



O naturze gwarancji ubezpieczeniowych

Gwarancje ubezpieczeniowe stają się coraz bardziej popularną formą zabezpieczenia zobowiązań podmiotów gospodarczych. Coraz częściej są też stosowane jako alternatywa dla gwarancji bankowych. Pomimo relatywnie prostej ich konstrukcji i z reguły dość krótkiej treści jest to dokument dający szerokie możliwości dostosowania do rodzaju zabezpieczanej transakcji, oczekiwań wierzycieli i zleceniodawców gwarancji. Dlatego warto przeanalizować ich konstrukcję prawną oraz główne jej elementy, które determinują odpowiedzialność gwaranta.

Banki lub Ubezpieczyciele

Niezależnie od podmiotu, który jest wystawcą gwarancji, instytucja ta nie została całościowo uregulowana w prawie polskim. W zasadzie jedynie Art. 81 ustawy Prawo bankowe definiuje gwarancję bankową w sposób następujący: *gwarancją bankową jest jednostronne zobowiązanie banku-gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania zapłaty, bank ten wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji - bezpośrednio albo za pośrednictwem innego banku.*

Przepis ten ma zastosowanie jedynie do gwarancji, których wystawcą są banki, choć sama definicja, po zamianie wyrażenia „bank” na „zakład ubezpieczeń” czy „Ubezpieczyciel” może z powodzeniem stanowić definicję gwarancji ubezpieczeniowej.

W innych regulacjach prawnych instytucja gwarancji jest jedynie przywoływana bez jakiegokolwiek jej zdefiniowania. Warto tu wymienić istotne, z punktu widzenia rozwoju rynku gwarancji ubezpieczeniowych, ustawę Prawo zamówień publicznych i ustawę Prawo celne.

Pierwsza z nich dopuszcza stosowanie gwarancji ubezpieczeniowych jako jedną z możliwych form wniesienia wadium (Art. 45 ust. 6 pkt 4) oraz zabezpieczenia należytego wykonania umowy, na podstawie której wykonywane jest zamówienie publiczne (Art. 148 ust. 1 pkt 4). Natomiast zgodnie z przepisami Prawa celnego gwarancje ubezpieczeniowe mogą stanowić zabezpieczenie zapłaty długu celnego. Dzięki tym regulacjom większość gwarancji wystawianych przez Ubezpieczycieli to gwarancje należytego wykonania umowy, wadium i zapłaty długu celnego.

Podobnie jest w przypadku stanowiącej podstawę prawną działalności zakładów ubezpieczeń Ustawy z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej. Zgodnie z jej Art. 3.1 ust. 3 pkt 1 zawieranie umów gwarancji ubezpieczeniowych lub zlecanie ich zawierania uprawnionym pośrednikom ubezpieczeniowym jest zaliczane do czynności ubezpieczeniowych. Jest to jedynie uprawnienie pozwalające zakładom ubezpieczeń na udzielanie gwarancji, nie przesądza jednak o jej treści. Należy zatem stwierdzić, że treść gwarancji ubezpieczeniowych kształtowana jest na zasadzie swobody umów, ukształtowanej w Art. 353 (1) kodeksu cywilnego.

Oznacza to, że strony mogą same według swojej woli ukształtować treść łączącego je stosunku prawnego. Treść ta nie może być sprzeczna z obowiązującym prawem, właściwością stosunku prawnego i zasadami współzycia społecznego.

Powyższe rozumowanie, zmierzające do umożliwienia stronom stosunku gwarancji ukształtowania wzajemnych relacji poprzez zapisy zawarte w dokumencie gwarancji znajduje mocne ugruntowanie w wyroku Sądu



Adam Kosiński

Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, Dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych, zajmuje się zarządzaniem działalnością z zakresu ubezpieczeń finansowych, magister inżynier rolnictwa, absolwent Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, w Ergo Hestii od 2001 roku.

Najwyższego z dnia 16.04.1996 roku (II CRN 38/96, OSNC 1996/122), w którym to sąd ten odnosząc się bezpośrednio do gwarancji ubezpieczeniowej stwierdził wyraźnie, że „mówiąc o gwarancji samoistnej należy mieć na uwadze pewien empiryczny typ nie nazwanych kodeksowo umów cywilnoprawnych polegających na zabezpieczeniu ewentualnych roszczeń beneficjenta w stosunku do zleceniodawcy”.

Trzech uczestników gwarancji

Czym zatem jest w praktyce ten oparty na doświadczeniu typ umów, o którym mowa w przywołanym wyroku Sądu Najwyższego? Zwykle się twierdzi, że jest to umowa trójstronna (choć znam przypadek gwarancji, której stronami były jedynie dwa podmioty - gwarant i beneficjent gwarancji, będący jednocześnie jej zleceniodawcą), w której zakład ubezpieczeń (gwarant) zaciąga własne zobowiązanie do zapłaty na rzecz podmiotu uprawnionego (beneficjenta) określonej w treści gwarancji kwoty w przypadku, gdyby osoba trzecia (zleceniodawca) nie spełniła swojego świadczenia.

Gwarancja jest więc samoistnym zobowiązaniem gwaranta. Znacznie wzmacnia to bezpieczeństwo podmiotu zabezpieczającego swoje roszczenia poprzez powstanie nowego zobowiązania gwaranta, które jest oderwane od zobowiązania ciężącego na podmiocie składającym zabezpieczenie. Oczywiście treść gwarancji może zrównać zakres odpowiedzialności gwaranta z odpowiedzialnością zleceniodawcy, upodabniając gwarancję do poręczenia.

Taką sytuację mamy w przypadku gwarancji stanowiących zabezpieczenie zapłaty długu celnego. Zgodnie z Art. 195 ustawy kodeks celny *Gwarant zobowiązuje się na piśmie do zapłacenia solidarnie z dłużnikiem zabezpieczonej kwoty długu celnego, którego zapłacenie staje się wymagalne.* Zatem prawu polskiemu znany jest rodzaj gwarancji, w której gwarant odpowiada solidarnie z podmiotem, którego zobowiązania gwarantuje.

Solidarność zobowiązania gwaranta powoduje, że zgodnie z Art. 375 kodeksu cywilnego, gwarantowi przysługują wobec beneficjenta zarzuty jakie podnosić może zleceniodawca gwarancji broniąc się przed jego roszczeniami.

Gwarancja jest samoistnym zobowiązaniem gwaranta, jednakże bezwarunkowość gwarancji nie może pomijać obowiązków beneficjenta wynikających z jej treści.

Rozpatrując naturę prawną gwarancji, nie sposób pominąć analizy jednego z najistotniejszych problemów występujących w praktyce, jakim jest interpretacja bezwarunkowości zobowiązania gwaranta do wypłaty z tytułu gwarancji. Moim zdaniem pomimo zamieszczenia w gwarancji klauzul o bezwarunkowości i płatności na pierwsze żądanie mogą się w jej treści znajdować również postanowienia ustanawiające ochronę gwaranta. Mówi o tym uchwała Sądu Najwyższego z dnia 16.04.1993 roku (III CZP 16/93, OSNC 1993/166), której sąd ten nadał moc zasady prawnej, „zobowiązanie banku wynikające z umowy gwarancyjnej opatrzonej wyżej wymienionymi klauzulami (o bezwarunkowości i płatności na pierwsze żądanie - komentarz dodany przez autora) nie może być traktowane w sposób bezwzględny.

W umowie gwarancyjnej strony mogą określić okoliczności wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność banku (gwaranta). Z postanowień umowy gwarancyjnej należy wyprowadzić ewentualną ochronę gwaranta oraz obowiązek honorowania przez beneficjenta celu gwarancji (Art. 65 § 2 k.c.), skoro w wyniku zamieszczenia w gwarancji powyższych klauzul znacznie zminimalizowane zostały przesłanki aktualizujące odpowiedzialność gwaranta.

Odmowa zapłaty odszkodowania przez gwaranta mogłaby nastąpić także wówczas, gdy beneficjent gwarancji wykorzystuje to zabezpieczenie do innych celów niż określone w gwarancji (na przykład stara się jednostronnie rozszerzyć zabezpieczenie gwarancyjne na inne zobowiązania podstawowe niż przewidziane w umowie gwarancyjnej)”.

Wyżej przedstawiony pogląd Sądu Najwyższego został powtórzony w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 25.01.1995 roku (III CRN 70/94, OSNC 1995/5/86). Stwierdzono w nim między innymi, że oceny prawnej samej gwarancji należy dokonywać z punktu widzenia jej przedmiotu i celu, które ostatecznie wyznaczają granice odpowiedzialności gwaranta, zastrzonej klauzulami „nieodwołalnie i bezwarunkowo” oraz „na pierwsze żądanie“.

Krótko rzecz podsumowując, moim zdaniem, pomimo klauzul o bezwarunkowości i płatności z tytułu gwarancji na pierwsze żądanie gwarantowi przysługuje prawo obrony przed wypłatą z gwarancji w sytuacjach, w których nie istnieje określone ściśle w treści gwarancji zobowiązanie zabezpieczane gwarancją albo też roszczenie o zapłatę z gwarancji wybiega poza cel jej zastosowania.

Czarno na białym

Aby uniknąć wątpliwości co do odpowiedzialności gwaranta oraz w celu sprawdzenia, czy nie jest nadużywany cel wystawienia gwarancji, rynek ubezpieczeniowy preferuje gwarancje dokumentowe. Są to gwarancje, których treść zawiera wymóg dostarczenia przez beneficjenta wielu dokumentów niezbędnych do dokonania zapłaty.

Dokumenty te mają utwierdzić gwaranta w przekonaniu, że zabezpieczone gwarancją zobowiązanie powstało i wywołało skutek w postaci odpowiedzialności po stronie gwaranta do zapłaty kwoty określonej w gwarancji.

W praktyce najczęściej wymaganym dokumentem jest oświadczenie beneficjenta gwarancji o tym, że żądana kwota jest mu bezspornie należna. Innymi dokumentami mogą być np. opinie biegłych rzeczoznawców stwierdzające niewłaściwe wykonanie dzieła zleconego przez beneficjenta gwarancji jej zleceniodawcy, wezwania kierowane do zleceniodawcy gwarancji o wypełnienie postanowień umownych itp.

Paradoksalnie sam wymóg dostarczenia dokumentów oraz ich rodzaj jest często kwestionowany przez beneficjentów gwarancji, choć - jak wspomniano powyżej - zawarte w nich informacje pozwalają uniknąć jakichkolwiek wątpliwości co do odpowiedzialności gwaranta przy zachowaniu bezpieczeństwa, że gwarancja nie jest nadużywana. A ma to bardzo istotne znaczenie dla zleceniodawcy. Należy bowiem pamiętać, że zapłata z gwarancji często nie zwalnia zleceniodawcy z obowiązku wykonania zobowiązania nią zabezpieczanego. Zawsze natomiast rodzi obowiązek zwrotu wypłaconych przez gwaranta kwot, ponieważ gwarant zapewnia sobie takie prawo w składającej się na całość transakcji gwarantowania odrębnej umowie o udzielenie gwarancji.

Adam Kosiński
adam.kosinski@hestia.pl