

Załącznik nr 2 do wniosku o wszczęcie postępowania habilitacyjnego

Dr Piotr Tereszkievicz

Autoreferat przedstawiający opis dorobku i osiągnięć naukowych po uzyskaniu stopnia doktora

I. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe

Stopień doktora nauk prawnych uzyskałem na mocy uchwały Rady Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie w dniu 24 stycznia 2005 r., po przedłożeniu rozprawy „*Die Haftung der OHG-Gesellschafter für Gesellschaftsverbindlichkeiten im polnischen Recht*”. Studia doktoranckie odbyłem w ramach Europejskiego Kolegium Doktoranckiego *Transformacja systemowa i integracja gospodarcza w łączącej się Europie*, uniwersytetów w Krakowie, Heidelbergu i Moguncji.

W roku akademickim 2004/2005 odbyłem studia podyplomowe w uniwersytecie w Oksfordzie, uzyskując tytuł *Magister Juris*.

II. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

W ramach dotychczasowej pracy naukowej byłem związany z trzema uniwersytetami. W 2006 r. pracowałem jako pracownik naukowy w Centrum Prawa Konsumentckiego/Centrum Europejskiego Prawa Gospodarczej w Katolickim Uniwersytecie w Leuven/Belgia, należąc do grupy badawczej Prof. Julesa Stuycka, opracowującej studium w zakresie proceduralnej ochrony konsumentów, na zlecenie Komisji Europejskiej.

Od 2007 do 2013 r. pracowałem naukowo w Uniwersytecie Ruperta Karola w Heidelbergu, w katedrze Prof. Christiana Baldusa. Okres ten był w istotnym zakresie poświęcony realizacji indywidualnego stypendium i grantu badawczego uzyskanego od Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), a dotyczącego instytucji obowiązków informacyjnych w prawie umów.

Od października 2013 r. jestem zatrudniony w Katedrze Prawa Cywilnego Uniwersytetu Jagiellońskiego.

III. Osiągnięcie naukowe w rozumieniu art. 16 ust. 2 ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym z 14 marca 2003 r.

Za część dorobku naukowego, będącego osiągnięciem naukowym w rozumieniu art. 16 ust. 2 ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym z 14 marca 2003 r., uznaję monografię mojego autorstwa:

„Obowiązki informacyjne w umowach o usługi finansowe”, Wolters Kluwer, Warszawa 2015, ISBN 978-83-264-3426-6, 728 s.

1. Opis treści monografii i przyjętej metody badawczej

Monografia ta stanowi pierwsze w literaturze polskiej pogłębione monograficzne opracowanie problematyki obowiązków informacyjnych w dziedzinie usług finansowych. Zasadniczy przedmiot rozważań w pracy stanowi zagadnienie tzw. zindywidualizowanych obowiązków o naturze informacyjnej (doradczych, ostrzegawczych, wyjaśniających), statuowanych przez ustawodawstwo oraz formułowanych przez orzecznictwo w drodze konkretyzacji klauzul generalnych. Zasadniczo poza zakresem rozważań pozostaje zagadnienie standardowych, niespersonalizowanych obowiązków informacyjnych w umowach konsumenckich (stanowiące główny przedmiot opracowań m.in. P. Mikłaszewicza, *Obowiązki informacyjne w umowach z udziałem konsumentów na tle prawa Unii Europejskiej*, Warszawa 2008, oraz E. Rutkowskiej-Tomaszewskiej, *Ochrona prawna klienta na rynku usług bankowych*, Warszawa 2013). Należy podkreślić, że przeważający nurt w doktrynie polskiej nie podejmował dotychczas zagadnienia zindywidualizowanych obowiązków o naturze informacyjnej, koncentrując się zasadniczo na przedstawieniu regulacji ustawowych w zakresie przepisów nakładających obowiązki informacyjne w relacjach między przedsiębiorcami i konsumentami lub w ustawodawstwie regulującym określone sposoby dystrybucji produktów (np. handel elektroniczny).

Opracowanie oparte jest na metodzie indukcyjnej w zakresie analizy materiału normatywnego i konstruowania wniosków *de lege lata* i *de lege ferenda*. Metoda ta zakłada, że pierwszym krokiem jest zbadanie i ocena wybranych szczegółowych instytucji i norm prawnych na gruncie systemu prawnego. Formułowanie zasad ogólnych, za pomocą których możliwe jest zbiorcze objaśnienie poszczególnych instytucji ustawowych, następuje w stadium późniejszym. Tym samym tzw. część szczególna pracy poprzedza część ogólną.

Pierwsza część pracy poświęcona jest wnikliwej analizie instytucji ochrony informacyjnej na gruncie umów o usługi finansowe służących realizacji podstawowych potrzeb ekonomicznych we

współczesnym społeczeństwie, a mianowicie umów kredytu, ubezpieczenia, usług inwestycyjnych oraz poręczenia. Rozważania ilustrują - często niewypukloną dostatecznie w literaturze ogólnocywilistycznej i doktrynie prawa konsumenckiego - dwuto rowość ochrony informacyjnej w systemie prawa państw członkowski Unii Europejskiej. Z jednej strony, przedmiotem analizy są obowiązki o naturze informacyjnej (w tym również obowiązki eksploracyjne, ostrzegawcze, doradcze) wykształcone przez orzecznictwo w drodze konkretyzacji klauzul generalnych lub za pomocą wybranych konstrukcji dogmatycznych (np. figury powiernictwa, kategorii umów *uberrima fidei*). Z drugiej strony, szczegółowe rozważania poświęcone są instytucjom obowiązków informacyjnych statuowanych przez prawodawstwo Unii Europejskiej, w szczególności na gruncie dyrektyw o kredycie konsumenckim, o rynkach instrumentów finansowych oraz z zakresu prawa ubezpieczeń.

Druga część pracy zawiera próbę syntezy szczegółowych instytucji prawnych w celu sformułowania ogólnego ujęcia przesłanek i zakresu ochrony informacyjnej w prawie umów o usługi finansowe, a w pewnym zakresie również w odniesieniu do całego prawa umów. W ramach tego zabiegu szczególną uwagę poświęcono specyfice modelu ochrony informacyjnej na gruncie umów o usługi finansowe w porównaniu do umowy sprzedaży, która tradycyjnie wypełnia rolę paradygmatu umowy we wzorach argumentacyjnych prezentowanych w doktrynie i stanowi podstawę formułowania norm generalnych w prawie umów obligacyjnych. Ponadto, krytyczna analiza poświęcona jest przydatności instytucji wad oświadczeń woli (błędu i podstępny) dla formułowania przesłanek obowiązków informacyjnych. Dalsze rozważania obejmują ocenę wybranych kategorii doktrynalnych (klasyfikacja typów umowy ze względu na układ interesów stron, kategoria powiernictwa, figura *uberrima fidei*, klasyfikacja informacji w świetle kryteriów dogmatycznych i ekonomicznych) jako podstaw dla formułowania przesłanek i zakresu obowiązków informacyjnych. Kolejny wątek rozważań ogólnych pracy poświęcony jest doniosłości instytucji wyzysku i nieważności czynności prawnej jako instrumentów ochrony kontrahenta przed deficytami informacyjnymi.

Uzupełnienie rozważań dogmatycznych i porównawczych stanowi refleksja teoretyczna poświęcona uzasadnieniu obowiązków informacyjnych w świetle wartości autonomii, sprawiedliwości oraz efektywności.

Końcowy rozdział pracy poświęcony jest zagadnieniu wykonania obowiązków informacyjnych. Szczegółowe rozważania odnoszą się w tym zakresie do: a) postulatów efektywności

komunikacyjnej jako dyrektyw oceny wykonania obowiązku informacyjnego, oraz b) zasad odpowiedzialności z tytułu niewykonania obowiązków informacyjnych.

Monografia oparta jest o szeroką i gruntownie uwzględnioną międzynarodową bibliografię, obejmującą ponad 500 pozycji. Obok dorobku polskiej nauki prawa i orzecznictwa, w pracy uwzględniono również - co jest rzadkie w literaturze polskiej - doktrynę i orzecznictwo niemieckie, francuskie, angielskie i amerykańskie, w pewnym stopniu holenderskie oraz wybrane aspekty Projektu Wspólnej Ramy Odniesienia (DCFR). Rozbudowane są również odniesienia do aktualnego orzecznictwa ze wskazanych wyżej porządków prawnych. Umożliwia to pogłębione porównawcze przedstawienie najważniejszych zagadnień prezentowanych w pracy, a równocześnie ułatwia gruntowną analizę i krytyczną ocenę stanowiska prawa polskiego.

2. Zasadnicze tezy monografii

2.1. Specyfika ochrony informacyjnej klienta instytucji finansowej

Punktem wyjścia w analizie instytucji ochrony informacyjnej w dziedzinie usług finansowych jest specyficzny charakter tych usług, wywołujący konieczność wysokiego poziomu ochrony kontrahenta instytucji finansowej. W myśl systematyki dóbr rozpowszechnionej w naukach ekonomicznych, należy wskazać, że produkty i usługi finansowe mają charakter dóbr zaufania (*credence goods*), których treści względnie jakości nabywca nie jest w stanie ustalić przed, a często również po ich nabyciu. Niemożliwa jest zasadniczo inspekcja tych dóbr w chwili ich nabywania, jak w wypadku typowych dóbr konsumenckich. Zasadniczo, usługi i produkty finansowe mają charakter abstrakcyjny i niematerialny (przyjmując postać „produktu prawnego”, wykreowanego za pomocą klauzul umownych) charakteryzując się wysokim stopniem skomplikowania z perspektywy przeciętnego nabywcy. Wiedzę o jakości tych dóbr można często nabyć dopiero po upływie dłuższego okresu czasu. Wady czy nieadekwatność produktów finansowych ujawniają się często wiele lat po ich nabyciu (np. w wypadku długoterminowych kredytów, ubezpieczeń, inwestycji).

Ponadto, usługi finansowe służą we współczesnym społeczeństwie zaspokajaniu fundamentalnych potrzeb majątkowych (kredytowaniu nabycia nieruchomości, ubezpieczaniu od ryzyka, inwestowaniu posiadanego majątku), co przesądza o wysokim stopniu doniosłości życiowej, jaką pociąga za sobą zawieranie takich umów z perspektywy kontrahenta instytucji finansowej.

Powyższe argumenty przemawiają za potrzebą skonstruowania doktrynalnego modelu ochrony kontrahenta instytucji finansowej, na podstawie szerokiego, lecz nieusystematyzowanego katalogu norm prawnych oraz dorobku orzecznictwa. Warto podkreślić, że specyfika usług finansowych staje się mocno dostrzegalna w zderzeniu z normatywnym ujęciem przepisów dotyczących zobowiązań umownych na gruncie k.c. Uwzględniając charakter usług finansowych jako dóbr zaufania, trudność stwierdzenia „średniej jakości” rzeczy jako przedmiotu świadczenia w rozumieniu art. 357 k.c. nie ulega wątpliwości. Przepis ten (a także inne normy k.c.) nie jest adekwatny dla dokonania oceny usług o charakterze finansowym (kredytu, ubezpieczenia czy produktu inwestycyjnego). Zawartą w nim ideę regulacyjną stosować można w dziedzinie usług finansowych najwyżej *odpowiednio*, lecz z istotnymi modyfikacjami. Art. 357 k.c. generalizuje opis przedmiotu świadczenia umownego charakterystyczny dla umowy sprzedaży i rozciąga go na całe prawo zobowiązań umownych. Tymczasem w wypadku usług finansowych stwierdzenie „średniej” czy „zwyczajnej” jakości przedmiotu umowy z perspektywy określonego wierzyciela jest zadaniem o wiele bardziej złożonym niż w wypadku klasycznych dóbr konsumpcyjnych, a często wręcz niemożliwym do dokonania w chwili zawarcia umowy.

2.2. Treść ochrony informacyjnej i jej relacja do kontroli treści stosunku prawnego

Jedną z zasadniczych tez monografii polega na sformułowaniu propozycji rozumienia relacji między ochroną informacyjną a ochroną w postaci kontroli treści stosunku prawnego. W myśl stanowiska wyrażonego w pracy oba te instrumenty ochrony w prawie prywatnym należy rozumieć nie jako przeciwieństwa, lecz instrumenty komplementarne. W dziedzinie usług finansowych ilustrują to trafnie normy nakładające a) obowiązki eksploracyjne instytucji finansowych wobec klienta, b) wymogi odpowiedniości (adekwatności) w odniesieniu do oferowanych produktów: Obowiązek ustalenia przez instytucję finansową potrzeb i celów klienta, realizowanych za pomocą danej umowy, jest instrumentem zapewniającym odpowiedność zaoferowanych mu produktów i usług. Normy te pozwalają skonstruować dyrektywę *indywidualizacji i materializacji* ochrony informacyjnej w dziedzinie usług finansowych, nakazującą odpowiednią interpretacją norm prawnych nakładających obowiązki eksploracyjno-ostrzegawcze oraz wymogi odpowiedniości oferowanych produktów.

Argumentując na podstawie syntezy wymogów dyrektywy MiFID, dyrektyw z zakresu prawa ubezpieczeń i kredytu konsumenckiego, oraz stanowisk wypracowanych przez orzecznictwo francuskie i niemieckie, należy sformułować obowiązek eksploracyjno-wyjaśniający instytucji finansowej wobec jej kontrahenta w odniesieniu do zamierzonej transakcji. Zgodnie z wykładnią

czysto językową obowiązki o naturze wyjaśniająco-doradczej osiągają największą intensywność na gruncie usług inwestycyjnych (art. 19 dyrektywy MiFID). Ze względu na zbliżony układ interesów, a w szczególności na porównywalną potrzebę ochrony uzasadnione jest stosowanie zbliżonych standardów w dziedzinie ubezpieczeń, kredytu konsumenckiego oraz na gruncie umowy poręczenia, jeżeli poręczenie nie jest udzielane w związku z działalnością profesjonalną. Stanowisko takie wyrażono już w szczególności w orzecznictwie francuskim, a także, w określonym kontekście, w niemieckim i angielskim. Warto wskazać, że w szczególności orzecznictwo francuskie sformułowało w drodze konkretyzacji klauzul generalnych (obowiązku kontraktowania w dobrej wierze) obowiązki o charakterze informacyjnym zbliżone w swojej szczegółowości do przepisów wydawanych przez ustawodawcę unijnego w ramach regulacji usług finansowych. Uzasadnia to pytanie - omówione odrębnie w opracowaniu - o podział zadań między ustawodawcę a orzecznictwo w statuowaniu instrumentów ochrony informacyjnej.

Intensywność dokonywanej eksploracji i udzielanych wyjaśnień (względnie doradztwa) zależy od przedmiotu transakcji, rozmiaru ryzyka, kosztów, subiektywno-merytorycznego statusu klienta (jego doświadczenia transakcyjnego) i dalszych czynników, które omawiane są szczegółowo w odniesieniu do poszczególnych rodzajów (typów) umów.

Z perspektywy systemowej uzasadnione wydaje się sformułowanie ogólnego wymogu kontroli adekwatności (odpowiedniości) oferowanych usług finansowych, który funkcjonalnie pełniłby rolę instytucji rękojmi (gwarancji) znanej z prawa umowy sprzedaży towarów i dóbr konsumenckich.

Tezę o relacji komplementarności między ochroną informacyjną a ochroną za pomocą kontroli treści stosunku prawnego potwierdzają również rozważania poświęcone nieważności i wyzyskowi jako sankcji naruszenia obowiązków informacyjnych. Jak pokazują prawno-porównawcze rozważania poświęcone ochronie poręczyciela nie-profesjonalnego (str. 349 - 431), instrumentem ochrony poręczyciela, znajdującego się w sytuacji presji emocjonalnej ze strony dłużnika głównego oraz deficytu informacyjnego w odniesieniu do transakcji zabezpieczanej poręczeniem, są zasadniczo normy statuujące przesłanki wyzysku (względnie ich funkcjonalne odpowiedniki: idea *undue influence* w prawie angielskim; zasada proporcjonalności poręczenia w prawie francuskim). Moralnie naganne nadużycie przewagi informacyjnej przed jedną stroną wobec drugiej (przesłanka subiektywna) połączone z rażącym pokrzywdzeniem drugiej strony (przesłanka obiektywna) uzasadniają mogą sankcję nieważności umowy albo - zależnie od okoliczności danej sprawy - wyzysku. Należy wskazać, jak pokazano to w przeglądzie

porównawczym, że instytucja wyczysku (rozumiana funkcjonalnie) stała się w rękach orzecznictwa podstawą formułowania norm statuujących obowiązki o charakterze informacyjno-lojalnościowym. W pracy reprezentowane jest stanowisko, że próby „sterylnego” oddzielenia proceduralnych (tj. dotyczących przekazu informacji) i materialnych (tj. dotyczących treści umowy) kryteriów kontroli wydają się przekonujące jedynie teoretycznie. Warto wskazać na wyraźną tendencję orzecznictwa niemieckiego i francuskiego w wypadku nieprofesjonalnych poręczeń, aby określone elementy treści czynności prawnej („nadmierne ekonomiczne obciążenie poręczyciela”) – *per se* niewystarczające dla przyjęcia nieważności ze względu na niezgodność z dobrymi obyczajami – uznawać za podstawę oceny, że w danej sytuacji wystąpiła wadliwość proceduralna (brak informacji, przymus). W pracy reprezentowany jest pogląd proponujący zastosowanie sankcji nieważności z art. 58 k.c. do umów poręczenia nieprofesjonalnego nadmiernie obciążających poręczyciela, jeżeli integralność procesu decyzyjnego poręczyciela naruszono za pomocą nadmiernej presji emocjonalnej ze strony dłużnika głównego lub za pomocą wprowadzenia go w błąd co do zabezpieczanej transakcji, a wierzyciel świadomie ignoruje okoliczności świadczące o niedozwolonym wpływie dłużnika głównego na poręczyciela lub o wprowadzeniu poręczyciela w błąd przez dłużnika głównego.

Powyższą tezę, dotyczącą rozumienia związku między ochroną informacyjną a kontrolą treści umowy, wspierają stanowiska wyrażone przez orzecznictwo na gruncie sporów dotyczących produktów finansowych wysokiego ryzyka. Przykładowo, zastosowanie instrumentu nieważności można by uznać za zasadne w wypadku umów o wysoce ryzykowne produkty finansowe (np. swapy walutowe), jeżeli: a) zakres ryzyka ponoszonego umownie przez strony jest ukształtowany rażąco niesymetrycznie, ograniczając ryzyko jednej ze stron do przewidywalnych granic, natomiast obciążając drugą stronę ryzykiem niemal nieograniczonym; b) strona oferująca zawarcie ryzykownej umowy zdaje sobie sprawę, że druga strona nie zrozumiała treści tej umowy, w szczególności, jeżeli konstrukcja produktu zawiera istotne ryzyka o charakterze „ukrytym”. Powyższa konkluzja nie wywołuje wątpliwości w szczególności, jeżeli instytucja finansowa wypełnia rolę doradcy wobec klienta, który oczekuje, że oferowany mu produkt odpowiada jego potrzebom, realizowanym za pomocą zawieranej umowy. Pomocniczo, można posłużyć się tutaj, jak czyni to orzecznictwo SN, argumentacją czerpiącą z natury umowy wzajemnej, zakładającą pewną minimalną symetrię w przejmowanych umownie przez obie strony obciążeniach i ryzykach.

Szerszym systemowym uzasadnieniem obowiązku lojalności instytucji finansowej wobec jej klienta jest stanowisko postrzegające ją jako profesjonalnego menedżera spraw finansowych

klienta, obowiązane do działania w najlepszym interesie klienta. Pogląd ten, czerpiący między innymi z literatury niemieckiej (por. obszernie cytowane w monografii prace J. Köndgena i K.J. Hopta), leży u podstaw modelu obowiązków instytucji finansowej, proponowanego w tej pracy. *De lege lata* stanowisko to znajduje wyraźne oparcie w dyrektywie MiFID (art. 19 ust. 1), a za jego rozszerzeniem na inne rodzaje umów o usługi finansowe przemawia w szczególności porównywalny układ interesów stron i równie wysoki stopień skomplikowania produktów oferowanych klientom. Różnicowanie intensywności obowiązków instytucji finansowej wobec klienta na podstawie wąskiej dogmatycznej argumentacji nawiązującej do typologii umów nie wydaje się przekonujące (por. uwagi dot. odróżnienia tzw. umów wymiennych, zakładających antagonizm interesów stron, np. sprzedaż, ale i kredyt, od umów służących realizacji interesu drugiej strony, np. umowy o doradztwo).

2. 3. Obowiązki informacyjne a wady oświadczeń woli

Wzrost doniosłości zindywidualizowanych obowiązków eksploracyjnych i informacyjnych w dziedzinie umów o usługi finansowe wywołuje również potrzebę odpowiedniej interpretacji przepisów k.c. o wadach oświadczeń woli. Szczególne znaczenie posiada w tym zakresie alokacja ryzyka informacyjnego na gruncie przepisu art. 84 k.c. W pracy reprezentowany jest pogląd, że instytucja finansowa, która wiedziała o błędzie swojego kontrahenta w postaci braku zrozumienia istotnych okoliczności dotyczących umowy lub mogła go zauważyć przy dołożeniu należytej staranności, nie zasługuje na ochronę porządku prawnego. Konsekwencją tego stanowiska jest dopuszczalność powołania się klienta na błąd instytucji finansowej, jeżeli niezrozumienie treści czynności prawnej podlegało ustaleniu w ramach obowiązku eksploracyjnego, a niewiedza czy brak zrozumienia po stronie klienta nie stanowi przejawu rażącego niedbalstwa. W niemieckim orzecznictwie dotyczącym produktów *swap* wskazano, iż brak zrozumienia treści (konstrukcji) produktu finansowego stanowi wyraz zaufania klienta do doradcy inwestycyjnego i nie uzasadnia zarzutu przyczynienia się poszkodowanego do poniesionej przez niego szkody. Powyższe stanowisko, które zasługuje na akceptację również w kontekście rozważań o błędzie na gruncie k.c., pozwala zmodyfikować generalną normę alokacji ryzyka na gruncie art. 84 k.c. Kontrahent firmy inwestycyjnej, przyjmującej funkcję doradcy, nie musi wykazywać „czujności” wymaganej ogólnie w relacjach umownych, ponieważ ma prawo zakładać, że doradca sugeruje zawarcie umowy adekwatnej w kontekście jego sytuacji i potrzeb. Zasadniczym skutkiem obowiązku eksploracyjnego ciążącego na instytucji finansowej jest to, że jeżeli błąd klienta dotyczy okoliczności obiektywnie rozpoznawalnych i podlegających zakresowi obowiązku eksploracyjnego w odniesieniu do danego rodzaju produktu, instytucja finansowa obowiązana jest

zwrócić klientowi uwagę na ten błąd i skorygować go. Należy stwierdzić, że obowiązek skorygowania błędu odnosi się do wszystkich okoliczności, jakie są objęte obowiązkiem eksploracyjno-wyjaśniającym: na instytucji finansowej ciąży, po pierwsze, obowiązek wyeliminowania (skorygowania) błędu klienta odnośnie do treści umowy, a po drugie, należy przyjąć, że posiada ona wiedzę „powinną” o błędzie klienta w rozumieniu art. 84 k.c.

Rozważania przeprowadzone w pracy skłaniają do wniosku, że obowiązki eksploracyjne prowadzą do obniżenia doniosłości instytucji podstepu w dziedzinie usług finansowych. Wydaje się, że *de lege lata* instytucja podstepu pozostaje najbardziej przydatna na gruncie prawa polskiego jako instrument ochrony poręczyciela przed brakiem informacji lub manipulacjami ze strony wierzyciela i dłużnika głównego. Na gruncie innych rodzajów (typów) umów podstep jako instrument ochrony informacyjnej stanowi instrument subsydiarny ze względu na zakres zastosowania szczególnych obowiązków natury informacyjnej. Zakres zastosowania instytucji błędu i podstepu podlega również ograniczeniu ze względu na charakter sankcji przewidzianej w art. 88 k.c., a mianowicie uchylenia się od własnego oświadczenia woli. Ten rodzaj sankcji nie jest adekwatny wobec wszystkich kategorii analizowanych w tej pracy usług finansowych (por. niżej rozważania o odpowiedzialności z tytułu naruszenia obowiązków informacyjnych).

2. 4. Usługi finansowe a model informacyjny na gruncie umowy sprzedaży

Propozycja sformułowania modelu ochrony informacyjnej w dziedzinie umów o usługi finansowe zakłada równocześnie potrzebę odróżnienia regulacji usług finansowych od modelu regulacji przyjętego tradycyjnie na gruncie umowy sprzedaży w kodyfikacjach europejskich. W dziedzinie umów o usługi finansowe na instytucji finansowej spoczywać może obowiązek lojalności wobec klienta, nakazujący działanie w najlepszym interesie klienta (por. art. 19 ust. 1 dyrektywy MiFID; rozważania o konstrukcji umów powierniczych). Szczegółowe obowiązki informacyjne i doradcze wobec klienta można uznać za konkretyzację tego obowiązku. Stanowisko orzecznictwa, zilustrowane w pracy, pokazuje, że na sprzedawcy nie ciąży obowiązek eksploracji potrzeb i celów umownych kupującego, chyba że istnieją szczególne podstawy przypisania mu roli doradcy kupującego. Ponadto, obowiązek informacyjny sprzedawcy w sposób specyficzny determinowany jest zakresem odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady rzeczy (względnie z tytułu niezgodności towaru z umową): przedmiotem obowiązku informacyjnego sprzedawcy są zasadniczo okoliczności odnoszące się do rzeczy (towaru) i jej zdatności dla celu umownego, a nie okoliczności związane np. z sytuacją majątkową klienta i zdolnością do ponoszenia ryzyka finansowego wynikającego z umowy.

Nie można wykluczyć, że model informacyjny umowy sprzedaży podlegać będzie zbliżeniu do modelu informacyjnego z umów o usługi finansowe, lecz w chwili obecnej zasadne wydaje się twierdzenie, że zachodzi istotna różnica w tradycyjnie przyjętej konstrukcji intensywności obowiązków lojalnościowych i informacyjnych między stronami umowy sprzedaży z jednej strony, oraz na gruncie umów o usługi finansowe z drugiej strony.

2. 5. Teoretyczno-prawne uzasadnienie obowiązków o naturze informacyjnej

W pracy reprezentowany jest pogląd, że teoretyczne uzasadnienie instytucji obowiązków informacyjnych stanowi wartość (ideał) autonomii, rozumianej w wymiarze pozytywnym, a mianowicie jako dostępność adekwatnego katalogu opcji (możliwości) danego podmiotu w społeczności. Na gruncie pozytywnego ujęcia, czerpiącego z prac Josepha Raza, autonomia stanowi ideał swobodnej i świadomej autokreacji. Jest to więc zasadniczo wolność w znaczeniu pozytywnym (wolność realizacji określonych celów), w przeciwieństwie do autonomii woli rozumianej negatywnie, jako odpowiedzialność za własne czyny. Pozytywy wymiar autonomii kładzie nacisk na możliwość skutecznej realizacji swobodnie wybranych celów. W świetle pozytywnego ujęcia autonomii przekonująco można uzasadnić obowiązki o charakterze informacyjnym jako instrument umożliwiający kontrahentom instytucji finansowych aktywność w technicznie bardzo skomplikowanej dziedzinie życia, jaką są usługi finansowe.

Uwzględniając mechanizmy rynkowe, pomocniczym uzasadnieniem obowiązków informacyjnych, realizujących pozytywny wymiar autonomii jednostki, jest zasada *odpłatności względnie wzajemności*, rozumiana funkcjonalnie. Instytucje finansowe oferują swoje produkty i usługi klientom odpłatnie, w celu osiągnięcia zysku i realizacji własnej pozycji rynkowej. Przekazywanie klientom określonych treści informacyjnych *sensu largo* (a więc wyjaśniających, doradczych itd.) znajduje swoje uzasadnienie, zarówno normatywnie, jak i empirycznie, w korzyściach materialnych i niematerialnych uzyskiwanych przez instytucje finansowe ze względu na relacje z klientami. Z jednej strony korzyści te mają materialny wymiar (zyski z udzielonych kredytów, uzyskane składki ubezpieczeniowe, prowizje z tytułu transakcji inwestycyjnych). Świadczenia informacyjne czy doradcze stanowią nieodłączny element usług i produktów oferowanych przez instytucje finansowe. W wielu wypadkach nie jest możliwe precyzyjne wyodrębnienie wynagrodzenia należnego za świadczenia informacyjne od wynagrodzenia za usługę główną, do której odnosi się świadczenie informacyjne. Z drugiej strony instytucje finansowe kreują, w sposób strategicznie zaplanowany, własną pozycję rynkową, występując w społecznej roli wyspecjalizowanych profesjonalistów. W tym kontekście *odpłatność* polega na budowaniu rozległej grupy klientów,

która w przyszłości nabywać będzie inne produkty danej instytucji finansowej czy wręcz całego sektora usług określonego rodzaju. Odpłatność tę określić można, nawiązując do prac I. Macneila i S. Macaulaya, jako *relacyjną*. Odpłatności tej, rozumianej funkcjonalnie, nie należy utożsamiać z techniczno-prawnym pojęciem wynagrodzenia (ceną) uiszczanego za konkretną usługę wykonaną przez drugą stronę umowy.

2. 6. Wartość autonomii a alokacja ryzyka niezrozumienia produktu finansowego

Analizując wnioski wynikające z zasady autonomii w dziedzinie usług finansowych, należy zadać pytanie o konkretną alokację ryzyka informacyjnego w relacji między klientem a instytucją finansową. Czy brak zrozumienia przez danego klienta konstrukcji określonego produktu i ryzyka z nim związanego winien obciążać wyłącznie klienta? Nawiązując do szczegółowych rozważań przeprowadzonych w opracowaniu na gruncie dyrektywy MiFID (str. 162 - 248), należy wskazać, że porządek prawny dysponuje instrumentami, które mogłyby pozwolić na kontrolę, czy klient zrozumiał ryzyko w płaszczyźnie kognitywnej. *De lege lata* należy opowiedzieć się za obowiązkiem instytucji finansowej o takiej treści. Bardziej złożone jest zagadnienie zrozumienia ryzyka przez klienta w płaszczyźnie emocjonalnej. Wydaje się, że rozwiązanie tego problemu wykracza poza potencjał ochrony informacyjnej, lecz nakazuje pewne ograniczenia swobody rynkowej w postaci limitowania dostępu określonych kategorii inwestorów do bardzo skomplikowanych i ryzykownych produktów, które nie są adekwatne dla tych kategorii inwestorów. Posługując się terminologią dyrektywy MiFID, należy postulować restrykcyjną interpretację wymogu *adekwatności* połączonej z ogólnym obowiązkiem działania w najlepszym interesie klienta, którego przyjęcie postuluje się w omawianej monografii również na gruncie umowy kredytu. Należy się opowiedzieć za *indywidualizacją* ostrzeżenia i wyjaśnienia dotyczącego ryzyka danego konkretnego produktu finansowego, jaki klient zamierza nabyć. Doniosły przykład stanowią wypadki dokonywania inwestycji służących np. zagwarantowaniu zabezpieczenia emerytalnego, gdzie nietrafny (nadmiernie ryzykowny) wybór może oznaczać ubóstwo w późniejszym stadium życia. Obowiązek ostrzegawczo-wyjaśniający instytucji finansowej musi w takich wypadkach wykazywać dużą intensywność, obejmując również rekomendację powstrzymania się od określonych ryzykownych czynności czy wręcz odmowę wykonania zlecenia klienta (stanowisko to uzasadniane jest przy uwzględnieniu analogii do prawa medycznego).

2. 7. Przydatność modelu konsumenta poinformowanego w dziedzinie usług finansowych

Oceniając doniosłość modelu poinformowanego konsumenta w dziedzinie usług finansowych należy uwzględnić to, że model ten wykształcono w związku z realizacją celu integracji rynku wspólnego UE oraz z ambicją otwarcia rynków narodowych i uogólnienia nawyków konsumenckich. Model ten jednak czerpie zasadniczo ze specyfiki reklamy wprowadzającej w błąd, a odnoszącej się do prostych dóbr konsumenckich. Specyfika ochrony konsumenta przed reklamą wprowadzającą w błąd sprowadza się do zasadniczego pytania o stopień prawdopodobieństwa, z jakim konsument zostanie wprowadzony w błąd przez komunikację komercyjną, z którą konfrontowany jest nieprzerwanie we współczesnych warunkach rynkowych. Zagadnienie wprowadzenia w błąd w prawie umów dotyczących usług finansowych wykazuje jednak odmienną specyfikę. W wypadku umów formułowanych powszechnie za pomocą wzorców umownych, ryzyka nabywcy posiadają dwojaki charakter. Z jednej strony, jest to ryzyko braku zrozumienia konstrukcji prawnej i ekonomicznej umowy (transakcji). Instytucja zakazu wprowadzania w błąd nie jest adekwatnym środkiem ochrony przed takim rodzajem ryzyka (por. rozważania o eksploracji profilu klienta). Z drugiej strony, ze względu na abstrakcyjny charakter usług finansowych, klient ponosi ponadto ryzyko niedostrzeżenia regulacji kwestii akcesoryjnych, pozornie ubocznych, ukrytych w treści obszernego i nieprzejrzystego dokumentu (np. wielostronicowej polisy ubezpieczeniowej, prospektu informacyjnego). Również w tym wypadku zakaz wprowadzenia w błąd w znaczeniu, jakie nadano mu w związku z formułowaniem modelu poinformowanego konsumenta, wykazuje ograniczony potencjał ochronny i musi być uzupełniony kontrolą treści (adekwatności) umowy względnie oferowanych produktów czy usług.

Konstrukcja odpowiedzialnego udzielania kredytu na gruncie prawa szwajcarskiego, którą omówiono szczegółowo w monografii (str. 154 - 162) posługuje się odmiennym modelem konsumenta: adresatem przepisów o odpowiedzialnym udzielaniu kredytu jest konsument, który nie potrafi całkowicie trafnie oceniać swojej sytuacji ekonomicznej, bądź też nie potrafi oprzeć się pokusie zaciągnięcia kredytu, którego spłata przekracza jego możliwości finansowe. Wydaje się, że model konsumenta leżący u podstaw ustawy szwajcarskiej lepiej odpowiada realiom obrotu w dziedzinie usług finansowych. Na gruncie stanowiska uwzględniającego dorobek nauk behawioralnych (omówiony w pracy na str. 615 - 619), model poinformowanego konsumenta, przyjmowany powszechnie na gruncie prawa unijnego, jest podatny na krytykę i winien być zmodyfikowany na potrzeby umów o usługi finansowe. Abstrakcyjne ideały autonomii i

sprawiedliwości winny przyjmować za punkt wyjścia wzorzec kontrahenta instytucji finansowej jako osoby *bona fidei*, której percepcja i interpretacja informacji jest daleka od doskonałości.

2. 8. Reżym odpowiedzialności z tytułu naruszenia obowiązków informacyjnych

Z perspektywy praktyki stosowania prawa za wysoce przydatne należy uznać wnikliwe rozważania dotyczące odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu naruszenia obowiązków informacyjnych. Problematyki tej nie poruszano bliżej w sposób systemowy w opracowaniach dotyczących obowiązków informacyjnych, koncentrujących się na sankcjach wynikających z ustawodawstwa szczegółowego, sektorowego lub konsumenckiego (por. np. K. Włodarska-Dziurzyńska, Sankcje w prawie konsumenckim na przykładzie wybranych umów, Warszawa 2009). Na gruncie umów o usługi finansowe uzasadniona wydaje się teza, że sankcja wzruszenia umowy, dostępna na gruncie błędu i podstępny, nie odpowiada interesom i potrzebom, dla realizacji których takie umowy są zawierane. Sankcja ta nie uwzględnia bowiem hipotetycznego rozwoju sytuacji majątkowej klienta (np. inwestora), która mogłaby się zrealizować, gdyby dokonano odmiennej inwestycji ze względu na prawidłowo wykonany obowiązek informacyjny. Najbardziej adekwatnym rozwiązaniem wydaje się sankcja naprawienia szkody poniesionej przez podmiot, wobec którego naruszono obowiązki informacyjne. Istotne znaczenie posiada w tym zakresie określenie szkody odniesionej wskutek naruszenia obowiązków informacyjnych. Nawiązując do rozważań dotyczących treści obowiązków eksploracyjnych i informacyjnych, należy przyjąć, że funkcją tych obowiązków jest zapewnienie możliwie adekwatnej decyzji inwestycyjnej klienta. Zasadniczym przedmiotem ochrony jest więc integralność procesu decyzyjnego i adekwatność decyzji transakcyjnych w świetle profilu klienta instytucji finansowej. Należy opowiedzieć się za stanowiskiem, że szkoda klienta występuje już wówczas, gdy inwestycja nie odpowiada jego celom, potrzebom i preferencjom dotyczącym np. profilu ryzyka wskutek naruszenia obowiązków przez instytucję finansową. Zachodzi wówczas naruszenie autonomii inwestora, ponieważ naruszenie obowiązku informacyjnego przez instytucję finansową uniemożliwia inwestorowi realizację wyznaczonych przez niego celów. Z tej perspektywy, by sięgnąć po przykład, nabycie przez klienta instrumentu, którego kurs podlega istotnym wahaniom, w miejsce preferowanego przez niego stabilnego instrumentu, stanowi niewątpliwie szkodę. Argument ten, rozwinięty konsekwentnie, pozwala przyjąć, że samo zawarcie umowy wskutek naruszenia obowiązku informacyjnego stanowi szkodę (tzw. *Vertragsabschlusschaden*). Powyższa teza pozwala uznać, że roszczenie o przywrócenie stanu poprzedniego może obejmować również unieważnienie umowy zawartej wskutek naruszenia obowiązków informacyjnych w połączeniu ze zwrotem spełnionych przez strony świadczeń.

Wydaje się, że stanowisko to mieści się nie tylko w funkcjonalnym, lecz również w konstrukcyjnym ujęciu roszczenia odszkodowawczego.

Efektywność ochrony cywilnoprawnej w postaci roszczenia odszkodowawczego zależy w istotnej mierze od ułatwień w zakresie alokacji ciężaru dowodu. Zasadne wydaje się sformułowane ogólnej zasady, że na podmiocie obowiązany do udzielenia informacji (instytucji finansowej) spoczywa ciężar dowodu, iż obowiązek ten został wykonany. Stanowisko to znajduje podstawę w orzecznictwie polskim na gruncie prawa medycznego, a także w ustawodawstwie szczególnym. Z perspektywy poszkodowanego istotne znaczenie posiadają ponadto ułatwienia dowodowe w zakresie wykazania związku przyczynowego między naruszeniem obowiązku a wystąpieniem szkody. Uwzględniając tendencje orzecznictwa w Polsce i zagranicą, należy sformułować dyrektywę obniżenia rygorów dowodowych na rzecz podmiotu, wobec którego naruszono obowiązek o charakterze informacyjnym, w postaci wymogu uprawdopodobnienia, że jeżeli wykonano by obowiązek informacyjny (doradczy), podmiot ten (powód) postąpiłby zgodnie z jego treścią (tzw. konstrukcja dowodu *prima facie* względnie przerzucenia ciężaru dowodu - techniczno-prawna kwalifikacja jest sporna w doktrynie procesowej). Podmiot obowiązany do udzielenia informacji (pozwany) zachowuje możliwość wykazania w sposób skonkretyzowany, że powód zachowałby się w sposób odmienny. Przyjęcie figury tzw. domniemania zachowania zgodnego z treścią udzielonej informacji istotnie wzmacnia znaczenie obowiązków informacyjnych jako instrumentu ochrony w prawie prywatnym. Ponadto, w pracy wyrażono - wbrew przeważającemu pogładowi w doktrynie polskiej - stanowisko przychylne wobec dopuszczenia konstrukcji utraconej szansy w kontekście oceny prawdopodobieństwa wystąpienia szkody (z tytułu naruszenia obowiązku informacyjnego). Konstrukcję odszkodowania za utraconą szansę można uznać za adekwatny sposób złagodzenia wymogu wykazania wysokiego stopnia prawdopodobieństwa wystąpienia szkody ze względu na naruszenie obowiązku informacyjnego.

IV. Aktywność naukowo-badawcza po uzyskaniu stopnia doktora

1. Prace naukowe poświęcone ochronie informacyjnej na gruncie prawa umów

Problematyka ochrony informacyjnej w prawie umów, w szczególności w prawie usług finansowych wykazuje wysoki stopień skomplikowania i szczególowości. Zagadnieniom, których wyczerpujące omówienie nie było możliwe lub zasadne w ramach monografii „*Obowiązki informacyjne w umowach o usługi finansowe*”, poświęcone zostały opracowania w postaci artykułów lub części prac zbiorowych.

Problematyce nieprofesjonalnego poręczenia (zasadniczo poręczenia udzielanego z motywów altruistycznych, w sytuacji jeżeli poręczyciel jest osobą bliską dłużnikowi głównemu) poświęcone są opracowania: „*Schutz des Angehörigenbürgen durch Aufklärung und Beratung im Entwurf des Gemeinsamen Referenzrahmens (Draft Common Frame of Reference)*“, *Zeitschrift für Europäisches Privatrecht (ZEuP)* 2011, z. 4, s. 851 - 873, oraz „*Schutz des Angehörigenbürgen zwischen Aufklärungspflichten und Inhaltsgestaltung: Überlegungen zum Draft Common Frame of Reference (DCFR) aus der Perspektive des polnischen Rechts*“, w: C. von Bar, A. Wudarski (red.), *Deutschland und Polen in der europäischen Rechtsgemeinschaft*, Sellier ELP, Monachium 2012, s. 409 - 432. Drugie z nich stanowi kontynuację rozważań podjętych w pierwszym z opracowań, koncentrując się na sposobach kontroli treści umowy poręczenia przyjętych w różnych systemach prawnych. Ww. artykuły poświęcone są ocenie regulacji Projektu Wspólnego Systemu Odniesienia (DCFR) - a także prawa angielskiego (w szczególności instytucji *undue influence*, swoistej wady oświadczenia woli wynikającej ze szczególnej sytuacji motywacyjnej) stanowiącego jej główną inspirację - w zakresie ochrony poręczycieli nieprofesjonalnych z perspektywy dyskusji ogólnoeuropejskiej, względnie z perspektywy prawa polskiego. W opracowaniach wyrażono tezę, że w DCFR podjęto wprawdzie próbę stworzenia ramowej konstrukcji ogólnoeuropejskiej, lecz ujęcie wielu szczegółowych zagadnień zasługuje na uzupełnienie.

Krytyczna ocena poszczególnych aspektów instytucji obowiązku doradczego ubezpieczyciela w prawie niemieckim (stanowiącego istotne *novum* z perspektywy zarówno powszechnego prawa umów, jak i prawa konsumenckiego), stanowi przedmiot opracowań „*The Europeanisation of the Insurance Contract Law: the Insurer's Duty to Advise and its Regulation in German and European law*”, w: M. Kenny, J. Devenney (red.), *Transformation of European Private Law. Theory and Practice*, Cambridge 2013, s. 235-255, oraz „*Vorvertragliche Beratung als Inhalt einer Pflicht der Versicherer nach dem deutschen Versicherungsvertragsgesetz. Eine kritische Betrachtung*”, w: K. Binder, F. Eichel (red.), *Internationale Dimensionen des Wirtschaftsrechts. Beiträge aus Sicht verschiedener Rechtsdisziplinen und Rechtsordnungen, Tagungsband zum 13. Graduiertentreffen im Internationalen Wirtschaftsrecht in Linz und Passau 2012*, Nomos, Baden Baden 2013, s. 53 - 69.

Obszerne opracowanie *Obowiązek informacyjny ubezpieczającego i skutki jego naruszenia z perspektywy prawno-porównawczej: zmierzcz uberrima fidei w epoce ochrony konsumenta?*”, w: M. Pecyna, J. Pisuliński, M. Podrecka (red.), *Rozprawy cywilistyczne. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Edwardowi Drozdowi*, Lexis Nexis, Warszawa 2013, s. 473 - 506, poświęcone jest szczegółowej i krytycznej analizie nowych unormowań obowiązku notyfikacji ryzyka (w prawie polskim uregulowanego w art. 815 k.c.) przez ubezpieczającego na gruncie prawa angielskiego i

niemieckiego. W artykule przedstawiono ewolucję historyczną doktryny „najwyższej dobrej wiary” (*uberrima fides*) w umowie ubezpieczenia, oraz jej istotne modyfikacje wynikające z potrzeb współczesnego obrotu konsumenckiego.

Odrębne opracowania poświęcone zostały poszczególnym aspektom obowiązków o naturze informacyjnej kredytodawców oraz zasadzie odpowiedzialnego udzielania kredytu na gruncie dyrektywy 2008/48/WE („*Die Erläuterungspflicht nach der Richtlinie 2008/48/WE über den Verbraucherkredit und seine Bedeutung für die Theorie und Dogmatik der informationsbezogenen Pflichten*“, w: C. Baldus, W. Dajczak (red.), *Der Allgemeine Teil des Privatrechts: Erfahrungen und Perspektiven zwischen Deutschland, Polen und den lusitanischen Rechten*, Peter Lang, Frankfurt Main 2013, s. 143 - 158; „*Przedkontraktowe obowiązki informacyjne instytucji kredytowych na gruncie dyrektywy 2008/48/WE o kredycie konsumenckim*“, *Europejski Przegląd Sądowy* 2009 z. 12, s. 15 - 23). Pierwsze ze wskazanych opracowań podejmuje próbę oceny tego, jaki wpływ na ustalone kategorie dogmatyczne wywierają nowe postacie obowiązków o naturze informacyjnej, wprowadzane przez ustawodawcę unijnego.

2. Prace naukowe na temat prawa prywatnego międzynarodowego

Istotną część mojego dorobku naukowego stanowią prace poświęcone prawu prywatnemu międzynarodowemu. Szczególne miejsce zajmuje w tym obszarze obszernie, monograficzne opracowanie poświęcone kodyfikacji prawa prywatnego międzynarodowego w Belgii z perspektywy dyskusji polskiej kolizjonistyki („*Doświadczenie Belgii w kodyfikacji prawa prywatnego międzynarodowego*”, *Kwartalnik Prawa Prywatnego* 2007, r. XVI, z. 4, s. 991 - 1085). Artykuł ten krytycznie przedstawia dyskusję dotyczącą zasadności i kształtu kodyfikacji prawa kolizyjnego w doktrynie belgijskiej, w obliczu postępującej europeizacji prawa kolizyjnego, oraz wyzwań współczesnego społeczeństwa wielokulturowego. Ponadto, bliższej analizie poddano zasadnicze instytucje części ogólnej prawa kolizyjnego w ustawie belgijskiej (zasadę bliskiego związku, zakres autonomii woli itd.). Odrębna część artykułu poświęcona jest ocenie polskiej dyskusji o re-kodyfikacji prawa prywatnego międzynarodowego (poprzedzającej uchwalenie ustawy z 2011 r.), przy uwzględnieniu argumentacji stosowanej w doktrynie belgijskiej. W szczególności zilustrowano istotne różnice między potrzebą i zasadnością (re-)kodyfikacji prawa kolizyjnego w Polsce i w Belgii. W przygotowaniu znajduje się podobne opracowanie dotyczące założeń kodyfikacji prawa prywatnego międzynarodowego w Holandii.

Prawa prywatnego międzynarodowego dotyczy również cykl opracowań poświęconych wprowadzeniu (przedstawieniu historii prac kodyfikacyjnych) do zagranicznych kodyfikacji prawa

prywatnego międzynarodowego, połączone z ich tłumaczeniem na język polski. Są to opracowania dotyczące kodyfikacji w Belgii (Kwartalnik Prawa Prywatnego 2005, r. XIV, z. 3, s. 861 - 898, wspólnie z S. Van den Bogaert, mój udział wynosił 50 % i polegał na wyborze tematu opracowania i napisaniu jego części), Niemczech (KPP 2009, r. XVIII, z. 4, s. 1125 - 1138, nawiązując do wcześniejszych opracowań J. Poczobuta oraz U. Ernsta i M. Lijowskiej) oraz Holandii (Kwartalnik Prawa Prywatnego 2014, r. XXIII, z. 1, s. 225-268).

Tematyce europejskiego postępowania cywilnego poświęcone jest natomiast opracowanie omawiające orzecznictwo sądów polskich w zakresie stosowania norm prawa unijnego („*Polnische Rechtsprechung zum Gemeinschaftsprivatrecht – Schwerpunkt: Europäisches Zivilprozessrecht*“, *Gemeinschaftsprivatrecht (GPR)* 2011, z. 6, s. 284 - 286, wspólnie z M. Bobrzyńskim, mój udział wynosił 50 % i polegał na identyfikacji i wyborze problemu badawczego oraz napisaniu części publikacji). Artykuł ten powstał w ramach mojej współpracy z czasopismem *Gemeinschaftsprivatrecht (GPR)*, które zleciło mi opracowania dotyczące stosowania norm prawa unijnego przez polskiego orzecznictwo (inny raport w tym zakresie opublikowałem w 2010 r., a koncentrował się na zagadnieniach prawa konsumenckiego i międzynarodowego prawa upadłościowego).

3. Prace naukowe poświęcone innym zagadnieniom badawczym (solidarność w zobowiązaniu; prawo bankowe, upadłość konsumencka; prawo spółek)

Moja dotychczasowa aktywność naukowa obejmowała również zagadnienia prawa obligacyjnego, prawa upadłościowego oraz prawa bankowego. W szczególności pragnę wskazać na następujące opracowania:

a) „*Solidarność dłużników w świetle europeizacji prawa obligacyjnego*” (KPP 2014, r. XXIII, z. 3, s. 562 – 606; skrócona wersja w: A. Olejniczak i inni (red.), *Współczesne problemy prawa zobowiązań*, Warszawa 2015). Wskazane opracowanie, jako w pierwsze w doktrynie polskiej, służy krytycznej ocenie regulacji solidarności dłużników w prawach modelowych (PECL, DCFR, Unidroit Principles of International Commercial Contracts) z perspektywy unormowania polskiego kodeksu cywilnego i stanowiska doktryny polskiej. Formułuję w nim tezę, że przepisy kodeksu cywilnego o solidarności należy uznać za adekwatne i charakteryzujące się wysoką jakością legislacyjną (w szczególności ich wysoce syntetyczny charakter) na tle propozycji praw modelowych i stanu dyskusji prawno-porównawczych, w szczególności w doktrynie niemieckiej, francuskiej i holenderskiej. Równocześnie, analiza praw modelowych pozwala na identyfikację szczegółowych zagadnień, co do których warto postulować zmianę obecnie obowiązującej

regulacji w prawie polskim (np. skutki przerwania biegu przedawnienia, zakres skutków odroczenia terminu zapłaty przez wierzyciela, domniemanie solidarności w obrocie profesjonalnym).

b) „Zwolnienie z długów w prawie upadłościowym i tzw. upadłość konsumencka - rozważania teoretyczne i prawnoporównawcze z perspektywy polskiego porządku prawnego”, HUK - Czasopismo Kwartalne Całego Prawa Handlowego, Upadłościowego oraz Rynku Kapitałowego, 2008, z. 2, s. 217 - 300.

Artykuł ten, stanowiący jedno z najobszerniejszych ujęć problemu w doktrynie polskiej, podejmuje analizę fundamentalnych zagadnień związanych z ideą oddłużenia konsumentów w ramach postępowania upadłościowego, a także ogólną ocenę (wówczas, tj. w 2008 r., aktualnych) projektów regulacji tej instytucji w prawie polskim. Z perspektywy empirycznej, wyraża on krytyczne stanowisko wobec braku kompleksowych informacji dotyczących rozmiaru zadłużenia konsumentów w Polsce, wskazując na konieczność fachowych, multi-dyscyplinarnych badań, które pozwoliłyby na precyzyjne ustalenie potrzeby i ewentualnych kierunków aktywności legislacyjnej w tej dziedzinie. Następnie, w oparciu o piśmiennictwo zagraniczne (amerykańskie i kontynentalne), formułowane są propozycje uzasadnienia dopuszczalności zwolnienia z długów w postępowaniu upadłościowym w świetle przepisów Konstytucji RP (godność człowieka) oraz zasady autonomii woli panującej w prawie prywatnym, odrzucającej *prima facie* możliwość zwolnienia z obowiązku świadczenia ze względu na brak środków majątkowych. Ostatnia część artykułu zawiera inspirowane doświadczeniami zagranicznymi postulaty dotyczące sposobu regulacji szczegółowych zagadnień ustawowego zwolnienia z długów w proponowanym polskim modelu oddłużenia.

W związku z prowadzonymi przeze mnie badaniami nad upadłością konsumencką opracowałem również dwie ekspertyzy z tego zakresu na zlecenie Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości w Warszawie, oraz na zlecenie Senatu RP (por. szczegóły w załączniku: Informacja o osiągnięciach dydaktycznych).

c) Istotnym opracowaniem materii o charakterze publiczno(administracyjno) -prawnym w moim dorobku jest komentarz do przepisów art. 12 - 21, 30 - 43 ustawy prawo bankowe, w: F. Zoll (red.), „Prawo bankowe. Komentarz”, Zakamycze 2005, s. 210 - 234, 290 - 344). Przedmiotem komentarza są przepisy dotyczące tworzenia i organizacji banku państwowego, oraz przepisy regulujące postępowanie przy tworzeniu banków.

d) Opracowaniem przedstawiającym czytelnikom niemieckojęzycznym stanowisko prawa polskiego i dorobek polskiej doktryny w zakresie prawa spółek osobowych, przy wyraźnym zaznaczeniu własnego stanowiska w kilku dogmatycznie spornych zagadnieniach (podmiotowości prawnej spółek osobowych, charakteru odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki), jest rozdział „*Polnisches Personengesellschaftsrecht*”, w: F. Zoll, M. Liebscher (red.), „*Einführung in das polnische Recht*”, C.H. Beck, Monachium 2005, s. 390 - 409.

4. Publikacje z zakresu prawa spółek handlowych

Uzupełniająco pragnę wskazać na dorobek wynikły z badań prowadzonych w ramach studiów doktoranckich. Badania te zaowocowały dwoma samodzielnymi publikacjami książkowymi. Opracowanie „*Die Haftung der OHG-Gesellschafter für Gesellschaftsverbindlichkeiten im polnischen Recht*” (Duncker & Humblot, Schriften zum Internationalen Recht, tom 178, Berlin 2009, 267 s.) odpowiada zasadniczo oryginalnej rozprawie doktorskiej, charakteryzując się obszernym wywodem historycznym i porównawczym. Zmodyfikowaną wersję rozprawy doktorskiej stanowi natomiast praca „*Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki jawnej*” (Wolters Kluwer Polska, Biblioteka prawa handlowego, Warszawa 2008, 285 s.). W porównaniu z oryginalną wersją rozprawy doktorskiej zmiany dotyczą w szczególności rozważań dotyczących podmiotowości prawnej spółki jawnej, które skierowano przede wszystkim do polskiego czytelnika, ograniczając argumentację historyczną i porównawczą, natomiast koncentrując się na wypracowaniu propozycji interpretacji art. 33¹ k.c.

Druga ze wskazanych wyżej pozycji książkowych została szeroko dostrzeżona w doktrynie polskiej, zarówno w zakresie analizy zagadnienia podmiotowości prawnej spółki jawnej, jak i kompleksu zagadnień związanych z odpowiedzialnością wspólników (m.in. zdaniem Prof. A. Szlęzaka, PS 2011, nr 3, s. 10, pozycja ta stanowi najszersze ujęcie w doktrynie polskiej zagadnienia relacji między solidarnością odpowiedzialności a akcesoryjnością).

5. Uczestnictwo w projektach badawczych

Przedstawiony wyżej dorobek naukowy powstał w istotnej mierze w związku z projektami badawczymi, w których uczestniczyłem lub pod wpływem inspiracji wynikającej z kontaktów z innymi uczonymi.

Najważniejszym z nich był indywidualny grant badawczy Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) poświęcony zagadnieniu obowiązków informacyjnych w prawie umów („*Informationspflichten im System des Vertragsrecht*”, nr projektu DFG TE 744/1). Grant, którego

byłem głównym wykonawcą, realizowany był na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu w Heidelbergu, pod opieką naukową Prof. Christiana Baldusa. Prace badawcze w ramach tego grantu objęły również pobyt badawczy na uniwersytecie w Oksfordzie (2009 r.), oraz udział w kilku międzynarodowych konferencjach naukowych (wykaz w odrębnym załączniku). Rezultaty badawcze wynikające z ww. projektu ujęte są w monografii przedstawionej powyżej oraz w kilku artykułach.

W ramach zatrudnienia w Centrum Prawa Konsumenckiego w Uniwersytecie w Leuven (2006 r.) uczestniczyłem w grupie realizującej projekt badawczy poświęcony postępowaniom sądowym i pozasądowym dla konsumentów w zakresie spraw cywilnych („*An analysis and evaluation of alternative means of consumer redress other than redress through ordinary judicial proceedings*”). Projekt ten, kierowany naukowo przez Prof. Jules Stuycka, a zlecony przez Komisję Europejską, miał za przedmiot analizę i ocenę formalnych i nieformalnych procedur dla konsumentów w sprawach cywilnych, w państwach UE, USA i Kanadzie. Rezultatem projektu jest obszerny raport, analizujący istniejące uregulowania oraz formułujący postulaty *de lege ferenda*. Załączniki do raportu generalnego stanowi 28 raportów narodowych poświęconych procedurom konsumenckim w poszczególnych porządkach prawnych objętych zakresem raportu. Uczestnictwo w grupie badawczej opracowującej ww. raport pozwoliło mi poszerzyć wiedzę z zakresu porównawczego prawa konsumenckiego, a także nawiązać współpracę z wieloma uczonymi - autorami raportów dotyczących poszczególnych porządków prawnych.

Ponadto, w latach 2011 - 2012 uczestniczyłem w projekcie badawczym „Część ogólna prawa cywilnego. Doświadczenia i perspektywy Niemiec, Polski, Brazylii i Portugalii”, koordynowanym przez Profesorów Christiana Baldusa (Heidelberg) i Wojciecha Dajczaka (Poznań), a współfinansowanym przez polskie Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz niemiecki Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD). Udział w tym projekcie badawczym pozwolił mi na pogłębienie refleksji historyczno-, porównawczo-, oraz teoretycznoprawnej w analizie zagadnień obowiązującego prawa cywilnego.

W związku z realizacją powyższych projektów badawczych wygłosiłem szereg referatów na międzynarodowych konferencjach naukowych (por. odrębny wykaz).

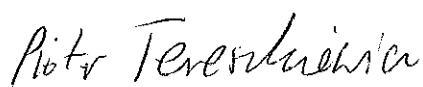
Ponadto, od września 2014 r. współpracuję jako Senior Affiliated Researcher z Instytutem Prawa Handlowego w Katolickim Uniwersytecie w Leuven/Belgia, w ramach projektów badawczych Prof. J. Vananroye, poświęconych badaniom i pracy dydaktycznej w dziedzinie prawa handlowego oraz ekonomicznej analizy prawa.

V. Autorefleksja dotycząca własnego dorobku naukowego

Badania naukowe podjęte przeze mnie po uzyskaniu stopnia doktora odnoszą się do szerokiego zakresu zagadnień prawa prywatnego, z uwzględnieniem wątków prawa publicznego: prawa obligacyjnego, prawa konsumenckiego, prawa handlowego (w tym bankowego, ubezpieczeniowego i upadłościowego) oraz prawa prywatnego międzynarodowego. Świadczą one o bogatych zainteresowaniach naukowych i o otwartości w poszukiwaniu tematyki badawczej. Równocześnie, różnorodność tematów badawczych stanowi dowód umiejętności dostrzegania wspólnych, generalnych pytań w zagadnieniach szczegółowych w różnych dziedzinach prawa.

Z perspektywy metodologicznej pragnę wskazać na otwartość wobec stosowania kilku metod prawoznawczych; z jednej strony, część moich publikacji opiera się na klasycznej metodzie analizy teoretyczno-dogmatycznej (np. istotne fragmenty rozprawy „*Obowiązki informacyjne w umowach o usługi finansowe*”, artykuł poświęcony solidarności dłużników), z drugiej zaś strony, w szerokim zakresie posługuję się wykładnią funkcjonalną, starannie rozważając cele społeczne i ekonomiczne, jakim służą określone instytucje prawne. Funkcjonalne podejście w analizie norm prawnych przejawia się również w otwartości na posługiwanie się danymi statystycznymi (np. w obszernym zakresie w pracy o upadłości konsumenckiej; w pracach o kredycie konsumenckim) informującymi o skuteczności określonych instytucji prawnych w praktyce. Ponadto, moje publikacje, w szczególności prace dotyczące ochrony informacyjnej w prawie umów, ilustrują otwartość wobec uwzględniania stanu dyskusji i rezultatów badań w wybranych dziedzinach pokrewnych, w szczególności w tzw. ekonomii behawioralnej.

Szczególne znaczenie w mojej pracy badawczej odgrywa metoda komparatystyczna, obecna w większości moich publikacji, począwszy od rozprawy doktorskiej. Badania poświęcone prawu obcemu, a także posługiwanie się prawem obcym, zarówno doktryną, jak i danymi empirycznymi z zagranicznych porządków prawnych, posiadają istotną wartość dla analizy prawa polskiego, w szczególności w odniesieniu do zagadnień nieopracowanych. Ponadto, niektóre z moich publikacji zagranicznych poświęcone są zasadniczo prawu obcemu, w szczególności niemieckiemu. Przedmiot mojego zainteresowania stanowiły prawo niemieckie i francuskie, w ostatnich latach również prawo angielskie oraz holenderskie, o czym świadczą wskazane wyżej publikacje.



(Piotr Tereszkiwicz)