

GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE

dodatek specjalny do GU nr 13, 30 III – 6 IV 2026 r.



Rośnie skala i budżet projektów, dla których wymagane jest złożenie wysokiej wartości zabezpieczeń. Coraz większa liczba kontraktów realizowanych równoległe przez wykonawców powoduje kumulację ryzyk nie tylko po stronie firm wykonawczych, ale także gwarantów.

Główne ryzyka dla wykonawcy to jego przeciążenie finansowe: powinien utrzymać odpowiednią zdolność do pozyskiwania kolejnych gwarancji, zabezpieczyć finansowanie realizowanych kontraktów oraz utrzymać odpowiednie zasoby kadrowe, sprzętowe i organizacyjne. Wzrost liczby i wartości jednocześnie prowadzonych projektów zwiększa prawdopodobieństwo opóźnień, błędów lub niewykonania części robót, które mogą doprowadzić do roszczeń z gwarancji.

Ryzykiem dla gwarantów jest koncentracja ekspozycji i portfela skumulowana w jednym sektorze. Koncentracja na branży to jednak nie wszystko.

Większa wartość kontraktów to wyższe sumy gwarancyjne i mniejsza dywersyfikacja portfela gwarancyjnego. Z tego względu zasadnym wydaje się dzielenie ryzyka pomiędzy kilka towarzystw ubezpieczeniowych. To już się dzieje i obecnie nie jest niczym nadzwyczajnym. Musimy także pamiętać o kwestii reasekuracji – ograniczona jest liczba reasekuratorów i ich pojemności.

Gwarancje ubezpieczeniowe alternatywą dla gwarancji bankowych

Jako że realizacja kontraktów wymaga zarówno finansowania, jak i odpowiednich zabezpieczeń, wykonawcy potrzebują wsparcia banków i ubezpieczycieli. Stąd gwarancje ubezpieczeniowe stają się jednym z kluczowych narzędzi profesjonalnego zarządzania ryzykiem oraz utrzymania płynności finansowej.

ROLA GWARANCJI UBEZPIECZENIOWYCH W PROJEKCIE INWESTYCYJNYM

Narzędzie zarządzania ryzykiem i płynnością w warunkach rosnącej liczby inwestycji

Dynamiczny rozwój inwestycji infrastrukturalnych oraz wzrost aktywności zamawiających sprawiają, że wykonawcy mierzą się dziś ze złożonym otoczeniem finansowym i operacyjnym.

Wykonawcy coraz częściej sięgają po gwarancje ubezpieczeniowe jako alternatywę dla gwarancji bankowych, gdyż nie obciążają one zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Wykorzystanie gwarancji ubezpieczeniowych zamiast bankowych zwiększa dostępność kredytów inwestycyjnych, umożliwiając firmom wykorzystanie bankowych linii finansowania na potrzeby płynnościowe oraz zmniejsza presję na limity bankowe.

To szczególnie istotne w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo stoi przed potrzebą uzyskania wielu gwarancji w tym samym czasie.

Towarzystwa ubezpieczeniowe posiadają rozbudowany katalog dostępnych rodzajów gwarancji – od wadialnych przez należytego wykonania, usunięcia wad i usterek po gwarancje zwrotu zaliczki. Wykorzystywane są one w całym procesie inwestycyjnym.

Analiza ryzyka

Czy to gwarancja bankowa, czy ubezpieczeniowa, schemat działania jest podobny. Oba instrumenty stanowią ważny element zabezpieczania procesu finansowania kontraktu. Kluczowe jest dokonanie szczegółowej analizy ryzyka, głównie analizy klienta od strony finansowej, jak i od strony zdolności do realizacji zabezpieczanego kontraktu.

W każdym przypadku analiza ryzyka jest kompleksowa – oceniana jest stabilność podmiotu, jego kondycja finansowa, doświadczenie, zdolności wykonawcze oraz zakres planowanego podwykonawstwa. Ważnym elementem jest także sposób jego finansowania – czy są to środki własne, kredyty bankowe, czy też zaliczki kontraktowe. Istotne są także zapisy samej umowy, w tym dotyczące zasad waloryzacji i kar umownych oraz harmonogramu realizacji projektu.

Ubezpieczyciel jako gwarant obecny od początku projektu

Przy wysokokwotowych i mocno rozłożonych w czasie kontraktach za-

równo strona finansująca, jak i strona gwarantująca oczekują stosownego zabezpieczenia ewentualnych roszczeń regresowych. Niestety w praktyce obserwujemy, że kwestia finansowania traktowana jest przez wykonawców priorytetowo, natomiast gwarancje pozostawia się na „później”. Banki otrzymują wymagane zabezpieczenia, a dla ubezpieczycieli już ich brakuje. Dlatego w mojej ocenie przy dużych, długich i „wymagających” projektach ważne jest, aby wykonawcy, rozmawiając z bankami i inwestorami na temat finansowania projektu, już na początkowym etapie włączali do tych rozmów również gwarantów ubezpieczeniowych. Obecność gwaranta ubezpieczeniowego przy wspólnym stole z finansującymi od samego początku daje komfort wszystkim stronom – zarówno bankowi czy ubezpieczycielowi, jak i samemu wykonawcy.

Takie podejście umożliwia ustalenie wszelkich kluczowych kwestii na wstępie, co znacząco przyspiesza cały proces finansowania i gwarantowania. Niweluje ewentualne trudności przy udzielaniu gwarancji i ustalaniu zabezpieczeń roszczeń regresowych dla nas, gwarantów.

Gwarancje dla podwykonawców

Ważną częścią projektu inwestycyjnego są również podwykonawcy. Są to zwykle mniejsze, wyspecjalizowane firmy przejmujące wykonanie określonych prac. Od nich również oczekuje się przedstawienia stosownej gwarancji. Te mają niższe kwoty, ale okresy często tożsame są z okresami kontraktu głównego wykonawcy. Z uwagi na niższą sumę gwarancyjną i charakter wyspecjalizowanej pracy proces udzielania takiej gwarancji jest prostszy i krótszy.

Jeśli taki podmiot jest firmą, której roczne przychody nie przekraczają 5 mln zł, PZU SA oferuje produkt „Małe gwarancje”. W takim przypadku analiza oparta jest o kilka pytań, a decyzja podejmowana bardzo szybko. Limit udzielany takiemu klientowi wynosi nie więcej niż 10% rocznych przy-

chodów i musi być użyty na kilka gwarancji. Jest to prosty i szybki instrument finansowy, do korzystania z którego gorąco zachęcamy.

Unikanie podwójnej zapłaty

Należy jednak pamiętać, że gwaranci niechętnie dublują swoje ryzyko, czyli zabezpieczając kontrakt główny, niechętnie udzielają gwarancji podwykonawcy realizującemu prace na tym samym kontrakcie. Dlaczego? To nic innego jak „podwójne zabezpieczenie”. Może nastąpić efekt domina, tzn. niewykonanie przez podwykonawcę zadania może powodować wypłatę na rzecz głównego wykonawcy oraz mieć wpływ na wykonanie zobowiązań głównego wykonawcy wobec inwestora, co może skutkować również wezwaniem z gwarancji głównego wykonawcy. W takiej sytuacji może dojść do podwójnej zapłaty z tego samego kontraktu. I właśnie tego gwaranci starają się unikać.

Podsumowanie

W warunkach rosnącej liczby inwestycji gwarancje ubezpieczeniowe zyskują znaczenie wykraczające poza tradycyjną funkcję formalnego zabezpieczenia kontraktowego. Stają się więc kluczowym instrumentem wspierającym zarządzanie ryzykiem oraz płynność finansową. Dzięki nim firmy, zarówno wykonawcy generalni, jak i podwykonawcy, realizując liczne projekty równoległe, mogą sprawnie funkcjonować w środowisku wymagającym wysokiej mobilności finansowej, jednocześnie chroniąc swoje interesy i zwiększając elastyczność operacyjną.

W perspektywie najbliższych lat rola gwarancji ubezpieczeniowych będzie rosła – zarówno z uwagi na skalę inwestycji, jak i potrzebę profesjonalnego, precyzyjnego zarządzania ryzykiem w branży budowlanej, energetycznej i nie tylko.

Anna Groszyk
dyrektorka Biura Ubezpieczeń
Ryzyk Finansowych
PZU SA

