

VERZEKERING VAN DE PRODUKTENAANSPRAKELIJKHEID

door

K. MOUSTIE
Gemachtigde Royale Belge

INHOUD

- I. Inleiding
- II. Onderzoek van de contractuele bewoording van de produktaansprakelijkheidsverzekering
 - A. Voorafbemerking
 - B. Gedekte aansprakelijkheid
 - C. Gedekte schade
 - D. Verzekeringsgebied en dekkingstermijn
 - E. Niet-gedekte schade
 - F. Gedekte kapitalen
 - G. Risico evaluatie en tarificatie
- III. Impact van de Europese Richtlijn op de verzekering van de produktaansprakelijkheid
 - A. Geven de bestaande verzekeringscontracten automatisch dekking voor het aansprakelijkheidsregime van de Europese Richtlijn?
 - B. Wat zal het effect zijn van de invoering van de Europese Richtlijn op de kostprijs van de verzekering?
 - C. Enkele bedenkingen bij de risico-evaluatie aan de hand van het regime van de Richtlijn
- IV. Besluit

I. Inleiding

De indruk bestaat dat de verzekering van de produktenaansprakelijkheid een vrij recent fenomeen is. In werkelijkheid zijn de verzekeraars zich heel vroeg van het produktenaansprakelijkheidsrisico bewust geworden zij het eerst in de negatieve zin.

Immers, reeds in het begin van de dertiger jaren bevatten de verzekeringscontracten die de burgerlijke aansprakelijkheid van bedrijven dekten een clause die de schade uitsloot die veroorzaakt werd door produkten na hun levering.

De reden waarom de verzekeraars deze uitsluiting hebben voorzien, had toen zeker te maken met het feit dat men er van uitging dat dergelijke schade te maken had met de beroepsonbekwaamheid van de verzekeringsnemer en dus niet meer volledig beantwoordde aan het aleatoir karakter dat altijd een zeer belangrijk kenmerk van de verzekeraarbaarheid is geweest.

In de praktijk was het ook zo dat de behoefte tot verzekering niet zeer sterk aanwezig was. De bedrijven waren kleiner en de bedrijfsleider had vaak nog persoonlijk de controle over het meestal eenvoudige productieproces in de hand. Wanneer er dan toch iets mis ging met de kwaliteit van het produkt werd dit op commercieel vlak tot ieders voldoening opgevangen met vervangingsleveringen.

Naarmate de bedrijven groeiden, het productieproces gekompliceerder en de controle erover moeilijker werd, en naarmate ook de klachtgevoeligheid van klanten en verbruikers toenam, vergrootte ook de verzekeringbehoefte.

Zo is het dat sinds de zestiger jaren de verzekeraars eerst schoorvoetend, daarna vlotter dekking gaven voor wat men nu de produktenaansprakelijkheid noemt.

Het is evenwel nog zo dat deze dekking bij uitbreiding gebeurt. De bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering blijft de schade, veroorzaakt door de produkten na hun levering, uitsluiten waarvoor dan in een apart luik dekking kan bekomen worden.

De reden hiervan is van verzekeringstechnische aard: de risico-evaluatie en de premieberekening is zeer verschillend net als de juridische grondslag zodat ook een eigen specifieke tekst noodzakelijk is. Hierop wordt verder teruggekomen.

Beide luiken worden dus apart onderschreven, gebeurlijk zelfs bij verschillende verzekeraars.

Tot slot van deze inleiding lijkt het nog nuttig te vermelden waar de verzekeraars precies de scheidingslijn leggen tussen de schade die zich voordoet tijdens de uitoefening van de bedrijfsactiviteiten en deze die veroorzaakt wordt door produkten na hun levering.

Deze scheidingslijn wordt aangegeven door het opnemen in het verzekeringscontract van een definitie van „levering van produkten” en een vaak voorkomende definitie is:

„de materiële bezitsovergang van produkten of het in omloop brengen ervan, zodra de verzekeringnemer of zijn aangestelden hun beschikkings- of controlemacht over deze produkten effectief hebben verloren”.

Het wordt dan ook belangrijk te weten welke definitie de rechtspraak of de nationale wetgever zal geven aan de notie van „het in omloop brengen van de produkten” zoals vervat in de Europese Richtlijn waar deze notie het ogenblik bepaalt vanaf hetwelk het aansprakelijkheidsregime van de Richtlijn geldt.

Zal m.a.w. de scheidingslijn die in de verzekering getrokken wordt tussen de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering en de produktenaansprakelijkheidsverzekering gelijk lopen met de scheidingslijn in de aansprakelijkheid zelf?

II. Onderzoek van de contractuele bewoording van de produktenaansprakelijkheidsverzekering

A. VOORAFBEMERKING

Aangezien het niet om een verplichte verzekering gaat, bestaat er ook geen verplichte modelpolis.

De Maatschappijen bieden „Algemene Voorwaarden” aan die rekening houden met een gemiddelde risicobehoefte van de verzekeringnemers en overeenstemmen met een gemiddelde tarifiering. Deze „Algemene Voorwaarden” worden ter kennis gebracht van de Kontrolendienst der Verzekeringen.

Dit onderzoek is dus beperkt tot de grote lijnen van overeenkomst tussen de verschillende „Algemene Voorwaarden” waarbij ook nog dient vermeld dat er omtrent de interpretatie van deze teksten schier geen rechtspraak bestaat omdat de nochtans vrij talrijke discussiepunten meestal een „commerciële” oplossing krijgen.

B. GEDEKTE AANSPRAKELIJKHEID

In tegenstelling tot de gewone bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering die meestal alleen dekking verleent voor de extra-contractuele aansprakelijkheid, wordt hier uiteraard ook dekking verleend voor de contractuele aansprakelijkheid, maar wel binnen de perken van wettelijke beschikkingen, zowel Belgische als buitenlandse.

De verzekeraars dekken dus wel de wettelijke aansprakelijkheid en niet deze die voortvloeit uit verbintenissen die deze wettelijke aansprakelijkheid te boven gaan. Dit is het geval wanneer de verzekeringnemer aansprakelijkheid zou aanvaarden voor zichtbare gebreken, de korte termijn zou verlengen, strafbedingen of forfaitaire vergoedingen zou aanvaarden, ongebruikelijke prestatiewaARBorgen zou verlenen enz...

De reden hiervan is natuurlijk dat de tarifiering van het risico gebeurt op een gekend wettelijk aansprakelijkheidsregime. De bijzondere verbintenissen verstoren het bekomen evenwicht tussen het risico en de premie.

Wanneer dus een levering aan bijzondere aansprakelijkheidsregels moet beantwoorden, zal de verzekeringnemer vooraf de dialoog met zijn verzekeraar moeten opnemen om te zien of in bepaalde gevallen een bijzondere dekking kan worden verleend.

Dit alles mag logisch en vrij eenvoudig zijn, maar in de praktijk van elke dag geeft dit tot veel discussie aanleiding. Immers zelfs in het domein van de wettelijke en dus gedekte aansprakelijkheid realiseert de verzekeringnemer zich vrij vlug dat de toepassing van de principes van de wettelijke aansprakelijkheid niet noodzakelijk overeenkomt met zijn commerciële belangen, om dan nog niet te spreken van de zich steeds meer uitbreidende praktijk van onwettige zelfberechtiging waarbij de schadelijgende klant betalingen achterhoudt of lopende rekeningen debiteert.

Wanneer men dus niet van elk schadegeval een procedure wil maken, komt er heel wat dialoog bij te pas om praktische, eerder dan juridische oplossingen te vinden.

C. GEDEKTE SCHADE

De regel is dat de verzekeraar dekking geeft voor letsel- en zaakschade en ook voor onstoffelijke schade die het gevolg is van de gedekte letsel- en zaakschade.

Meestal is er geen dekking voorzien voor onstoffelijke schade die niet

het gevolg is van letsel- of zaakschade (ook pure onstoffelijke schade genoemd) of voor onstoffelijke schade die het gevolg is van niet gedekte schade.

Om discussies te vermijden geven de contracten bepalingen van wat onder deze verschillende schades verstaan wordt.

Een toepassing als voorbeeld: een door een verzekerde aan een ander bedrijf geleverde stookketel ontploft en vernielt het bedrijf. De verzekeraar van de leverancier van de gebrekkige stookketel zal tussenkomen voor de gebeurlijke letselschade (gekwetst personeel), voor de schade aan de vernielde gebouwen en ook voor het stilliggen van het bedrijf (in de polis onstoffelijke schade genoemd) wanneer dit stilliggen het gevolg is van de vernielde gebouwen of van het gekwetste personeel. Men kan zich ook indenken dat de stookketel ontploft is zonder noemenswaardige schade andere dan aan de stookketel zelf. Omdat de stookketel echter niet meer functionneert, ligt de bedrijvigheid stil. Deze bedrijfsstilstand zal door de burgerlijke aansprakelijkheidsverzekeraar van de stookketelleverancier niet worden ten laste genomen omdat zij het gevolg is van een niet gedekte zaakschade. Immers, schade aan de geleverde produkten is uitgesloten (zie ook verder).

Schoorvoetend worden de laatste jaren beperkte dekkingen gegeven om in bepaalde gevallen de bestaande dekkingsgapingen i.v.m. de onstoffelijke schade op te vullen. De verzekeraars zullen dit b.v.b. bereid zijn in beperkte mate te doen wanneer niet een conceptiefout, maar wel een fabricagefout aan de basis ligt van de schade waarmee bedoeld wordt dat een fabricagefout een meer aleatoir karakter aan de schade geeft dan een conceptiefout.

D. VERZEKERINGSGEBIED EN DEKKINGSTERMIJN

a. De dekking strekt zich in principe uit tot schade die over de ganse wereld veroorzaakt wordt door produkten van de in België gevestigde bedrijfszetels. Wanneer de verzekeringsnemer echter weet dat zijn produkten bestemd zijn om buiten Europa te worden geleverd of verwerkt en in het bijzonder in de Verenigde Staten en Canada moet de verzekeraar hiervan verwittigd worden en zal er pas dekking zijn na aanvaarding. De reden hiervan ligt vanzelfsprekend bij de evolutie van de Amerikaanse rechtspraak. Bij de evaluatie van dit risico worden dan ook Amerikaanse tarifieringsnormen gehanteerd.

b. De dekking van het contract geldt voor schade die zich voordoet binnen de termijn waarin het contract van kracht is, m.a.w. de datum van het gebeuren van de schade is de basis.

Onder Amerikaanse invloed ontstond er een tendens om de datum van de klacht als geldingsnorm te nemen voor de toepasselijkheid van het verzekeringscontract. Het voordeel hiervan voor de verzekeringnemer is dat bij laattijdige klachten niet in een ver verleden naar een verzekeraar moet gezocht worden en in principe ook de hoogste dekking voorhanden is vermits de verzekerde kapitalen met de tijd toch groeien. Het voordeel voor de verzekeraar is dat bij het beëindigen van de dekkingstermijn ook de boeken kunnen afgesloten worden behoudens voor klachten die eigenlijk nog een gevolg zijn van reeds ontvangen klachten.

De invoering van deze „klachten” formule is nogal omslachtig omdat:

- er bij de start van de dekkingstermijn een datum bepaald moet worden na dewelke de feiten moeten gebeuren die later aanleiding zouden kunnen geven tot een klacht opdat er dekking zou zijn.
- hoe dan ook, de verzekeringnemer de feiten moet signaleren die tot een klacht zouden kunnen aanleiding geven.
- de verzekeraars en herverzekeraars bij de afloop van het contract een clause inbouwen die een termijn bepaalt binnen dewelke de klachten die een voortzetting zijn van reeds bestaande klachten moeten binnenkomen om nog aanvaard te kunnen worden.

Het resultaat van dit alles is dat de meeste Europese verzekeraars trouw blijven aan de „schadegebeurtenis” als bepalende norm voor de geldigheid in de tijd van het contract.

Het hanteren van verschillende formules zou bij de overgang van de ene verzekeraar naar de andere rechtsonzekerheid kunnen scheppen.

E. NIET-GEDEKTE SCHADE

Naast de algemene uitsluiting die in de meeste verzekeringscontracten voorkomen of uit de Wet op de Verzekeringen voortspruiten, kent de produktaansprakelijkheidsverzekering een paar specifieke uitsluitingen:

a. De geleverde produkten zelf.

De burgerlijke aansprakelijkheidsverzekeraar wil niet het eigen exploitatie-risico van het bedrijf dragen. In bepaalde gevallen bestaan er trouwens specifieke waarborgverzekeringen. In de meest recente contracten zal men alleen het gebrekkige produkt uitsluiten. Men kan zich inderdaad inbeelden dat eenzelfde leverancier (b.v. van huishoudapparaten) verschillende produkten geleverd heeft. Eén ervan is gebrekkig en berokkent schade aan de andere produkten. Alleen het gebrekkige produkt zal uitgesloten worden.

Wanneer de verschillende geleverde produkten een functioneel geheel worden, zal dan weer het geheel worden uitgesloten.

Het belangrijke aan deze uitsluiting is dat, vermits de schade aan- of het vervangen van het geleverde gebrekkige goed niet gedekt is, ook de schade die er rechtstreeks het gevolg van is niet gedekt is. Wij hadden het reeds in littera C over de onstoffelijke schade (meestal gebruiksderving en bedrijfsverlies), maar ook de kosten gemaakt om het geleverde goed te vervangen zijn uitgesloten. Wanneer de geleverde goederen ingebouwd of verwerkt zijn, kan dit een belangrijke post betekenen.

Een toepassing als voorbeeld: de burgerlijke aansprakelijkheidsverzekeraar van een bedrijf dat buizen levert zal bij corrosie en lekkage wel de veroorzaakte waterschade dekken, maar niet de opbraakkosten (muren, vloerbekleding enz...) nodig voor het opsporen en het herstellen of vervangen van de buizen.

De enkele keren dat de verzekeraars voor dit soort schade dekking verleend hebben, zijn meestal erg tegengevallen.

b. Preventieve controle van produkten die vermoed worden gebrekkig te zijn, kosten om het produkt onschadelijk te maken en „recall” kosten.

Ook deze uitsluiting vloeit bijna automatisch voort uit de vorige waarvan zij een aanhangsel is. Ook hier zijn schuchtere aanbiedingen van de kant van de verzekeraars om de „recall” kosten in bepaalde gevallen beperkt ten laste te nemen, b.v. wanneer het gebrek te maken heeft met een fabricage- eerder dan met een conceptiefout.

c. Schade die uitsluitend het gevolg is van het feit dat de geleverde produkten hun functie niet vervullen of niet beantwoorden aan de behoeften waarvoor ze bestemd zijn.

Ook deze uitsluiting ligt in de sfeer van de vorige, daar ook deze schade zeer nauw verband houdt met de beroepsbekwaamheid en het handelsrisico van het bedrijf.

Men omschrijft deze uitsluiting ook als de gevolgen van een „passive malfunctioning” van het produkt, bijvoorbeeld

- een onkruidverdelger die geen resultaat heeft
- een scheepsmotor die de beloofde en vereiste kracht niet ontwikkelt
- veevoeder dat niet voedt
- een bewaringsmiddel dat niet bewaart enz... enz...

Rond deze uitsluiting bestaat heel wat verwarring en de discussie betreft zowel de oorsprong als de gevolgen van het gebrek.

De stelling wordt verdedigd dat de uitsluiting niet kan worden ingeroepen wanneer het gebrek aan prestatie zijn oorzaak zou vinden in een fabricagefout en eerder te wijten is aan een „ongeval” dan aan de beroepsincompetentie van de verzekeringnemer. Aan de andere kant verdedigt men de stelling dat alleen de onstoffelijke schade zou uitgesloten zijn en niet de eigenlijke zaakschade, b.v. de hesp die zwart uitslaat omdat het bewaringsmiddel niet gewerkt zou hebben.

Er bestaat veel discussie hierrond. De tekst van de uitsluiting is meestal nochtans zeer ruim. De verzekeraars staan huiverig voor dit soort schade omdat zij ook niet gemakkelijk kunnen uitmaken of het bewaarmiddel niet heeft gewerkt omdat bij de produktie een ingrediënt vergeten werd dan wel of men erop uitgespaard heeft.

Aan de andere kant zijn sommige produkten zo „prestatie gebonden” (b.v. isolatie- en dichtingsprodukten) dat deze uitsluiting meteen in de praktijk bijna geheel de zin van de verzekering ontnemt. In die gevallen is het beter dat verzekeraars en verzekeringnemer vóór de afsluiting van het contract precies omlijnen hoever de dekking gaat, eerder dan achteraf in oeverloze discussies terecht te komen.

F. GEDEKTE KAPITALEN

De dekking wordt nooit onbeperkt verleend omdat er zich op eender welk ogenblik zeer belangrijke schadegevallen kunnen voordoen en dit voor eender welke verzekeringnemer.

De omvang van een gebeurlijk maximaal schadegeval is bij het afsluiten niet te schatten en derhalve ook niet te tariferen.

Vandaar dat bij het afsluiten van het contract de maximum gewaarborgde kapitalen worden vastgelegd: er wordt een maximum bepaald per schadegeval en ook per verzekeringsjaar.

Deze kapitalen sluiten meestal niet alleen de vergoedingen in, maar ook de kosten zodat het overeengekomen maximum werkelijk de absolute maximumuitgave is ten laste van de verzekeraar.

Deze kapitalen zijn in de loop der jaren wel wat verhoogd en daartoe wordt een beroep gedaan op de technieken van de mede- en de herverzekering.

a) medeverzekering: het risico wordt verdeeld onder een aantal verzekeringsmaatschappijen die zich elk afzonderlijk verbinden een gedeelte (in procenten uitgedrukt) te dragen van het risico. De hoofdverzekeraar krijgt dan meestal mandaat om de schades te beheren voor rekening van het geheel.

b) herverzekering: dit is een afzonderlijke verzekeringsovereenkomst waarbij een verzekeringsmaatschappij haar vermogen verzekert tegen een te grote aantasting ingevolge van verzekeringsovereenkomsten met derden afgesloten. Dit herverzekeringsverdrag bepaalt vanaf welk bedrag de herverzekeraar de last overneemt en tegen welke prijs.

Dit bedrag kan per schadegeval worden bepaald (excess-loss herverzekering) of per jaar (Stop-loss herverzekering). Het bedrag dat de verzekeraar ten eigen laste houdt, wordt retentie genoemd. Aangezien de tussenkomst van de herverzekeraars in de aangevane dekkingen vaak een veelvoud is van de retentie van de verzekeraar zelf, is het niet verwonderlijk te noemen dat de herverzekeraars de laatste jaren meer en meer inspraak hebben in het aanvaarden en tarifieren van de voorgestelde risico's evenals in de bewoording van de verzekeringsverbintenis. Het herverzekeringsverdrag bevat ook uitsluitingen omdat de herverzekeraars van oordeel zijn dat deze risico's te zwaar zijn om tegen de prijs van het algemeen herverzekeringsverdrag te kunnen herverzekerd worden. Hiervoor worden dan specifieke herverzekeringscontracten afgesloten (ook facultatieve herverzekering genoemd).

Het is moeilijk om een gemiddelde op te geven van wat als gedekte kapitalen op de markt gevonden wordt. De gewoonlijke aanvaarde kapitalen variëren van 20 naar 200.000.000 en daarboven wordt het al uitzonderlijk.

G. RISIKO EVALUATIE EN TARIFICATIE

Bij het evalueren en het tarifieren van het risico heeft de verzekeraar natuurlijk oog voor:

- het produkt (zijn risicodragend karakter en ook zijn bestemming)
- het produktieproces (toeleverars van grondstoffen, de produktiemethodes, de kwaliteitscontrole)
- de juridische kontekst (leveringscontracten, plaats in de produktieketen van een eindprodukt, enz...)
- de historiek van het bedrijf (schadestatistieken uit het verleden).

In funktie van deze evaluatie bepaalt de verzekeraar de prijs die dit risico moet kosten en deze prijs wordt uitgedrukt in een ‰ van het zakencijfer.

In de gewone bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering wordt de premie uitgedrukt in een ‰ van de wedden en lonen.

Om de kostprijs van de verzekering te drukken wordt vaak gebruik gemaakt van de vrijstelling, d.i. het deel van de schade dat de verzekeringnemer voor zich houdt.

Deze vrijstelling wordt ook uitgedrukt in een percentage van de schade met een minimum- en een maximumbedrag.

III. Impact van de Europese Richtlijn op de verzekering van de produktenaansprakelijkheid

De invoering van de Europese Richtlijn lokt automatisch een aantal vragen uit rond de verzekering van de produktenaansprakelijkheid.

A. GEVEN DE BESTAANDE VERZEKERINGSCONTRACTEN AUTOMATISCH DEKKING VOOR HET AANSPRAKELIJKHEIDSREGIME VAN DE EUROPESE RICHTLIJN?

Men onderscheidt grosso modo twee situaties:

a. Het verzekeringscontract duidt met name de aansprakelijkheidsregelingen aan die door het contract worden gedekt, hetzij door limitatief deze wettelijke beschikkingen op te sommen (vb. art. 1382, 544, 1641 e.v. van het B.W.), hetzij door te verwijzen naar de op het ogenblik van het afsluiten van het contract bestaande wettelijke beschikkingen.

In deze gevallen is er natuurlijk geen automatische dekking voor een nieuw aansprakelijkheidsregime en moet deze dekking bij bijvoegsel aan het contract worden voorzien.

b. Meer recente contracten geven algemene dekking voor de aansprakelijkheid zoals deze geregeld wordt door binnen- en buitenlandse wetsbepalingen.

Deze contracten geven automatisch dekking van zodra de beschikkingen van de Europese Richtlijn door de nationale wetgevingen worden overgenomen.

Wel heeft de verzekeraar zich in deze situatie meestal het recht voorbehouden het verzekeringscontract op te zeggen bij een gebeurlijke wetswijziging.

Men kan zich moeilijk indenken dat een verzekeraar gans zijn portefeuille zou opzeggen. Wat wel zou kunnen is dat de verzekeraars gevoelige sectoren zouden opzeggen, zeker wanneer de Belgische wetgever het ontwikkelingsrisico zou ten laste leggen van bepaalde bedrijfssectoren.

Het ware toch verkieslijk dat de verzekeraars omtrent deze vraag hun klanten duidelijk zouden informeren.

B. WAT ZAL HET EFFEKT ZIJN VAN DE INVOERING VAN DE EUROPESE RICHTLIJN OP DE KOSTPRIJS VAN DE VERZEKERING?

Er wordt verwacht dat de invoering van de Europese Richtlijn de uitgavenlast zal verhogen omdat de aansprakelijkheid wordt verscherpt en de beheerskosten zullen toenemen.

a. *Verscherping van de aansprakelijkheid*: anderen in dit nummer zijn op de aspecten hiervan ingegaan. Ons lijkt dat de definitie van het gebrek en een zekere omkering van de bewijslast twee in de praktijk bijzonder verzwarende elementen zullen blijken te zijn.

b. *Beheerskosten*: de toename ervan zal het gevolg zijn van:

— een verhoging van het aantal claims; de in werkingtreding van de wet zal beroering zorgen bij het publiek bij wie het veiligheidsconcept als gebreks criterium fel zal aanspreken en de vergoedingsverwachtingen aanwakkeren. Deze verhoging van het aantal claims zal des te belangrijker zijn daar het aantal bij de verzekeraars op dit ogenblik gekende claims vanwege consumenten zeer gering is. De claims die door de verzekeraars behandeld worden zijn in hoofdzaak claims tussen bedrijven onderling.

— Een toename van de procedurekosten: de nieuwigheid van sommige begrippen (veiligheid — in het verkeer brengen — producent) en de vaagheid van hun formulering (aannemelijk karakter van het tegenbewijs — hoofdzakelijk in privé-sfeer gebruiken) zal in de eerste jaren zeker voor onzekerheid zorgen en aan de basis liggen van een verhoogd aantal procedures tot men ongeveer weet waaraan zich te houden.

Deze procedures dreigen ook complexer te worden omdat voor één en hetzelfde schadegeval de aansprakelijkheid zal moeten vastgesteld worden op basis van verschillende rechtsgronden, niet alleen ten aanzien van verschillende schadelijders maar zelfs ten aanzien van dezelfde schadelijder al naargelang de soort schade die geleden werd. Ook de technische expertisekosten dreigen toe te nemen waar men immers onderzoeken naar de veiligheid van de produkten zal dienen te doen.

In die omstandigheden zou men verwachten dat de verzekeraars een algemene tariefverhoging zouden bepleiten. Dergelijk algemeen geldende maatregel ligt echter niet zo voor de hand omdat verschillende factoren tegelijk spelen.

1. Tegenover de verwachte kostenstijging staat een eveneens te verwachten stijging van de vraag naar verzekering:

- hetzij men nu het produktenaansprakelijkheidrisico zal laten dekken waar dit tot op heden niet het geval is en het is zo dat slechts een minderheid op dit ogenblik deze dekking heeft;
- hetzij dat men de gewaarborgde kapitalen wat wil optrekken omdat door de verhoging van het aantal claims de jaarbegrenzing vlugger bereikt kan worden (naast de begrenzing per schadegeval is er immers meestal een begrenzing voorzien per verzekeringsjaar).

Deze verwachte groei en het feit dat niet langer alleen de risico-gevoeligste producenten een verzekering zullen hebben kan een betere spreiding van de risico's meebrengen die enigermate compenserend kan werken ten aanzien van de verwachte meerkost van de schade.

2. De verscherping van de aansprakelijkheid geldt niet voor iedereen in dezelfde mate. Dit is alvast door de andere uiteenzettingen in dit nummer duidelijk geworden.

3. De Europese Richtlijn komt op een ogenblik dat de verzekeraars erg gesensibiliseerd zijn geworden t.a.v. de produktenaansprakelijkheid mede door wat er in de Verenigde Staten gebeurd is en ook onder invloed van de herverzekeraars.

Er worden ernstige inspanningen geleverd om een correcte evaluatie te bekomen van de te verzekeren risico's. De risico-analyse en het risicoverloop leveren in elk concreet geval een zeer individueel resultaat op.

Het zou in deze omstandigheden weinig logisch zijn deze individuele evaluatie plots te vervangen door algemeen geldende maatregelen. Het is echter wel duidelijk dat de Europese Richtlijn op verzekeringsvlak en meer bepaald bij de evaluatie van risico's sommige accenten verlegt en nieuwe criteria scheidt waar de verzekeraars oog zullen moeten voor hebben in de toekomst.

C. ENKELE BEDENKINGEN BIJ DE RISICO-EVALUATIE AAN DE HAND VAN HET REGIME VAN DE RICHTLIJN

Deze bedenkingen hebben te maken met de natuur van het produkt en met de aard van de producent.

1. Het produkt

- door de impact van de sensibilisering van de consument en door de verwijzing naar de materiële schade in de privé-sfeer mag men

aannemen dat *direkte gebruiksgoederen* risicogevoeliger zullen liggen dan produkten die hoofdzakelijk in de industriële sektor gebruikt worden al mag, wat deze laatste betreft, niet het risico van de arbeidsongevallen vergeten worden want het lijkt wel vanzelfsprekend dat slachtoffers van arbeidsongevallen (en hun verzekeraars) hun mogelijkheden tot verhaal uitgebreid zien of alleszins die verwachting zullen hebben want als er één domein is waar het veiligheidsconcept een doorleefd begrip is dan is het wel in de sektor van de arbeidsongevallen.

- Een *eindprodukt* blijft risicovoller dan een produkt dat als onderdeel in een eindprodukt verwerkt wordt omdat een eindprodukt onveilig kan zijn zonder dat de onveiligheid van één der onderdelen duidelijk kan worden aangetoond en er slechts solidariteit is zodra dit wel het geval is. Bovendien geniet de fabrikant van een onderdeel nog van een bijzondere ontlastingsmogelijkheid.
- Een *massaprodukt* vermenigvuldigt vanzelfsprekend het risico.

2. De producent

- de *invoerders* van produkten binnen de E.E.G. komen plots in de schijnwerpers te staan dan wanneer ze tot op heden vrij gemakkelijk aan de aansprakelijkheid ontkwamen zo ze al werden aangesproken.
- Voor verzekerden die als *leveranciers* kunnen worden aangesproken als tenminste duidelijk wordt wat men daarmee bedoelt, wordt het zeer belangrijk te weten of hun toeleveranciers gemakkelijk identificeerbaar zijn of niet en hoeveel toeleveranciers ze hebben. Immers als ze hun eigen toeleverancier binnen een redelijke termijn kunnen aanduiden ontsnappen ze aan alle aansprakelijkheid.
- Door het spel van de mogelijke opties in de verschillende landen wordt het belangrijk te weten naar welke landen precies de *export* gaat en hoe groot het deel van de produktie is die er naar toe gaat.
- Meer nog dan vroeger wordt het voor de verzekeraars van belang te onderzoeken welke plaats de *veiligheid* en de *kwaliteit* innemen in de bedrijvigheid van de verzekeringsnemer (gebeurt er marktonderzoek naar de verwachte veiligheid bij het publiek met betrekking tot het produkt? Hoe werkt de kwaliteitscontrole op de toegeleverde grondstoffen, tijdens de produktie en op het afgewerkt produkt? Hoe wordt er op klachten gereageerd? enz...).

— De *administratieve organisatie* van het bedrijf gaat een grote rol beginnen spelen.

vb. a. het ogenblik van het in het verkeer brengen van het produkt speelt een belangrijke rol omdat het bepaalt of het aansprakelijkheid-regime van de Richtlijn al dan niet van toepassing is en ook omdat het de aflooptermijn van deze aansprakelijkheid bepaalt.

Het bedrijf dat zó georganiseerd is dat de produkten en hun in omloopbrenging gemakkelijk kunnen geïdentificeerd worden zal anders geëvalueerd worden dan een bedrijf dat administratief gezien een chaos blijkt te zijn.

b. Deze administratieve organisatie kan nog een belangrijker rol spelen bij de ontlastingsmogelijkheden die de producenten worden geboden.

Het is inderdaad zo dat alleen een goed georganiseerd bedrijf met een fel doorgevoerde archivering het tegenbewijs zal kunnen aanbren- gen:

- van het feit dat zij een produkt niet in omloop gebracht hebben,
- dat het aannemelijk is dat het gebrek niet bestond op het tijdstip dat het produkt in het verkeer werd gebracht,
- dat het op grond van de stand van de wetenschap en technische kennis op het tijdstip van het in het verkeer brengen onmogelijk was het bestaan van het gebrek te ontdekken.

Men zal immers in de archieven en de dokumentatie van het bedrijf kunnen putten om deze tegenbewijzen mogelijk te maken.

IV. Besluit

De Europese Richtlijn zal op verzekeringsvlak niet zozeer de verzekeringstechnische methodiek veranderen zoals zij uiteengezet is in het begin van dit artikel maar zij zal wel de verzekeraars verplichten de filosofie van de Richtlijn te doorgronden om hun risicowaarderings- en schadeafhandelingspolitiek er te kunnen aan aanpassen.

De bedrijven staan precies voor hetzelfde probleem: ook zij zullen hun aktiviteit moeten herinrichten naar de filosofische conceptie van de Richtlijn.

Het is mijn overtuiging dat bedrijven en verzekeraars in deze situatie geschikte partners zijn bij de verkenning van dit nu nog niet geheel doorkende terrein.

Ontegensprekelijk zullen ze veel meer dan voorheen aangewezen zijn

op onderling overleg en dialoog én om het risico juister en correcter te appreciëren (beide partijen hebben belang bij een correcte appreciatie) én om samen een organisatie op punt te stellen die een overwogen en efficiënte „claimhandling” waarborgt want dat er claims zullen komen dat is zowat het enige zekere in gans de situatie.

De relatie verzekeraars/bedrijven kan in die omstandigheden ook niet langer een occasionele relatie zijn. Wat gezamenlijk overlegd werd zal immers steeds aan de praktijk op zijn deugdelijkheid moeten getoetst worden en het is de taak van de verzekeraar de opgedane ervaringen door te spelen aan zijn verzekerden.

In dit alles kan de taak van de verzekeringsmakelaar niet vergeten worden. Hij is immers de aangewezen partij om deze relatie haar volle efficiëntie te geven.

SOMMAIRE

L'assurance de la responsabilité du fait des produits est une extension de l'assurance classique de la responsabilité civile exploitation. La limite entre les deux assurances est le moment de la livraison du produit, généralement défini comme le transfert matériel de la possession du produit entre les mains de tiers.

L'assurance de la responsabilité du fait des produits a ses caractéristiques spécifiques:

- Elle couvre la responsabilité tant contractuelle qu'extra-contractuelle pour autant que celle-ci soit régie par des dispositions légales nationales ou étrangères.
- Elle couvre les dommages matériels et corporels ainsi que les dommages immatériels tels que la perte de bénéfice d'exploitation, pour autant que ceux-ci soient le résultat de dommages corporels ou matériels couverts.
- La garantie s'étend en principe aux dommages survenus pendant la période où le contrat est en vigueur.
- Elle n'accorde pas sa garantie pour les produits livrés ni pour les frais de remplacement des produits livrés ni pour les frais de retrait, et pas davantage pour le dommage dû exclusivement au fait que les produits livrés ne remplissent pas leur fonction ou ne répondent pas aux besoins auxquels ils sont destinés.
- La garantie est accordée à concurrence de capitaux garantis convenus au préalable et la prime est généralement exprimée en pour mille du chiffre d'affaires.
- Pour la fixation de la prime, l'assureur tient compte du produit, du processus de production, du contexte juridique dans lequel la livraison s'effectue et de l'historique de l'entreprise.

En ce qui concerne la Directive Européenne sur la responsabilité du fait des produits, les assureurs s'attendent à un renforcement de la responsabilité à la suite de la nouvelle définition du vice et d'un certain renversement du fardeau de la preuve. Ils s'attendent également à une augmentation des frais de gestion résultant de la hausse du nombre de sinistres et d'une augmentation des frais de procédure, tant que les nouvelles données ne sont pas clairement définies.

Ils attendent une légère compensation de la hausse de la demande d'assurances ainsi que de la demande d'augmentation des capitaux couverts.

La directive influencera dès lors aussi l'évaluation des risques:

- en ce qui concerne les produits, elle considèrera surtout les biens de consommation directe et les produits finis comme porteurs de risques.
- en ce qui concerne les producteurs, elle visera tout spécialement les importateurs et les fournisseurs de produits non identifiables, et d'une manière générale, les assureurs tiendront compte de la place qu'occupent la sécurité et la qualité dans l'activité de preneur d'assurance, de sorte que l'organisation administrative de l'entreprise jouera aussi un rôle important dans la mesure où cette organisation peut faciliter l'exonération de responsabilité.

Enfin, les entreprises comme les assureurs devront s'imprégner de la nouvelle philosophie et devront pour ce faire se soutenir mutuellement. Leur relation ne peut plus être une relation occasionnelle mais devra être un échange permanent d'expériences.

SUMMARY

Insurance of product liability is effected as an extension of the classical public liability insurance. The dividing line between both is the moment on which the product is delivered, generally defined as the moment of material transfer of the ownership of the product to third parties.

Product liability insurance has its own special features:

- It covers liability both on contractual and extra-contractual grounds as far as it is governed by domestic or foreign law.
- It includes property damage, bodily injury and immaterial damage such as loss of profits as far as it results from covered bodily injury or property damage.
- The cover applies in principle to damage which occurs within the period in which the policy is in force.
- No cover is granted for delivered products, costs for replacement of delivered products, recall costs or damage exclusively resulting from the fact that the delivered products do not fulfil the functions or the needs they are intended for.
- The cover is afforded up to limits defined in advance and the premium is generally expressed as a permlage of the turnover.
- Upon determining the premium the insurer takes into consideration the product itself, the production process, the legal context of the delivery and the history of the business.

With respect to the European Directive on product liability, insurers are expecting an increased liability as a result of the new definition of the term „defect” and of a certain reversal of the burden of proof. They also expect a rise of the administration costs resulting from a higher number of claims and an increase of the outlays for legal expenses as long as the new notions are not clearly defined.

A small compensation is expected from an increase of the demand for insurance and from a demand for higher sums insured.

The Directive will also have an impact on the risk assessment:

- as to the products, especially the goods intended for direct consumption and finished products will be regarded as high-risk groups.
- as to the producers, especially the importers and the suppliers of unidentifiable products will be aimed at, and generally speaking, insurers will pay special attention to the importance attached to safety and quality in the policyholder's business, in which also the administrative organization will have an important part of play as far as such organization can make it easier to obtain exemption of liability.

Finally, both business companies and insurers will have to become impregnated with the new philosophy, a purpose for which they will need each other. The relationship between them can no longer be just an occasional one, but will be a relationship of continuous interchange of experience.

ZUSAMMENFASSUNG

Die Produktehaftpflichtversicherung erfolgt durch Erweiterung der klassischen Betriebshaftpflichtversicherung. Die Scheidelinie zwischen beiden ist der Augen-

blick der Lieferung des Produktes, der i.a. bestimmt wird als den materiellen Besitzübergang des Produktes in Hände von Dritten.

Die Produkthaftpflichtversicherung hat ihre spezifischen Merkmale:

- Sie deckt die vertragliche und ausservertragliche Haftpflicht soweit diese durch in- oder ausländische gesetzliche Bestimmungen geregelt wird.
- Sie deckt den Sach- und Körperschaden sowie den immateriellen Schaden wie den Betriebsgewinnausfall, soweit sie hervorgehen aus gedecktem Körper- oder Sachschaden.
- Die Deckung gilt grundsätzlich für Schaden, der sich ereignet während der Vertrag in Kraft ist.
- Sie gewährt keine Deckung für die gelieferten Produkte weder für die Ersetzungskosten der gelieferten Produkte noch für die Zurücknahmekosten oder für Schaden, der ausschliesslich darauf zurückzuführen ist, dass die gelieferten Produkte ihre Funktion nicht erfüllen oder den Bedürfnissen, für die sie bestimmt sind, nicht entsprechen.
- Der Versicherungsschutz wird bis zur Höhe von vorher vereinbarten gewährleisteten Kapitalien gewährt und die Prämie wird meistens in pro Tausend des Umsatzes ausgedrückt.
- Bei der Prämienbewertung berücksichtigt der Versicherer das Produkt, das Produktionsverfahren, den rechtlichen Kontext, in dem geliefert wird, und die Geschichte des Unternehmens.

In Zusammenhang mit der europäischen Richtlinie für die Produkthaftpflicht erwarten die Versicherer eine Verschärfung der Haftung im Anschluss an die neue Begriffsbestimmung des Mangels und einer gewissen Umkehrung der Beweislast. Sie erwarten auch eine Erhöhung der Bearbeitungskosten infolge der Zunahme der Schadenfälle und eine Erhöhung der Verfahrenskosten, solange die neuen Angaben nicht deutlich bestimmt worden sind.

Eine leichte Ausgleichung wird von einer Erhöhung der Nachfrage nach Versicherung sowie von einer Nachfrage nach Erhöhung der gedeckten Kapitalien erwartet.

Die Richtlinie wird auch die Risikobewertung beeinflussen:

- was die Produkte anbetrifft, so werden vor allem die direkten Gebrauchsgüter und die Endprodukte als risikovoll betrachtet werden.
- was die Produzenten betrifft, so werden vor allem die Einführer und die Lieferanten von nicht identifizierbaren Produkten insbesondere berücksichtigt werden und im allgemeinen werden die Versicherer den Platz berücksichtigen, den die Sicherheit und die Qualität in der Tätigkeit des Versicherungsnehmers einnehmen, wobei auch die verwaltungstechnische Organisation des Unternehmens eine wichtige Rolle spielen wird, insoweit diese Organisation die Befreiung der Haftung erleichtern kann.

Schliesslich werden sowohl die Unternehmen als auch die Versicherer die neue Philosophie in sich aufnehmen müssen, wobei sie einander benötigen. Die Beziehung zwischen beiden kann nicht länger mehr eine gelegentliche Beziehung sein, sondern muss ein ständiger Erfahrungsaustausch werden.