

Obecnie standardem rynku budowlanego jest, iż generalni wykonawcy kontraktów zobowiązani są nie tylko do udzielania długoletnich gwarancji na wykonywane przez siebie prace, ale również do dostarczenia certyfikatu ubezpieczenia takiej gwarancji. Wymóg ten pojawia się w szczególności w przypadku kontraktów zleczanych przez inwestorów francuskich bądź z krajów frankofońskich.

Niestety, polski rynek ubezpieczeń nie oferuje takiej ochrony (nieliczne przypadki tego typu ubezpieczenia wiążą się raczej z frontingiem polis zagranicznych towarzystw). Firmy wykonawcze dwoją się więc i troją, chcąc spełnić wymogi kontraktowe w oparciu o dostępne na naszym rynku produkty ubezpieczeniowe. Nie odpowiadają one jednak do końca oczekiwaniom inwestorów, którzy, wymagając ubezpieczenia dziesięcioletniej gwarancji wykonawcy, dążą do przeniesienia zobowiązania w tym zakresie na niezależną i stabilną instytucję finansową. W tym przypadku jest to towarzystwo ubezpieczeniowe. Skąd biorą się takie oczekiwania inwestorów oraz czy możliwe jest ich spełnienie w polskich warunkach – oto kluczowe dzisiaj pytanie wykonawców, na które spróbujemy odpowiedzieć w dalszej części artykułu.

FRANCUSKIE ŹRÓDŁO

Każdy z polskich wykonawców, stający przed koniecznością dostarczenia swojemu zleceniodawcy ubezpieczenia dziesięcioletniego, często musi zadawać sobie pytanie, o co tak naprawdę chodzi inwestorowi. Czy nie wystarczą odpowiednie zapisy kontraktowe w zakresie odpowiedzialności za wady? A może wystarcząby gwarancja usunięcia wad i usterek? Skąd pomysł ubezpieczenia tego rodzaju odpowiedzialności i to na tak długi okres, jak 10 lat?

Nie bez przyczyny wspomnieliśmy wcześniej, iż wymóg ten stawiają przede wszystkim inwestorzy z francuskiego kręgu kulturowego. Zarówno **dziesięcioletni okres odpowiedzialności wykonawcy budowlanego, jak i sam pomysł jej ubezpieczenia powstał właśnie we Francji**. Już kodeks napoleoński z 1804 r. nakładał na ówczesnych „przedsiębiorców budowlanych” odpowiedzialność za szkody, spowodowane wadą ukrytą budowli przez okres 10 lat od momentu jej ukończenia. System ten funkcjonował bez większych zakłóceń ponad 100 lat. Jako że podstawą branży budowlanej były wówczas firmy rodzinne, ewentualne szkody likwidowane były

Na wzór francuski

Inwestorzy francuscy przyzwyczaili się do ubezpieczeń dziesięcioletnich. Oczekują podobnych rozwiązań również przy inwestycjach prowadzonych na innych rynkach. — **BEATA BIAŁEK, PRZEMYSŁAW KONOPKA**

przez samych budowniczych lub ich następców. Długoletnie tradycje cechu oraz wypracowane „technologie” sprzyjały solidności i trwałości ówczesnych konstrukcji.

Sytuacja zmienia się diametralnie po II wojnie światowej. W obliczu zniszczeń wojennych oraz eksodusu ludności wiejskiej do miast, francuski rynek budowlany zostaje postawiony przed potrzebą budowania dużo, szybko i tanio. Odpowiedzią na tę sytuację jest szybki rozwój sektora budowlanego oraz pojawienie się nowych technologii i materiałów budowlanych. Niestety, tak szybki rozwój niekoniecznie sprzyja jakości zarówno wyrobów, jak i usług, co z kolei powoduje wzrost liczby szkód. Pod koniec lat sześćdziesiątych XX w. rozpoczyna się okres recesji we francuskim budownictwie. Wiele firm bankrutuje i znika z rynku, a właściciele budynków, mimo ustawowej dziesięcioletniej odpowiedzialności za wady budowli, nie mogą wyegzekwować od winnych naprawienia szkody. Po raz pierwszy pojawia się zatem problem oraz pomysł oderwania odpowiedzialności dziesięcioletniej od osoby wykonawcy i jej przeniesienia na bardziej stabilną i wypłacalną instytucję finansową – towarzystwo ubezpieczeniowe. Francuski rynek ubezpieczeniowy rozumie tę potrzebę i stara się na nią odpowiedzieć. Jednak pierwsze rozwiązania w tej dziedzinie nie przynoszą oczekiwanych rezultatów, a sytuacja branży budowlanej staje się coraz poważniejsza. Do działania przystępuje zatem francuski rząd. Zwieńczeniem jego wysiłków jest reforma z 1978 r., znana jako prawo Spinetta – od nazwiska autora. Reforma ta, wraz z późniejszymi zmianami z 1982 r., ukształtowała do dziś funkcjonujący system odpowiedzialności dziesięcioletniej dla branży budowlanej we Francji. Jego konsekwencją było wprowadzenie obowiązku ubezpieczenia budowlanego oraz powstanie dwóch uzupełniających się produktów ubezpieczeniowych: *dommage ouvrage* i OC dziesięcioletniej.



Beata Białek

jest zastępcą dyrektora Departamentu Klientów Francuskich w Gras Savoye Polska.



Przemysław Konopka

jest wiceprezesem zarządu Gras Savoye Polska.

DOMMAGE OUVRAGE

Pierwszym z nich jest dziesięcioletnie ubezpieczenie szkód rzeczowych, powstałych w obiekcie (wady ukryte), za które odpowiedzialność ponoszą jego wykonawcy. Inwestor zobowiązany jest zawrzeć taką polisę przed rozpoczęciem prac. Jest ona rodzajem produktu prefinansującego późniejsze dochodzenie roszczeń z polis OC sprawców szkód. Jej zadaniem jest **zapewnienie natychmiastowej i sprawnej likwidacji szkody na rzecz obecnego właściciela budynku i jego następców w okresie 10 lat**. Dzięki istnieniu tej polisy, właściciel budynku może bardzo szybko dokonać koniecznych napraw (zgodnie z przepisami prawa maksymalny termin wypłaty odszkodowania to 100 dni). Ubezpieczyciel, po zlikwidowaniu szkody i wypłaceniu odszkodowania, występuje z regresem do ubezpieczycieli OC dziesięcioletniej wykonawców kontraktu budowlanego.

OC DZIESIECIOLETNIA

Dziesięcioletnie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej jest odpowiednikiem *dommage ouvrage* po stronie wykonawców oraz innych podmiotów, objętych tym obowiązkiem z mocy prawa np.: biur kontroli technicznej, biur projektowych, niektórych producentów materiałów itp. Jego przedmiotem jest odpowiedzialność wykonawców za szkody rzeczowe powstałe w obiekcie (wady ukryte budynku). To **na wykonawcy oraz jego ubezpieczyciela spoczywa obowiązek udowodnienia, iż szkoda powstała z przyczyn innych niż jego prace**. Najczęstszymi roszczeniami wobec polis OC dziesięcioletniej są oczywiście roszczenia regresowe z polis *dommage ouvrage*. Ubezpieczyciel *dommage ouvrage*

może zwrócić się z regresem do któregośkolwiek z ubezpieczycieli OC uczestników budowy. W praktyce, **cały rynek ubezpieczeniowy we Francji uczestniczy w systemie dziesięcioletniej odpowiedzialności za wady ukryte**. Ubezpieczyciele rozwiązują zatem kwestie szkód bezpośrednio między sobą, bez szczególnego udziału ubezpieczonych, co było celem ustawodawcy. Opisane powyżej ubezpieczenia uzupełnione są o dodatkowe, również ubezpieczalne gwarancje: jednoroczną i dwuletnią. Francuski ustawodawca określił także, kto podlega obowiązkowym ubezpieczeniom dziesięcioletnim i jakie części budynku objęte są taką gwarancją. Natomiast założenia dotyczące zakresu ochrony były w dużej mierze ogólne i w praktyce wymagały uszczegółowienia. Rola ta przypadła orzecznictwu sądów francuskich, które od lat wyznacza kierunek rozwoju ubezpieczeń dziesięcioletnich. W ten sposób powstał rozbudowany system ubezpieczeń o wybitnie prokonsumenckim charakterze.

WERSJA EKSPORTOWA

Zważywszy, że system ubezpieczeń dziesięcioletnich jest tak silnie związany z ustawodawstwem oraz orzecznictwem francuskim, nasuwa się pytanie, czy korzystając z francuskich doświadczeń można zaimplementować takie ubezpieczenia na rynku polskim. Odpowiedź nie jest jednoznaczna. **Ubezpieczenia dziesięcioletnie są dużym obciążeniem dla francuskiego rynku ubezpieczeniowego z uwagi na długi okres odpowiedzialności oraz bardzo szeroki zakres ochrony**. Zatem żaden ubezpieczyciel, nie zmuszony przepisami prawa, będzie raczej niechętny do angażowania

► się w tak trudny i ryzykowny produkt, jakim jest ubezpieczenie wad ukrytych. W praktyce jedynym rynkiem, na którym można uplasować tego typu ryzyko, pozostaje Francja. Z uwagi na przyzwyczajenia inwestorów francuskich, którzy od ponad 20 lat funkcjonują w systemie ubezpieczeń dziesięcioletnich, ich ubezpieczyciele, postanowili towarzyszyć swym klientom na rynkach zagranicznych i stworzyli produkt częściowo odpowiadający rodzimym rozwiązaniom. Jest to ubezpieczenie *inherent defects* (IDI), czyli eksportowa wersja francuskich ubezpieczeń dziesięcioletnich.

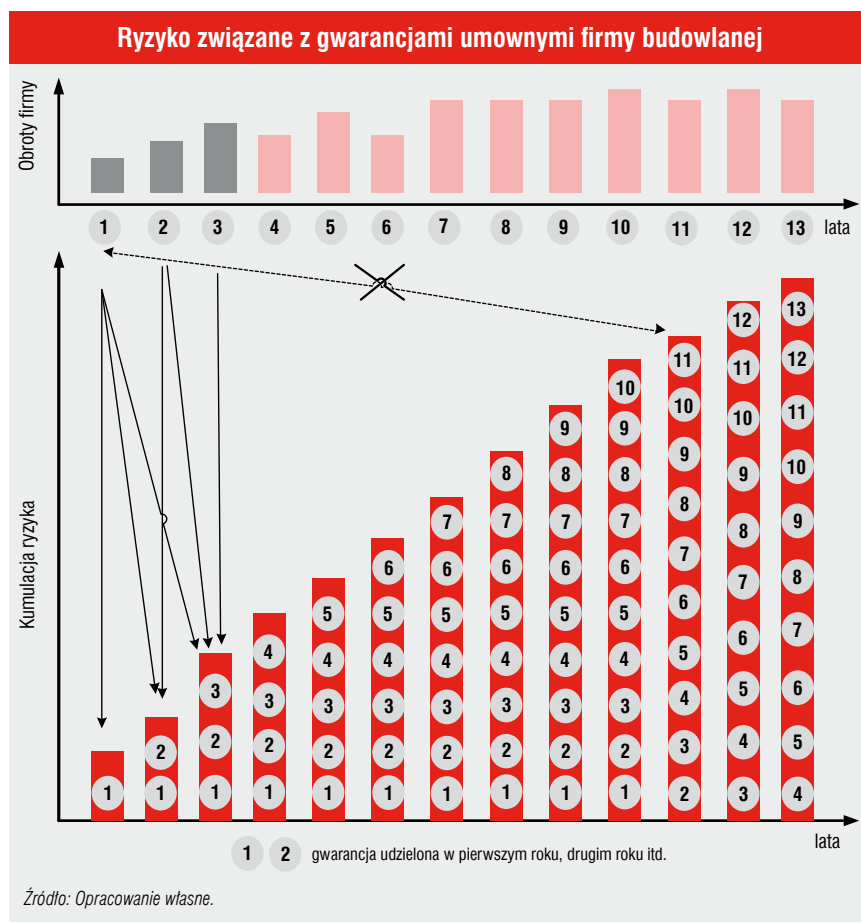
Inherent defects jest ubezpieczeniem majątkowym wad ukrytych budynków i budowli.

Stanowi ono swoiste połączenie wcześniej wspomnianych ubezpieczeń *dommage ouvrage* oraz OC dziesięcioletniej. Posiada jednak węższy od pierwowzorów i ściśle określony przez warunki ogólne zakres ochrony. Jego przedmiotem jest gwarancja stabilności i solidności stanu surowego oraz szkody następcze w pracach wykończeniowych. Przedmiot ochrony można rozszerzyć o kilka dodatkowych gwarancji, jak na przykład wodoszczelność części naziemnych i podziemnych czy ochrona dla prac wykończeniowych. Z uwagi na charakter ochrony, ubezpieczenie to może być zawarte przez inwestora bądź przez generalnego wykonawcę, czyli stronę, która ma pieczę nad całością inwestycji. IDI bywa dostępne w dwóch wariantach:

- Wersja z prawem regresu do wykonawców/projektantów i producentów – tańsza, zawierana przez inwestorów jest odbiciem polisy *dommage ouvrage*.
- Wersja droższa, bez prawa regresu do wykonawców, w której wraz z projektantami i producentami są oni współubezpieczonymi, stosowana najczęściej, gdy obowiązek ubezpieczenia spoczywa na wykonawcy lub gdy ten ostatni współuczestniczy w finansowaniu tego typu ochrony.

Charakterystyczne dla *inherent defects* są również wysokie franszyzy rzędu kilkudziesięciu czy nawet kilkuset tysięcy złotych.

IDI pozostaje przede wszystkim eksportowym produktem francuskich towarzystw ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. Zatem, aby pozyskać go dla polskich inwestycji, należy dopełnić szczegółowych procedur, określonych przez reasekuratorów. Chodzi tu przede wszystkim o obecność na budowie biura kontroli technicznej, które z ramienia inwestora czuwać będzie nad przebiegiem procesu



budowlanego. Z prowadzonej kontroli składa ono sprawozdania w postaci wystandardyzowanych raportów, które pozwalają reasekuratorom na zapoznanie się z ryzykiem i jego ocenę przed złożeniem oferty i ostatecznym zawarciem ubezpieczenia. Podobnie jak we Francji, **dziesięcioletnie ubezpieczenie *inherent defects* płatne jest z góry za cały okres dziesięciu lat**. Jego koszt w porównaniu z ubezpieczeniem wszystkich ryzyk budowy (CAR) jest niebagatelny, bo w okolicach 1% wartości inwestycji.

SZANSE NA PRZYSZŁOŚĆ

Czy zatem w przypadku tak wygórowanych kosztów ochrony ubezpieczenie to ma szansę zaistnieć na naszym rynku? Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że staje się ono coraz bardziej pożądanym produktem. **Pierwszymi zainteresowanymi tego typu ochroną są inwestorzy oraz ich banki finansujące budowę**. Ubezpieczenie IDI jest w ich oczach znakomitą gwarancją podnoszącą wartość inwestycji. Również wśród wykonawców rośnie zainteresowanie tematem ubezpieczeń dziesięcioletnich i to nie tylko z powodu wymogów kontraktowych w tej kwestii.

Po kilku spektakularnych bankructwach firm budowlanych, ich kadry zarządzające zaczęły bliżej przyglądać się zaangażowaniu wynikającemu z udzielonych gwarancji kontraktowych oraz związanym z tym ryzykiem.

Poniższy schemat w sposób bardzo prosty pokazuje, jak duże i niebezpieczne może być skumulowane ryzyko związane z gwarancjami umownymi firmy budowlanej. Stąd też coraz więcej przedsiębiorstw tej branży zainteresowanych jest transferem ryzyka na towarzystwa ubezpieczeniowe. Jednak **rozwiązania typu OC dziesięcioletnia na wzór francuski nadal nie są dostępne na rynku polskim**. Toteż generalni wykonawcy coraz częściej wykazują zainteresowanie ofertami w zakresie *inherent defects*, które – obok wypełnienia wymogów kontraktowych nałożonych przez inwestora – mają również zabezpieczyć, choćby częściowo, interes firmy budowlanej związany z udzielonymi gwarancjami kontraktowymi. Ubezpieczenie *inherent defects* zdecydowanie ma na rynku polskim przyszłość i niewątpliwie szanse na dynamiczny rozwój w ciągu najbliższych lat. □