

(Cum) s-ar aplica leziunea în contractul de credit?

Prof.univ.dr. Lucian Bercea

Facultatea de Drept, Universitatea de Vest din Timișoara

Colocviile Juridice ale Băncii Naționale a României – Ediția a XXII-a

Iași, 22 octombrie 2018

1. Chestiuni de principiu

1. Leziune B2B vs. leziune B2C. **Concilierea / adaptarea criteriilor?**
2. *Laesio enormis*. **Securitatea tranzacțiilor?**
3. Starea de nevoie, lipsa de cunoștințe, lipsa de experiență. **Oportunitățile în afaceri? Particularizarea produselor / serviciilor? Încurajarea ignoranței?**
4. Anularea vs. adaptarea contractului. **(In)justiție contractuală?**
5. Caracterul excepțional al leziunii. **Când nu se aplică?**

2. Chestiuni tehnice

1. Disproporția dintre prestație și (contra)prestație
 - Dezechilibrul contractual vs. disproporția între prestații
 - Valoarea „stipulată” a prestației vs. valoarea „reală” a prestației
 - 50% = „valoare considerabil mai mare”?
2. Nevoia economică ordinară vs. „starea de nevoie” (extraordinară?)
 - (Dez)avantaje situaționale vs. vulnerabilități situaționale
3. „Lipsa de cunoștințe” / „lipsa de experiență”
 - (Ne)transparența pieței vs. (ne)transparența tranzacției
 - Cunoștințe = informații relevante?
 - Experiența = „proceduralizarea” obținerii de informații relevante?
4. „Profitarea” de vulnerabilitatea situațională
 - Cunoașterea stării de vulnerabilitate – prezumție simplă de „profitare”?

3. Chestiuni specifice

- Condițiile leziunii în cazul creditului:

- Elementul obiectiv:
 - Disproporția între prestații la data încheierii contractului: **calculul „valorii prestației”** [art. 1222 alin. (2) C.Civ.] – dobânzi (+ comisioane?)
 - **Identificarea tranzacției similare** (categorie clienți / sumă / termen / structură / garanții etc.) – rolul pieței
- Elementul subiectiv (?):
 - Imputabilitatea dezechilibrului prestațiilor [art. 1221 alin. (1) C.Civ.]: **asumarea de către client?**
 - Relevanța categoriei de clienți (**adaptarea serviciului financiar**)

- Sancțiunea leziunii în cazul creditului:

- **Utilitatea sancțiunii anulării** contractului: proporția dintre principal și costuri [art. 1222 alin. (3) C.Civ.]
- Adaptabilitatea contractului prin reducerea prestațiilor:
 - Creditorul „oferă, în mod echitabil, o reducere a propriei creanțe” [art. 1222 alin. (3) C.Civ.]
→ **creditorul nu riscă decât aducerea contractului în parametri rezonabili?**

4. Exemple

1. **B2C:** Creditul „rapid” acordat consumatorilor
 - Creditul „rapid” vs. creditul de nevoi personale (IFN vs. bănci)
 - „Valoarea” prestației: DAE vs. dobânda
 - Categorie *target* de clienți *a priori* vulnerabili vs. imputabilitatea dezechilibrului prestațiilor
2. **B2B:** Finanțările companiilor în perioada pre-insolvență
 - Anularea sau adaptarea tranzacției lezionare [art. 1222 alin. (1) C.Civ.] vs. anularea tranzacției frauduloase de „asumare de obligații efectuate de debitor într-o perioadă de 2 ani anteriori datei deschiderii procedurii, cu intenția de a ascunde / întârzia starea de insolvență” [art. 117 alin. (1) lit. b) LPI]
 - *Business-as-usual* [art. 119 LPI] vs. nevoia acută de finanțare