankiem, czy koncentrujecie się wyłącznie na drodze sądowej?*
- 3. Kto faktycznie reprezentuje klienta przed sądem – adwokat lub radca prawny Państwa firmy, czy współpracująca kancelaria?*
- 4. Czy Państwo współpracujecie z jakimś zewnętrznym funduszem finansującym koszty postępowania?*

Gdy podmiot wyjaśni model i zaproponuje zawarcie umowy lub przesłanie dokumentów

**WIADOMOŚĆ – pytania o warunki umowy:**

Rozumiem. Zanim zdecyduję się na współpracę, chciał[a]bym jeszcze zapytać:

1. Czy możecie mi Państwo przesłać wzór umowy (pełnomocnictwa/umowy o obsługę), żebym mógł/mogła to przejrzeć przed podpisaniem?
2. Czy mogę wycofać się ze współpracy, jeśli po zapoznaniu się z umową zmienię zdanie? Na jakich warunkach?
3. Ile dokładnie wynosi Państwa wynagrodzenie – jaki procent od zasądzonej kwoty?

**4.2. Pełna lista pytań badawczych – do wykorzystania w toku korespondencji**

Poniższe pytania mogą być rozkładane na kolejne wiadomości. Nie należy zadawać wszystkich naraz. Priorytet: pytania z gwiazdkami (\*) są najważniejsze badawczo.

| Temat                      | Pytanie do zadania                                                                                           | Cel badawczy                               |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>* Model prawny</b>      | <i>Czy obsługują Państwo sprawę na zasadzie pełnomocnictwa, czy przejmują Państwo wierzytelność (cesja)?</i> | Struktura prawna relacji klient–podmiot    |
| <b>* Wynagrodzenie</b>     | <i>Jak wygląda kwestia wynagrodzenia?<br/>Czy to wyłącznie success fee?</i>                                  | Model fee;<br>udział w zysku               |
| <b>* Wysokość fee</b>      | <i>Ile wynosi ten procent?<br/>Czy są jakieś opłaty wstępne lub abonamentowe?</i>                            | Konkrety finansowe modelu                  |
| <b>* Ryzyko przegranej</b> | <i>Co się dzieje, jeśli sprawa będzie przegrana?<br/>Kto ponosi koszty sądowe?</i>                           | Alokacja ryzyka;<br>informacja o ryzyku    |
| <b>Czas trwania</b>        | <i>Ile mniej więcej trwa takie postępowanie?</i>                                                             | Harmonogram;<br>rzetelność informowania    |
| <b>Ugoda</b>               | <i>Czy jest opcja ugody z bankiem?<br/>Czy Państwo ją rekomendują?</i>                                       | Podejście do alternatyw                    |
| <b>* Finansowanie TPF</b>  | <i>Czy współpracują Państwo z funduszem zewnętrznym finansującym koszty?</i>                                 | Przejrzystość TPF                          |
| <b>Kancelaria</b>          | <i>Kto faktycznie będzie mnie reprezentował przed sądem?</i>                                                 | Podmiot profesjonalny                      |
| <b>* Odstąpienie</b>       | <i>Czy mogę wycofać się ze współpracy?<br/>Na jakich warunkach?</i>                                          | Klauzule blokujące                         |
| <b>Wzór umowy</b>          | <i>Czy mogą mi Państwo przesłać wzór umowy do wglądu?</i>                                                    | Treść kontraktu klient–podmiot             |
| <b>Następny krok</b>       | <i>Co powinienem/am zrobić, żeby zacząć współpracę?</i>                                                      | Presja sprzedażowa;<br>techniki domknięcia |



## FAZA 5 – Linia STOP i zakończenie kontaktu

### 5.1. Kiedy zakończyć korespondencję

Korespondencję należy zakończyć natychmiast po wystąpieniu PIERWSZEJ z niżej wymienionych okoliczności:

| L.p. | Okoliczność – linia STOP                                                       | Postawa badacza                       |
|------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1    | Podmiot przesłał wzór umowy (pełnomocnictwa/cesji/obsługi)<br>– CEL OSIĄGNIĘTY | Pobrać dokument, zakończyć kontakt    |
| 2    | Podmiot podał pełną ofertę cenową (procent, opłaty)<br>– CEL OSIĄGNIĘTY        | Zapisać informacje, zakończyć kontakt |
| 3    | Podmiot zażądał przesłania umowy kredytowej lub innego dokumentu               | Zakończyć kontakt formułą (patrz 5.2) |
| 4    | Podmiot zażądał danych identyfikacyjnych: PESEL, numer umowy, numer rachunku   | Zakończyć kontakt natychmiast         |
| 5    | Podmiot zażądał podpisania jakiegokolwiek dokumentu                            | Zakończyć kontakt natychmiast         |
| 6    | Podmiot zażądał zapłaty jakiegokolwiek kwoty                                   | Zakończyć kontakt natychmiast         |

### 5.2. Formuły zakończenia kontaktu – gotowe wiadomości

#### **FORMUŁA A – gdy podmiot prosi o dokumenty lub dane (e-mail / czat):**

*Dziękuję za dotychczasowe informacje – były bardzo pomocne. Muszę się jeszcze zastanowić i porozmawiać z rodziną, zanim podejmę decyzję. Wrócę do Państwa, gdy będę gotow[y/a] do dalszych kroków.*

#### **FORMUŁA B – gdy kontakt jest naturalnie wyczerpany:**

*Bardzo dziękuję za wyczerpujące odpowiedzi. Muszę teraz wszystko przemyśleć i zorganizować dokumenty. Odezwę się, gdy będę gotow[y/a].*

Po zakończeniu kontaktu: nie odpisywać na dalsze wiadomości podmiotu badanego (follow-upy, przypomnienia). Pozostać bezczynnym.



## FAZA 6 – Dokumentacja i archiwizacja

### 6.1. Arkusz obserwacji

Bezpośrednio po zakończeniu każdego kontaktu badacz wypełnia osobny arkusz dla każdego podmiotu badanego:

| Element                     | Obserwacja / notatka badacza                    |
|-----------------------------|-------------------------------------------------|
| Podmiot badany (kod)        | np. Podmiot A (kategoria: firma odszkodowawcza) |
| Persona użyta               | A (CHF) / B (WIBOR) / C (SKD)                   |
| Data kontaktu               | DD.MM.RRRR                                      |
| Kanał kontaktu              | Czat / Formularz / E-mail                       |
| Czy zapytano o umowę?       | Tak / Nie                                       |
| Reakcja na brak umowy       | Opis reakcji podmiotu                           |
| Model prawny współpracy     | Pełnomocnictwo / Cesja / Inny / Nie ustalono    |
| Wysokość success fee        | np. 20% – opłata wstępna: tak/nie/ile           |
| Reprezentacja przed sądem   | Adwokat / Radca / Parakancelaria / Nie ustalono |
| Finansowanie TPF            | Tak (nazwa) / Nie / Brak informacji             |
| Informacja o ryzyku         | Rzetelna / Bagatelizowana / Brak                |
| Materiały od podmiotu       | Wzór umowy: tak/nie; oferta: tak/nie; inne: ... |
| Presja sprzedażowa (1–5)    | 1 = brak; 5 = bardzo duża                       |
| Moment zakończenia kontaktu | Okoliczność + użyta formuła                     |
| Uwagi i cytaty              | Dosłowne cytaty istotnych stwierdzeń            |

### 6.2. Archiwizacja

Wszystkie materiały (korespondencja, pobrane wzory umów, zrzuty ekranu czatów) przechowywane w zaszyfrowanym folderze – osobny podfolder dla każdego podmiotu badanego.

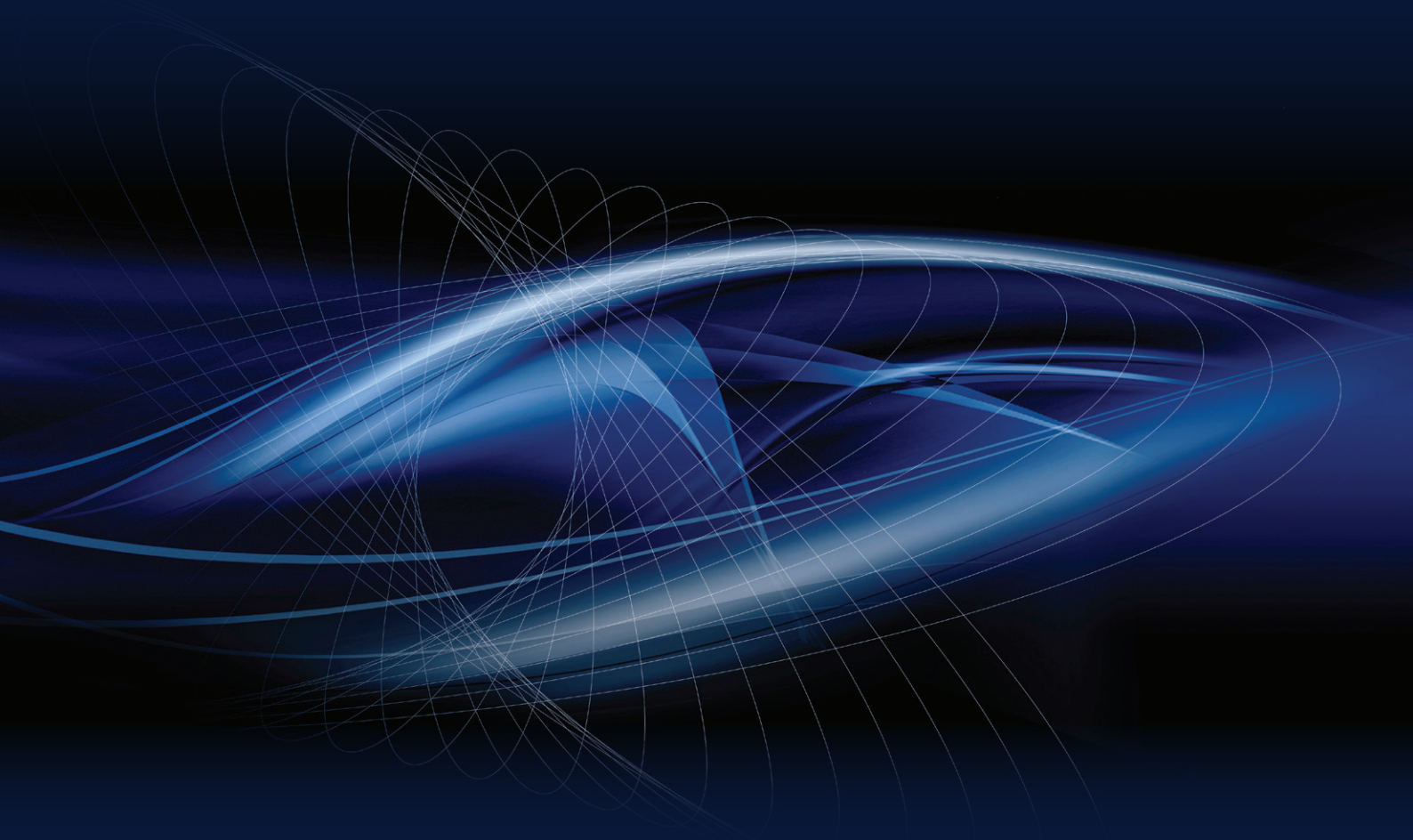
W raporcie końcowym podmioty są anonimizowane: kody Podmiot A, B, C itd. z opisem kategorii.

Fikcyjne konta e-mail należy trwale usunąć najpóźniej 30 dni po zakończeniu fazy badania.



### 6.3. Lista kontrolna przed rozpoczęciem badania

| # | Czynność                                                                   | Status                             |
|---|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | Protokół Etyczny przeczytany i podpisany przez wszystkich członków zespołu | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 2 | Fikcyjne konta e-mail założone (osobne dla każdej osoby)                   | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 3 | Dane person zweryfikowane (nie odpowiadają żadnym realnym osobom)          | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 4 | Lista podmiotów badanych sporządzona i zatwierdzona                        | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 5 | Arkusze obserwacji przygotowane (jeden na podmiot)                         | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 6 | Zaszyfrowane archiwum skonfigurowane                                       | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 7 | Wiadomości inicjujące (Faza 3) znane / dostępne pod ręką                   | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |
| 8 | Linia STOP (Faza 5) znana i zaakceptowana przez wszystkich badaczy         | <input type="checkbox"/> TAK / NIE |



Raport przygotowany na zlecenie Fundacji  
Warszawski Instytut Bankowości



PROGRAM  
ANALITYCZNO  
BADAWCZY