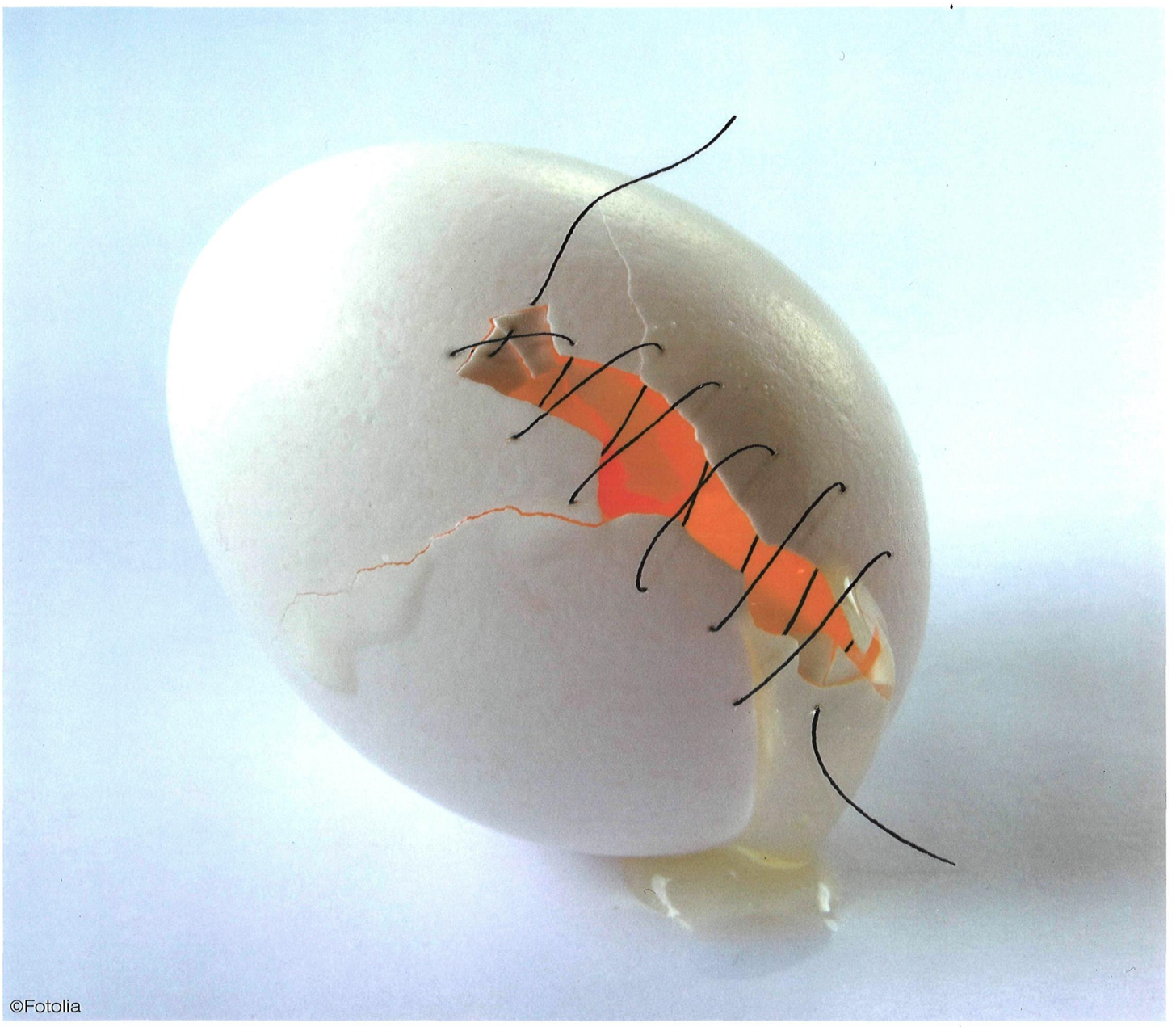
Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 12 I NUMER 11 I LISTOPAD 2015



©Fotolia

W NUMERZE:

## Wyzwania w likwidacji szkód

## Co dalej z unit-linkami?

Ubezpieczenia pielęgnacyjne/Preferencje klientów/Luki w OC ppm/Życie prezesa



Prenumerata – patrz str. 2.

# CAR/EAR – prawie sto lat

W odniesieniu do CAR/EAR najlepszym rozwiązaniem jest sytuacja, w której polisa jest zawierana i organizowana przez inwestora. Dzięki temu inwestor, który ponosi największe ryzyko inwestycyjne, ma realną możliwość wpływania na faktyczny kształt ochrony. – Joanna Miazek-Pypłacz

Uważa się, iż pierwsza polisa wszystkich ryzyk budowy i montażu została podpisana w 1929 r. w Londynie w związku z budową mostu Lambeth na Tamizie. Już wcześniej, w XIX w., były zawierane umowy ubezpieczenia ryzyk związanych z realizacją inwestycji (budowy pierwszych kotłów przemysłowych) – bo dla wszystkich biorących udział w realizacji takich przedsięwzięć było jasne, że niosą one ze sobą duże i realne zagrożenie. Realny rozwój tych ubezpieczeń nastąpił jednak dopiero w okresie odbudowy po II wojnie światowej. Dzisiaj ubezpieczamy te ryzyka od blisko 100 lat, ale czy wiemy o nich już wszystko?

Ubezpieczenie od wszystkich ryzyk budowy i/lub montażu (Construction/Erection All Risks) to specjalistyczna polisa przeznaczona do ochrony interesów wszystkich stron realizujących przedsięwzięcie. Każda ze stron podlega takim samym zagrożeniom, każda ze stron determinuje także ryzyko dla pozostałych uczestników kontraktu.

Każdorazowo przy przygotowywaniu inwestycji dokonywana jest szeroko rozumiana ocena ryzyka. W tym celu przez inwestora angażowani są konsultanci/doradcy finansowi, środowiskowi, prawni, do spraw komunikacji społecznej. W tym gronie jest także stałe miejsce dla brokerów – doradców w zakresie ubezpieczeń.

## WSPÓŁPRACA OD SAMEGO POCZĄTKU

Czasem broker ubezpieczeniowy dołącza do grupy doradców z pewnym opóźnieniem. Nie jest to dla inwestora sytuacja optymalna. Na wstępnym etapie inwestycji – już w trakcie tworzenia studium wykonalności – broker ubezpieczeniowy ma swoją rolę do odegrania: powinien przygotować dla swojego klienta ubezpieczeniowe *due dilligence*, które obejmuje:

- Opis ryzyk/zagrożeń związanych z prowadzonym projektem.

**Joanna Miazek-Pypłacz** jest wiceprezesem zarządu Akma-Brokers, w przeszłości także arbiter Urzędu Zamówień Publicznych.

- Ocenę ubezpieczalności poszczególnych ryzyk ze wskazaniem obszarów nieubezpieczalnych.
- Określenie standardowego wymaganego przez rynek finansowy zakresu ubezpieczenia.
- Wskazanie ponadstandardowego zakresu ochrony dostępnego na rynku polskim i międzynarodowym.
- Ewaluację kosztu ubezpieczenia, który powinien zostać ujęty w biznesplanie.

Do podstawowych elementów, które muszą być wzięte pod uwagę przez brokera, należą:

1. Wielkość, złożoność, zastosowane technologie przyszłej inwestycji.
2. Renoma projektanta/projektantów.
3. Ocena wpływu lokalizacji pod względem geograficznym, geologicznym, topograficznym i klimatycznym.
4. Otaczająca infrastruktura: drogi dojazdowe, możliwości przeprowadzenia działań w sytuacjach awaryjnych.
5. Mienie otaczające przyszłe miejsce inwestycji.
6. Okres realizacji inwestycji, czas, w jakim prowadzone są próby i testy, okres gwarancji i konserwacji.
7. Wpływ decyzji administracyjnych, politycznych i zmian gospodarczych.
8. Sposób realizacji inwestycji – jej struktura organizacyjna.
9. Udział doradców technicznych oraz sposób prowadzenie nadzoru prac podczas realizacji kontraktu.
10. Doświadczenie wykonawców i podwykonawców.

Przygotowany raport stanowi materiał wyjściowy, który jest następnie dyskutowany w gronie wszystkich doradców. Z jego udziałem przygotowywana jest także dokumentacja przetargowa wykorzystywana do dokonania wyboru wykonawcy. Raport jest także włączany do memorandum informacyjnego, które przekazywane jest podmiotom zaangażowanym w finansowanie inwestycji, i ma wpływ na ocenę ryzyka finansowego. Pamiętać należy, że większość banków także po swojej stronie zatrudnia brokerów, którzy oceniają ubezpieczeniowe *due dulligence* przygotowane przez inwestora.

Ścisła współpraca doradców daje w efekcie szczegółowe zapisy kontraktowe, które określają obowiązki poszczególnych uczestników inwestycji w zakresie ubezpieczeń. Bezpośrednio po podpisaniu kontraktów każdy z uczestników zazwyczaj jest zobowiązany do przedstawienia najpierw draftów, a następnie podpisanych umów ubezpieczenia.

## STRUKTURA UBEZPIECZENIA CAR/EAR

Konstrukcja umowy ubezpieczenia CAR/EAR jest już dość powszechnie znana i nie trzeba jej wyjaśniać profesjonalistom zaangażowanym w realizację dużych kontraktów. Umowa jest zawierana w systemie wszystkich ryzyk i obejmuje swoim zakresem zarówno ryzyka naturalne, jak i konsekwencje działania człowieka. Składa się zasadniczo z trzech sekcji: umowy ubezpieczenia ryzyk budowy i montażu (sekcja I), ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (sekcja II) oraz ubezpieczenia utraty zysku ALOP (sekcja III). Główna ▶

umowa sekcji I (cedula) jest wzbogacana o klauzule zarówno rozszerzające, jak i zawężające zakres ochrony, które są dopasowane do indywidualnego przedsięwzięcia.

Co najistotniejsze, ochrona obejmuje wszystkie strony kontraktu: inwestora, wykonawców, podwykonawców, dostawców i poddostawców. Taka struktura jest ze wszech miar uzasadniona, gdyż wszystkie te strony są zaangażowane w realizację inwestycji oraz wszystkie te strony są narażone na poniesienie straty. Dość często jednak powstaje wątpliwość: kto powinien być odpowiedzialny za zawarcie umowy ubezpieczenia?

Zdaniem autorki w odniesieniu do CAR/EAR najlepszym rozwiązaniem jest sytuacja, w której polisa jest zawierana i organizowana przez inwestora. Dzięki temu inwestor, który ponosi największe ryzyko inwestycyjne, ma realną możliwość wpływania na faktyczny kształt ochrony. Jest także w stanie kontrolować koszt zawarcia umowy ubezpieczenia (wykonawcy często naliczają sobie dodatkowe opłaty ujęte w ofercie – marżę – w przypadku gdy to im powierza się realizację ubezpieczenia). Na etapie ewentualnej szkody inwestor, który zawierał ubezpieczenie, ma także bezpośredni nadzór nad procedurą likwidacji szkody oraz może koordynować działania wtedy, gdy szkoda dotyka kilku/kilkunastu uczestników realizacji. Siła oddziaływania na zakład ubezpieczeń przez inwestora jest także zazwyczaj większa niż wykonawcy.

Zawarcie umowy ubezpieczenia przez inwestora prowadzi także do realnych oszczędności, gdyż w sytuacji, gdy obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia CAR/EAR jest cedowany na wykonawcę, dość często stosowana jest praktyka, w której wykonawcy przenoszą ten obowiązek na swoich podwykonawców. W efekcie zdarza się, iż otrzymujemy po pierwsze: rozwiązanie, które jest dużo droższe, gdyż siła oddziaływania wykonawców podczas negocjowania warunków ubezpieczenia indywidualnych kontraktów jest mniejsza i stawki ubezpieczeniowe są wyższe. Ponadto bywa, iż to samo ryzyko jest ubezpieczane kilka razy (przez wykonawcę, podwykonawcę i podpodwykonawcę). Po drugie: taka praktyka może spowodować, iż różni wykonawcy zawierają ubezpieczenie w różnych zakładach ubezpieczeń na odmiennych warunkach, co powoduje luki w ochronie ubezpieczeniowej. Wydaje się, że remedium na takie sytuacje może być szczegółowe opisanie wymaganych warunków ubezpieczenia, jednak złożoność polisy ubezpieczenia ryzyk budowy i montażu często wymyka się ramowym zapisom kontraktowym. Zawarcie umowy ubezpieczenia CAR/EAR przez inwestora jest także elementem niezbędnym w sytuacji, gdy potrzebne/wymagane jest zawarcie ubezpieczenia utraty zysku ALOP.

## UBEZPIECZENIE OC – WYKONAWCA!

Odmiennie wygląda sytuacja w odniesieniu do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Polisa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej sekcji II jest zbyt wąska i ochrona przez nią zapewniania jest niewystarczająca. Obejmuje co do zasady głównie ryzyka deliktowe. Stanowi element polisy CAR/EAR wprowadzony przed laty, gdy ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej nie było jeszcze masowo zawierane przez wykonawców. Jednak, jak pokazuje praktyka rynkowa, dzisiaj potrzebne jest rozwiązanie, które pokrywa znacznie szerszy zakres: odpowiedzialność cywilną deliktową, kontraktową, pracodawcy. Najlepszym standardem rynkowym jest nałożenie na wykonawcę obowiązku zawarcia polisy odpowiedzialności cywilnej obejmującej wszystkie wymienione ryzyka, w której ubezpieczonymi są zarówno inwestor, wykonawca, podwykonawcy i poddostawcy, jak i wszyscy uczestnicy przedsięwzięcia.

Ustalenie wymaganej wysokości sumy gwarancyjnej stanowi największe wyzwanie. Oczywiście powinna ona odpowiadać wielkości inwestycji, ale także rodzajowi realizowanego zadania. W ostatnich latach wysokość sum gwarancyjnych, jakich wymagano od wykonawców w związku z realizacją największych inwestycji, znacząco wzrosła. Coraz częściej spotykamy polisy, gdzie sumy gwarancyjne kształtują się na poziomie 100 mln zł (choć zdarzają się i takie, gdzie mamy do czynienia ze 100 mln euro i więcej). Istotnym elementem jest decyzja, czy wymaga się, aby polisa była dedykowana danemu kontraktowi – co ma znaczenie o tyle, że w przypadku zastosowania polisy ogólnej chroniącej wszystkie działania wykonawcy potencjalnie zagraża ryzyko wyczerpania sumy ubezpieczenia przez szkodę na innej budowie. Podobne pytanie należy sobie zadać w odniesieniu do wysokości franszyzy redukcyjnej. W przypadku dużych i bardzo dużych inwestycji naturalne wydaje się, iż są one ustalone na wysokim poziomie (rzędu kilkuset tysięcy złotych lub nawet wyrażone w milionach). Zdarza się jednak w przypadku rozłożenia kontraktów na wielu podwykonawców, iż taka franszyza nie daje im realnej ochrony. Ten element powinien być przedmiotem ustaleń z generalnym wykonawcą.

Niezależnie od ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wykonawcy konieczne jest także wymaganie odpowiedniego zabezpieczenia ryzyka, jakie wiąże się z fazą projektową. Ewentualne błędy projektowe mogą być objęte ochroną w ramach polisy CAR/EAR, jednak najlepszym rozwiązaniem jest wymaganie od projektanta przedstawienia polisy odpowiedzialności cywilnej zawodowej. Tu ponownie kłania się kwestia, jaka jest wystarczająca wysokość sumy gwarancyjnej. Z punktu widzenia ryzyka uznać należy, że suma gwarancyjna winna być równie wysoka jak w przypadku polisy OC wykonawcy, jednak praktyka rynkowa pokazuje, iż takie rozwiązanie może nie być osiągalne. Zakłady ubezpieczeń nie są skłonne do oferowania tak wysokich sum gwarancyjnych. Ciekawe dlaczego... W każdym razie na rynku najwyższe sumy gwarancyjne oscylują pomiędzy 50 a 100 mln zł.

Także inni uczestnicy zatrudniani przez inwestora, np. inżynier kontraktu, winni przedstawić polisę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zawodowej.

## POLISY ZAWARTE... I CO DALEJ?

Zawarte umowy ubezpieczenia zarówno po stronie inwestora, jak i wykonawców trafiają zazwyczaj do brokera – doradcy ubezpieczeniowego. Najczęstszym problemem, jaki pojawia się na tym etapie, jest brak wiedzy i brak komunikacji pomiędzy uczestnikami zadania. Z punktu widzenia inwestora optymalnym rozwiązaniem jest należyte administrowanie pełnym programem ubezpieczenia. W praktyce oznacza to, iż broker – doradca inwestora – powinien zapewnić wszystkim ubezpieczonym wiedzę na temat tego, jaki jest zakres ochrony, jakie są obowiązki podczas realizacji inwestycji i w fazie gwarancyjnej (np. okresowe raportowanie postępu robót) oraz jakie są procedury w przypadku powstania szkody i jakie dokumenty będą wymagane przez zakłady ubezpieczeń. Duże szkody inwestycyjne zdarzają się stosunkowo rzadko, ale kiedy już następują, są zazwyczaj spektakularne i przynoszą naprawdę duże straty, dlatego strategia ubezpieczeniowa jest niezbędnym elementem każdego dużego projektu inwestycyjnego. ❑