



UBEZPIECZENIA DLA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Bezpieczeństwo inwestycji budowlanych

Dla zapewnienia szczelnej i prawidłowej ochrony przed ryzykami procesu budowlanego niezbędne jest zawarcie polis celowych oraz ulokowanie wszystkich zagadnień ubezpieczeniowych w gestii inwestora. Strategiczną decyzją pozostaje jedynie, czy zarządzanie ubezpieczeniami pozostawić we własnych kompetencjach, czy też skorzystać z usług zewnętrznych specjalistów.

Specyfika ryzyk budowlano-montażowych

Zgodnie z obowiązującym prawem uczestnikami procesu budowlanego są:

- Inwestor
- Inspektor nadzoru budowlanego
- Projektant
- Kierownik budowy/ robót

Dla każdego z tych podmiotów prawo definiuje określony zakres działań i odpowiedzialności. Jednym z nich jest obowiązek posiadania polisy odpowiedzialności cywilnej projektanta czy kierownika budowy. Obowiązku takiego nie posiada jednak ani firma wykonawcza, ani sam inwestor. Tak więc zawarcie przez nich takiej lub innej polisy jest w zasadzie decyzją dobrowolną. Niemniej, wymagania dotyczące dodatkowych ubezpieczeń narzucają przykładowo warunki kontraktowe

FIDIC lub instytucje operujące środkami unijnymi oraz banki zaangażowane w finansowanie inwestycji.

Polisa celowa

Z natury rzeczy każdy z podmiotów zaangażowanych w proces budowlany zawiera polisy, które mają za zadanie chronić przede wszystkim jego własne interesy. Stąd też inwestor, chcąc zapewnić pełne bezpieczeństwo sobie oraz inwestycji, w którą angażuje własne środki, powinien dążyć do zawarcia polisy celowej.

Dzięki swej konstrukcji polisa celowe zapewnią prawidłowe zabezpieczenie ogółu specyficznych ryzyk, często dostrzegalnych jedynie z perspektywy inwestora. Pozwolą na objęcie ochroną ubezpieczeniową wszystkich prac wykonawców i dostawców, zapewniając także minimalizację zagrożeń płynących z nieadekwatnych, indywidualnych limitów ubezpieczenia lub zakresów odpowiedzialności niepokrywających potencjalnych roszczeń.

Dobrze skonstruowane polisy celowe, oprócz zabezpieczenia odpowiedzialności inwestora, są również narzędziem kontroli kosztów związanych z ubezpieczeniami w kalkulowanych w cenę usług. Okażą się również pomocne w nadzorze nad terminowym zakończeniem realizacji, zapewniając dodatkowe finansowanie w razie zejścia wykonawcy z placu budowy.

Ponadto dadzą inwestorowi pierwszeństwo w uzyskiwaniu odszkodowań oraz kontrolę nad ich rozdysponowaniem.

Produkty ubezpieczeniowe

Na rynku ubezpieczeniowym funkcjonuje szereg nowoczesnych produktów dostosowanych do specyfiki kontraktów budowlanych. Są to rozwiązania uwzględniające skalę, przeznaczenie oraz sposób finansowania przedsięwzięcia. Wielkość składki jest kalkulowana w zależności od usytuowania i specyfiki powstającego obiektu, mienia otaczającego, wysokości zabudowy czy projektowanych instalacji.

Skuteczne zabezpieczenie inwestycji budowlanej powinno składać się przynajmniej z czterech podstawowych rodzajów polisy celowych.

Ubezpieczenie budowlano-montażowe (CAR/EAR)

Obejmuje cały proces inwestycyjny: realizowane obiekty i montaż, bez względu na rodzaj, technologię i metodę wykonywania, zastosowany sprzęt, wyposażenie, a także zaplecze budowy. Z punktu widzenia inwestora polisa zawierana jest na czas trwania kontraktu (przez wykonawców zgoła inaczej – najczęściej w formie umowy generalnej na wszystkie realizowane przez wykonawcę prace), a ubezpieczonymi są tutaj wszystkie

REKLAMA



NOWY PAKIET DLA WŁAŚCICIELI BUDYNKÓW WIELOMIESZKANIOWYCH FILAR WSPÓLNOTA OFERTA SPECJALNA TOWARZYSTWA UBEZPIECZEŃ FILAR S.A.

Pakiet obejmuje następujące rodzaje ubezpieczeń:

- Od ognia i innych zdarzeń losowych
- Odpowiedzialności cywilnej (OC) w związku z posiadaniem mienia i zarządzaniem nieruchomościami, z możliwością rozszerzenia zakresu o inne ryzyka
- Od kradzieży z włamaniem i rabunku
- Sprzętu elektronicznego
- Szyb i innych przedmiotów szklanych od stłuczenia
- OC członków zarządu wspólnoty mieszkaniowej

Ubezpieczający mogą liczyć na wiele zniżek. W PAKIECIE WYCHODZI TANIEJ!

Zarządcom nieruchomości oferujemy również obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC).

www.filar.pl

www.uniqa.pl

FILAR
GRUPA UBEZPIECZENIOWA UNIQA

podmioty uczestniczące – zarówno inwestor, inwestor zastępczy, generalny wykonawca, podwykonawcy lub spółki celowe. Ubezpieczenia budowlano-montażowe są w swojej konstrukcji oparte o formułę ryzyk wszystkich nienazwanych (*all risks*), która cechuje się także dużą ilością wyłączeń. Dlatego należy w sposób uważny i szczegółowy zdefiniować wymagania, aby wprowadzić do umowy właściwe klauzule i ustalić optymalne i pożądane wielkości limitów, fransyz i udziałów własnych.

Ubezpieczenie ALOP/ MOLP

Powyższe enigmatyczne skróty oznaczają ubezpieczenie utraty zysku na wypadek szkód budowlano-montażowych (ALOP) powstałych podczas realizacji lub szkód w maszynach budowlanych (MOLP). Dzięki tym polisom można uzyskać odszkodowanie z tytułu ewentualnych strat lub zwiększonych kosztów działalności inwestora, wynikających z opóźnień w oddaniu inwestycji do użytku. Zawarcie ich jest dla inwestora zasadne, ponieważ wyłącznie on jest w stanie przewidzieć zdarzenia mogące wystąpić się w trakcie trwania inwestycji już na etapie jej planowania i zabezpieczyć się stosownymi zapisami. Wśród potencjalnych zdarzeń wymienić tutaj można: zakłócenia podczas etapowania, przerwy w wykonawstwie, niewłaściwy sposób transportu czy składowania mienia.

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC)

Polisa odpowiedzialności cywilnej powinna być zawierana przez inwestora i obejmować swoim zakresem zarówno prowadzoną przez niego działalność, jak i działalność wszystkich podmiotów (wykonawcy, inżyniera kontraktu, projektanta itp.) uczestniczących w procesie budowlanym. Możliwa jest tutaj formuła celowa – na daną inwestycję, z uwzględnieniem współubezpieczenia jej uczestników. Posiadanie szeroko zakresowej polisy OC nie powinno jednak zwalniać służb inwestora od dokonania pełnej analizy polis OC posiadanych przez innych uczestników budowy oraz spełnienia przez nich wymogu dostosowania swoich zakresów do skali realizowanego kontraktu.

Gwarancje ubezpieczeniowe

Istotą gwarancji jest zabezpieczenie interesu inwestora co do należytego wykonania zobowiązań kontraktowych przez wykonawców. Realizacji inwestycji towarzyszy zazwyczaj szereg zabezpieczeń finansowych, m.in.: zwrotu zaliczki, terminowego wykonania, usunięcia wad i usterek. Niezbędne jest, aby były one jasno zdefiniowane i z góry określone. W sytuacji, gdy inwestor akceptuje stosowanie gwarancji ubezpieczeniowych, jego rola winna się sprowadzać do określenia właściwych wzorów, wysokości gwarantowanych kwot i terminów ważności.

Program ubezpieczeniowy inwestycji

Koncentracja nadzoru nad ubezpieczeniami w gestii inwestora, to rozwiązanie najkorzystniejsze dla realizowanego procesu budowlanego. Znajomość przedsięwzięcia od jego wczesnego stadium, a co za tym idzie – możliwie pełna identyfikacja potencjalnych zagrożeń – pozwalają na odpowiednio wczesne wdrożenie optymalnych rozwiązań. Wynegocjowanie limitów polis celowych oraz uszczegółowienie zakresu ubezpieczenia już na etapie biznes planu pozwolą także na określenie poziomów partycypacji w koszcie ubezpieczeń od chwili wyboru wykonawców. Późniejsza centralizacja administrowania programem zapewni skuteczny monitoring płatności rat. Nie mniej istotne będzie prawo pierwszeństwa w uzyskiwaniu odszkodowań oraz ich ewentualnego rozdziału między innych uczestników procesu budowlanego.

Kompleksowy program ubezpieczeniowy inwestycji i jego koncentracja w jednym ośrodku decyzyjnym jest nieodzowna dla bezpieczeństwa i opłacalności prowadzonego przedsięwzięcia. Do rozstrzygnięcia pozostaje, czy inwestor będzie w stanie samodzielnie nadzorować wszelkie działania związane z konstruowaniem programu, negocjacją i wyborem oferty, a następnie jego skuteczną obsługą, czy też skorzysta z *outsourcingu*, powierzając to zadanie podmiotowi zewnętrznemu.

Outsourcing ryzyka

Wdrożenie dedykowanego programu ubezpieczeniowego dla inwestycji oraz jego późniejsze administrowanie to proces wymagający specjalistycznej wiedzy i rynkowego doświadczenia.

PRZYKŁADY KLAUZUL OCHRONNYCH

Klauzula wadliwego elementu – ważna na wypadek, gdy wskutek uszkodzenia jednego elementu ucierpiały również inne elementy budowlane/montażowe; dzięki tej klauzuli ubezpieczyciel pokryje koszty naprawy/wymiany elementu, który uległ uszkodzeniu („wadliwy element”), ale również naprawy/wymiany zniszczonego na skutek tego zdarzenia mienia.

Klauzula „władze lokalne i publiczne” – ochrona przed skutkami zmian przepisów budowlanych w trakcie realizacji inwestycji powodujących dodatkowe koszty, np. wykonania projektów zamiennych.

Klauzula transportowa – w ramach typowej polisy ubezpieczyciel nie bierze odpowiedzialności za materiały transportowane na budowę, ewentualnie wprowadza limity kilometrów bądź wartości transportu; wynegocjowanie prawidłowej treści klauzuli zniesie te ograniczenia, zapewniając ochronę podczas transportu dla materiałów lub urządzeń z dowolnego miejsca na świecie - na teren budowy.

czenia, często wykraczający poza kompetencje i faktyczne zadania inwestora. Stąd też kwestie te są coraz częściej powierzane podmiotowi zewnętrznemu, jakim jest doradca ubezpieczeniowy. Takie podejście zapewnia większe korzyści, z których najważniejszymi są:

- Optymalizacja zakresu – doradca będzie dysponował wieloma ofertami ubezpieczycieli, również z rynków zagranicznych; pozwoli to na rekomendacje rozwiązań najlepiej dostosowanych do specyfiki kontraktu.
- Wprowadzenie dodatkowych zapisów – klauzul eliminujących niekorzystne zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia oraz rozszerzających zakres ochrony.
- Realne oszczędności ekonomiczne – zabezpieczenie kontraktu budowlanego za najlepszą stawkę, również w ujęciu kosztowym, gdzie prowizja za obsługę pobierana będzie od ubezpieczyciela, w którym inwestor uplasuje ryzyko, nie obciąża więc jego budżetu.
- Usprawnienia organizacyjne – przejęcie całości kompetencji związanych z zarządzaniem programem ubezpieczeniowym widocznie odciąża służby administracyjne inwestora.
- Koordynacja likwidacji szkód – reprezentowanie inwestora

w całym procesie szkodowym, w tym prowadzenie przez brokera równoprawnych negocjacji z ubezpieczycielem, zapewni otrzymanie odszkodowania.

Strategiczną decyzją dla bezpieczeństwa procesu budowlanego nie jest już zatem rozstrzygnięcie konieczności posiadania *polis celowych* przez inwestora, lecz zdefiniowanie, kto powinien zarządzać programem ubezpieczeniowym inwestycji. Czy zawierając polisy, oprzeć się wyłącznie na własnej wiedzy, zaakceptować bezpośrednio ofertę ubezpieczyciela, czy też uprawnnić do tego firmę zewnętrzną, zyskując możliwość wydatnego polepszenia jakości ochrony przy mniejszych kosztach? Analizując potencjalne korzyści obu wariantów wydaje się, że współpraca z wyspecjalizowanym doradcą przyniesie lepsze wyniki. Takie działania zapewni bezpieczeństwo i realne korzyści ekonomiczne. Ale ostateczna decyzja należy już oczywiście do kierownictwa firmy.

Grzegorz Modliszewski ■

Kierownik Zespołu Ubezpieczeń Budowlano–Montażowych i Technicznych STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

STUDIUM PRZYPADKU: OCHRONA UBEZPIECZENIOWA STANOWIĄCA OFERTĘ BEZ POKRYCIA

Uwaga na „okazje”

Oferta bez pokrycia to pozornie bardzo atrakcyjna, często złożona w „ostatniej chwili” propozycja ochrony ubezpieczeniowej. Nierealna pod względem cenowym, zakresowym i, co najważniejsze, nieautoryzowana przez ubezpieczyciela. Zjawisko coraz częściej spotykane na rynku inwestycji budowlanych, na które inwestorzy powinni zwracać szczególną uwagę.

Studium Przypadku

Rozpoczyna się budowa dużego centrum handlowo-usługowego. Na życzenie inwestora jego doradca ubezpieczeniowy opracowuje założenia programu ubezpieczenia wszelkich ryzyk budowy i montażu z sekcją III (ALOP) włącznie. Kontrakt opiewa na kwotę ponad ćwierć miliarda złotych. Szczegółowe wymagania ubezpieczeniowe otrzymuje także generalny wykonawca, który udostępnia je swojemu pośrednikowi ubezpieczeniowemu.

Przyczyna

Dysponując opracowanymi założeniami, pośrednik składa inwestorowi ofertę znalezienia ubezpieczenia „o znacząco niższym koszcie”. Na potwierdzenie przedkłada zaaranżowaną wcześniej dla generalnego wykonawcy polisę, posiadającą atrakcyjną stawkę, jednak odbiegającą od standardu przyjętego wcześniej przez inwestora. Zawierającą także liczne ograniczenia, m.in. zapis, że jej warunki dotyczą kontraktów o nieporównywalnie niższej (o blisko połowę) wartości. Pośrednik potwierdza gotowość uzyskania ochrony dla realizowanej inwestycji w cenie dwukrotnie niższej. Oczywiście uzyskanie takiej stawki będzie możliwe jedynie przy nieadekwatnych zakresach ubezpieczenia, lecz fakt ten zostaje przed inwestorem ukryty.

Skutek

Wynikiem zaistniałej sytuacji są pretensje i brak zaufania inwestora względem własnego doradcy, jako tego, który świadome zawyża składki. W rezultacie kierownictwo udziela pełnomocnictw pośrednikowi, który zobowiązał się przygotować konkurencyjną ofertę.

W zadeklarowanym czasie pośrednik nie przedstawia oferty potwierdzonej przez żadne towarzystwo ubezpieczeń. Nie jest w stanie znaleźć na rynku tego, co spełni oczekiwania, za zaproponowaną wcześniej „rażąco niższą cenę”. W efekcie inwestor odzyskuje zaufanie do swojego doradcy i pomimo opóźnień, realizacja kontraktu budowlanego rozpoczyna się.

Efekt

Analizując powyższy przypadek, należy wskazać kilka jego płaszczyzn: etykę konkurencji, brak profesjonalizmu pośrednika oraz prawne konsekwencje składania ofert bez pokrycia. Opisane zdarzenie to nie tylko podejmowanie zobowiązań bez szans na ich późniejszą realizację, ale także świadome wprowadzanie inwestora w błąd, poprzez koncentrację na aspektach cenowych, bez względu na nieporównywalnie gorszy zakres ochrony. Niepoinformowanie o różnicach to nic innego, jak brak dbałości o interesy klienta. Następujące później próby uplasowania pokrycia ryzyk to działanie nonszalanckie, podszyte brakiem wiedzy, a przede wszystkim mogące narazić inwestora na daleko idące negatywne konsekwencje.

Wojciech Hartung

Członek Zarządu
Dyrektor ds. Ubezpieczeń
STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi