

Anna ŻYŁA*

 <https://orcid.org/0000-0001-5738-1033>

UBEZPIECZENIE JAKO METODA ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W PROCESIE REALIZACJI INWESTYCJI BUDOWLANEJ

Abstrakt

Przedmiot badań: Przedmiotem badań jest ryzyko występujące podczas prowadzenia inwestycji budowlanej oraz rola ubezpieczeń jako sposobu ograniczenia się przed skutkami jego realizacji.

Cel badawczy: Głównymi celami artykułu są: ocena ubezpieczenia jako metody zarządzania ryzykiem przez polskie przedsiębiorstwa, identyfikacja kluczowych ryzyk zagrażających realizacji inwestycji na każdym etapie procesu budowlanego oraz przedstawienie najważniejszych produktów oferowanych przez ubezpieczycieli dla inwestorów i podmiotów z branży budowlanej oraz weryfikacja ich zakresu pod kątem pokrycia ryzyk związanych z przedsięwzięciem budowlanym.

Metoda badawcza: Artykuł powstał na bazie studiów literaturowych, analizy danych statystycznych i dostępnych wyników badań ankietowych, analizy i porównania treści Ogólnych Warunków Ubezpieczenia odnoszących się do produktów dostępnych na polskim rynku ubezpieczeniowym, wzorców umownych udostępnianych przez Zleceniodawców w ramach postępowania przetargowych dotyczących realizacji inwestycji budowlanych, a także w oparciu o własne wieloletnie doświadczenia zawodowe jako osoby pełniącej czynności brokera ubezpieczeniowego, obserwację rynku ubezpieczeniowego oraz zachowań klientów.

Wyniki: W trakcie realizacji badań potwierdzono, że coraz więcej przedsiębiorców jest świadomych rosnącego ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, wdraża politykę zarządzania ryzykiem w swoich firmach, której istotnym elementem jest ubezpieczenie. Udowodniono też, że realizacja inwestycji budowlanej jest procesem złożonym, obciążonym na każdym etapie wysokim ryzykiem jej niepowodzenia o zróżnicowanym charakterze i wymaga od inwestora podjęcia wielu działań mających na celu właściwe zabezpieczenie się na wypadek wystąpienia szkody. Ubezpieczenie stanowi ważny element strategii zarządzania ryzykiem inwestycji budowlanej, szczególnie na etapie projektowania i realizacji prac. W związku z problemami, z jakimi boryka się aktualnie sektor budowlany, należy pamiętać o waloryzacji wartości kontraktów budowlanych

* Dr, Politechnika Świętokrzyska, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego, Katedra Ekonomii i Finansów; e-mail: azyła@tu.kielce.pl

i zwiększaniu sum ubezpieczenia, gdyż przy szybko rosnących cenach materiałów budowlanych i robocizny w tym sektorze wiele budów może być obecnie niedoubezpieczonych, co w przypadku szkody będzie skutkowało ograniczeniem wypłaty odszkodowania.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie, proces inwestycyjny, ryzyka budowy, odpowiedzialność cywilna.

Klasyfikacja JEL: G22, G32, L74

1. Wstęp

W związku z rozwojem gospodarczym z roku na rok zwiększają się w Polsce potrzeby inwestycyjne dotyczące m.in. budowy dróg, mieszkań, budynków przemysłowych, handlowych czy użyteczności publicznej. Realizacja każdej inwestycji wiąże się z ryzykiem, którym należy umiejętnie zarządzać. Jedną z metod zarządzania ryzykiem jest ubezpieczenie, które pozwala na finansowe zabezpieczenie się na wypadek wystąpienia niekorzystnych zdarzeń, powstałych na różnych etapach realizacji budowy. Nie jest to jednak metoda kompleksowa – dostępne na rynku produkty ubezpieczeniowe nie dają pełnej ochrony na wypadek realizacji wszystkich możliwych ryzyk, co zostanie pokazane w niniejszej pracy.

W artykule sformułowano trzy podstawowe cele. Pierwszy to ocena ubezpieczenia jako metody zarządzania ryzykiem przez polskie przedsiębiorstwa. Została ona dokonana na podstawie analizy dostępnych danych statystycznych oraz w oparciu o wyniki badania przeprowadzonego przez firmę Aon Polska na temat zarządzania ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce. Cel drugi to identyfikacja kluczowych ryzyk, zagrażających realizacji inwestycji. Jego realizacja możliwa była w oparciu o studia literaturowe. Cel trzeci to przedstawienie najważniejszych produktów oferowanych przez ubezpieczycieli dla inwestorów i podmiotów z branży budowlanej oraz weryfikacja ich zakresu pod kątem pokrycia ryzyk związanych z przedsięwzięciem budowlanym. Osiągnięcie ostatniego celu było możliwe głównie dzięki analizie Ogólnych Warunków Ubezpieczenia (OWU) odnoszących się do produktów oferowanych przez ubezpieczycieli działu II oraz wzorców umownych udostępnianych przez zleceniodawców w ramach postępowań przetargowych na realizację inwestycji budowlanych. Opinie i wnioski sformułowane w pracy są także wynikiem obserwacji uczestniczącej. Autorka posiada kilkunastoletnie doświadczenie we współpracy z ubezpieczycielami oraz firmami z branży budowlanej (konstruując dla nich programy ubezpieczeniowe) jako osoba wykonująca czynności brokera ubezpieczeniowego.

W artykule podjęto się weryfikacji następujących hipotez badawczych:

1. Rozwój rynku ubezpieczeniowego w Polsce, wzrost liczby podmiotów gospodarczych, zmienność otoczenia oraz niepewność przedsiębiorców spowodowana sytuacją gospodarczą i polityczną w kraju i na świecie to główne czynniki, które determinują wzrost znaczenia ubezpieczeń jako metody zarządzania ryzykiem;
2. Realizacja inwestycji budowlanej jest procesem złożonym, obciążonym na każdym etapie wysokim ryzykiem jej niepowodzenia o zróżnicowanym charakterze i wymaga od inwestora podjęcia wielu działań mających na celu właściwe zabezpieczenie się na wypadek wystąpienia szkody;
3. Ubezpieczenie stanowi ważny element strategii zarządzania ryzykiem inwestycji budowlanej, szczególnie na etapie projektowania i realizacji prac, pomimo faktu, że nie daje ochrony na wypadek realizacji wszystkich możliwych ryzyk.

Przeprowadzona analiza łączy aspekt naukowy z praktyką. Wyniki badań stanowią cenne źródło informacji dla podmiotów realizujących inwestycje budowlane, w szczególności w zakresie dostępnych dla nich na rynku produktów ubezpieczeniowych. Ponadto, choć w literaturze naukowej istnieją prace dotyczące tematyki ryzyka w branży budowlanej, to brakuje tych na temat znaczenia ubezpieczeń w zarządzaniu tymże ryzykiem. Wynika to z braku analiz prowadzonych w tym zakresie przez instytucje, takie jak KNF, PIU czy GUS, zajmujące się zbieraniem danych o podmiotach rynku ubezpieczeniowego w Polsce. Dostępne statystyki dotyczą ubezpieczeń w podziale na grupy (zgodnie z Ustawą o działalności ubezpieczeniowej), ale nie na poszczególne branże. Tego rodzaju dane nie są też publikowane przez zakłady ubezpieczeń. Wnioski z obserwacji prezentowane przez praktyków są w takiej sytuacji ważnym źródłem wiedzy o badanym zjawisku i uzupełniają wiedzę teoretyczną.

2. Znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem przez polskie przedsiębiorstwa

Rynek ubezpieczeń gospodarczych w Polsce nieustannie się rozwija. Świadczy o tym wiele przesłanek, m.in. zwiększająca się rokrocznie liczba zawieranych polis, zlikwidowanych szkód, a także coraz wyższa wartość łącznych składek płaconych przez oraz uzyskiwanych przez nich wypłat odszkodowań i świadczeń w ubezpieczeniach działu II. Dane zawarte w tabeli 1 przedstawiają wartości tych wskaźników w latach 2014–2021 i potwierdzają ich tendencję wzrostową w analizowanym okresie.

TABELA 1: Liczba czynnych polis ubezpieczeniowych, zlikwidowanych szkód, wartość składki przypisanej brutto oraz wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń w latach 2014–2021 w ubezpieczeniach działu II

Wskaźniki	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Liczba czynnych polis ubezpieczeniowych na koniec okresu [w mln szt.]	50,0	45,6	48,1	48,3	50,6	54,2	55,8	58,1
Liczba zlikwidowanych szkód [w mln szt.]	4,7	4,8	5,4	5,9	5,9	6,6	6,6	7,4
Wartość składki przypisanej brutto ogółem [w mld zł]	25,7	25,9	32,2	37,8	40,5	42,6	42,7	47,1
Wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń ogółem [w mld zł]	13,5	15,1	18,4	19,5	20,2	22,3	22,2	22,9

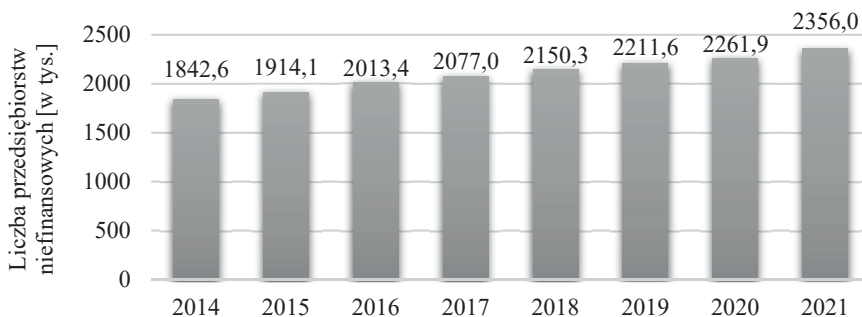
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń z lat 2014–2021*, KNF, https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne; stan na 4.01.2023 r., *Raport Ubezpieczenia w liczbach z lat 2014–2021*, PIU, <https://piu.org.pl/analizy-i-opracowania/>; stan na 4.01.2023 r.

Rozwój rynku ubezpieczeniowego jest niewątpliwie związany z rozwojem gospodarczym, z rosnącą liczbą przedsiębiorstw oraz ich potrzeb ubezpieczeniowych. Na grafice 1 zawarto dane dotyczące liczby przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2014–2021. Zdecydowanie dominują wśród nich mikroprzedsiębiorstwa. Ich udział w 2021 r. wynosił aż 99,8%¹. Warto zauważyć, że 44,8% całkowitej składki zebranej przez ubezpieczycieli w roku 2021 w grupie ubezpieczeń działu II pochodziło łącznie od przedsiębiorstw niefinansowych oraz pracodawców i osób pracujących na własny rachunek².

¹ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2021 roku*, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/>; stan na 5.01.2023 r.

² Największy udział składki przypisanej brutto w dziale II generowały gospodarstwa domowe (48%). *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2021*, KNF, https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne; stan na 4.01.2023 r.

GRAFIKA 1: Liczba przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2014–2021 [w tys.]



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych* z lat 2014–2021, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/>; stan na 5.01.2023 r.

Na wzrost znaczenia ubezpieczeń jako metody zarządzania ryzykiem wpływają także zmiany zachodzące w otaczającym świecie, m.in. gospodarcze, techniczne czy geopolityczne. Powodują one wzrost liczby zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności w erze przemysłu 4.0, globalizacji 4.0 oraz wzrost obaw przedsiębiorców o powodzenie realizowanych przedsięwzięć. Istotnych informacji na temat zarządzania ryzykiem przez firmy w Polsce, w szczególności z wykorzystaniem instytucji ubezpieczenia, dostarczają wyniki badań publikowanych przez firmę Aon Polska. W VI edycji badania obejmującego lata 2019–2020 udział wzięło 167 przedsiębiorstw. Większość stanowiły spółki prywatne – 71%, a następnie spółki notowane na giełdzie – 16%. Najliczniejszą grupą respondentów (31%) były firmy z branży budowlanej. Zdaniem 93% badanych od 2013 r. ubezpieczenie zyskało w ich przedsiębiorstwach na znaczeniu jako metoda zabezpieczenia się przed ryzykiem. Oceniając jego istotę w skali od 0 do 10, średni wynik wyniósł 7,07. Jest to stosunkowo wysoka nota, biorąc pod uwagę fakt, że na liście 55 kluczowych ryzyk towarzyszących prowadzeniu biznesu znalazło się jedynie 16 ryzyk ubezpieczalnych i 12 częściowo ubezpieczalnych. Jako najistotniejsze ryzyko w Polsce respondenci uznali zmianę cen towarów – to ono powodowało najczęściej straty w badanych firmach w okresie 2019–2020. Na drugim miejscu znalazło się ryzyko należności handlowych, a na trzecim – spowolnienie gospodarcze. Wydarzenia mające miejsce w Polsce i na świecie w okresie ostatnich kilku–kilkunastu lat przyniosły pozytywne zmiany we wroście świadomości przedsiębiorców na temat konieczności zarządzania ryzykiem. Spośród 167 badanych 64% zadeklarowało, że wdrożyło w swoich firmach politykę zarządzania ryzykiem, a 19% zrobiło to częściowo. Odnosząc

się do wyników badania przeprowadzonego w okresie 2017–2018, należy zauważyć, że odsetek firm deklarujących posiadanie takiej polityki wzrósł ponad 2,5-krotnie (wówczas wyniósł zaledwie 24%)³.

Pomimo wzrostu świadomości w zakresie ryzyk zagrażających prowadzeniu działalności gospodarczej oraz wysokiej oceny ubezpieczeń jako metody zabezpieczania się na wypadek jego realizacji, wielu polskich przedsiębiorców nadal nie posiada możliwie szerokiego (jak na aktualne warunki rynkowe) programu ubezpieczenia swojej firmy. Przyczyny mogą być różne. Po pierwsze, ubezpieczenie to dodatkowy koszt dla przedsiębiorcy, na który nie każdy może sobie pozwolić. Nawet jeśli zapadnie decyzja o wykupieniu polisy, to, jak to najczęściej bywa z każdym produktem, im jest lepszy, tym droższy. Za szerszy zakres ochrony trzeba zapłacić więcej, dlatego część firm świadomie decyduje się na jego zawężenie celem zmniejszenia składki, akceptując w ten sposób fakt, że część ryzyk pozostaje na ich udziale. Wyniki badania Aon Polska pokazały, że w dobie spowolnienia gospodarczego przedsiębiorcy zwracają baczniejszą uwagę na wysokość kosztów zarządzania ryzykiem. 75% respondentów uznało, że koszt transferu ryzyka (przeniesienia go na inny podmiot, w szczególności na ubezpieczyciela za cenę składki) zalicza się do głównych elementów kosztu zarządzania ryzykiem w ich firmach. 45% badanych dodało również koszty retencji ryzyka (jego zatrzymania w przedsiębiorstwie). Należy jednak zwrócić uwagę, że wzorując się na krajach wysoko rozwiniętych, coraz więcej polskich firm korzysta z zewnętrznych doradców w zakresie zarządzania ryzykiem. W okresie 2019–2020 koszty zewnętrznego doradztwa za jeden z kluczowych elementów łącznego kosztu zarządzania ryzykiem uznało aż 66% ankietowanych, tymczasem w poprzednim okresie 2017–2018 zaledwie 13%⁴. Do korzystania z pomocy osób trzecich zmusza przedsiębiorców przede wszystkim brak czasu oraz wystarczającej wiedzy na temat różnych metod zarządzania ryzykiem. Aby zawrzeć dobrą polisę, która zapewni ubezpieczonemu względnie wysoki poziom bezpieczeństwa na wypadek wystąpienia szkody, musi on dobrze znać produkty ubezpieczeniowe dostępne na rynku, umieć je porównać pod względem zakresu oferowanej ochrony, obowiązków ubezpieczyciela i ubezpieczonego, a także znać przepisy prawa odnoszące się do umowy ubezpieczenia. Dla osoby, która nie działa na co dzień w branży ubezpieczeniowej, może być to zadanie bardzo trudne. To właśnie brak czasu

³ *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*, Raport Aon Polska 2019/2020, Edycja VI, <https://www.aon.com/poland/risk/publikacje/raport-grms-pl-2019.jsp>; stan na 12.06.2022 r.

⁴ *Ibidem*.

i wiedzy jest jedną z głównych przyczyn, dla których zawierane polisy mają luki w ochronie, co w przypadku wystąpienia szkody w ostateczności prowadzi często do odmowy wypłaty odszkodowania lub ograniczenia jego wysokości (w konsekwencji wiara w instytucję ubezpieczenia słabnie, tak jak skłonność do ponoszenia kosztów na tę formę zabezpieczenia się przed ryzykiem). W Polsce wybór doradcy sprowadza się głównie do agenta lub brokera ubezpieczeniowego. Agent wyłączny reprezentuje konkretny zakład ubezpieczeń. Powinien pomóc w kwestii wyboru zakresu polisy, ale nie przedstawi oferty konkurencyjnej innego ubezpieczyciela i nie wskaże różnic między nimi. Szczególnym rodzajem agenta jest tzw. multiagent. Przedstawi on klientowi ofertę większej liczby ubezpieczycieli, których reprezentuje, ale nie ma obowiązku przedłożenia pisemnej rekomendacji żadnej z nich. Taki obowiązek ma broker, który w przeciwieństwie do agenta lub multiagenta nie reprezentuje zakładu ubezpieczeń tylko klienta, dla którego ma przygotować możliwie najkorzystniejszy program ubezpieczenia. Pomoże też w procesie likwidacji szkody i obsłudze polisy w trakcie jej trwania⁵. Jednakże w Polsce nadal brokerów jest znacznie mniej niż agentów i multiagentów. Wiąże się to m.in. z większymi wymogami, które należy spełnić, aby nim zostać i większą odpowiedzialnością za ewentualny błąd. Broker, na którym spoczywa więcej obowiązków wobec klientów, może przyjąć do obsługi ich ograniczoną liczbę, jeśli chce zapewnić wysoki poziom swoich usług. W tabeli 2 zawarto dane dotyczące liczby agentów i brokerów w Polsce. Wynika z nich, że w badanym okresie 2014–2021 zmniejszała się liczba agentów, rosła natomiast liczba brokerów⁶.

TABELA 2: Liczba agentów i brokerów ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2014–2021

Doradcy ubezpieczeniowi	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Liczba agentów ubezpieczeniowych (w tym multiagentów)	33 685	33 214	32 298	31 873	31 417	31 293	30 975	30 467
Liczba brokerów ubezpieczeniowych	1 191	1 276	1 325	1 368	1 394	1 405	1 411	1 426

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń z lat 2014–2021...*

⁵ J. Pokrzywiak, *Multiagent w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2/2019, s. 15–23.

⁶ *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń z lat 2014–2021*, KNF...

Rolę doradców ubezpieczeniowych w ocenie ryzyka prowadzonej działalności docenili respondenci w badaniu firmy Aon. Jednym z najważniejszych etapów budowy właściwego programu ubezpieczeniowego jest bowiem wybór sumy ubezpieczenia. Najwięcej, bo aż 70% przedsiębiorców objętych badaniem w latach 2019–2020 wskazało, że polega w tym zakresie na brokerze lub niezależnym doradcy. Dla porównania w latach 2013–2014 odpowiedzi takiej udzieliło zaledwie 34% respondentów⁷.

Warto podkreślić, że brak posiadania ochrony ubezpieczeniowej nie zawsze wiąże się ze świadomą decyzją ubezpieczonego. Może być wynikiem niedostosowania oferty produktowej do jego potrzeb. Aktualizacja zakresu ochrony w ramach danego produktu następuje u ubezpieczycieli najczęściej co kilka lat, a dopasowanie zapisów polis do specyfiki działalności i potrzeb konkretnego klienta nie jest możliwa w każdym przypadku. Ze względu na nieznaną lub trudność w ocenie ryzyka liczba ubezpieczycieli oferujących pewne produkty także jest ograniczona. Tym samym przedsiębiorcy z wielu branż często mają duży problem z zawarciem polisy, która będzie dawać względnie wysoki poziom ochrony. Na grafice 2 wskazano najważniejsze kryteria, jakimi kierują się firmy w Polsce, dokonując wyboru ubezpieczyciela.

GRAFIKA 2: *Najważniejsze kryteria brane pod uwagę przy wyborze ubezpieczyciela przez przedsiębiorców w Polsce w latach 2019–2020*

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Zakres i warunki ubezpieczenia 2. Pojemność ubezpieczeniowa ubezpieczyciela (maksymalne limity sum, jakie może zaoferować) 3. Optymalny stosunek wartości i kosztów 4. Sprawna likwidacja szkód 5. Doświadczenie w danej branży | <ol style="list-style-type: none"> 6. Szybkość i jakość wystawianej dokumentacji polisowej 7. Długotrwałe relacje 8. Stabilność finansowa 9. Możliwość dostarczenia usług w pobliżu lokalizacji 10. Elastyczność, innowacyjność, kreatywność |
|--|---|

Źródło: *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*, Raport Aon Polska 2019/2020, Edycja VI, <https://www.aon.com/poland/risk/publikacje/raport-grms-pl-2019.jsp>; stan na 12.06.2022 r.

⁷ *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce...*

Jeśli przedsiębiorca oceni, że zakres ochrony jest zbyt wąski w odniesieniu do poziomu proponowanej przez zakłady ubezpieczeń składki, ubezpieczyciele nie będą mieli dobrej renomy w zakresie likwidacji szkód lub oferty produktowej dostosowanej do przedsiębiorstw z jego branży, to nie zawrze on polisy i zdecyduje się na zastosowanie innej metody zarządzania ryzykiem swojej działalności.

3. Ryzyko realizacji inwestycji budowlanej i jej ubezpieczenie

Na proces inwestycyjno-budowlany składają się wszelkie działania, których celem jest wykonanie inwestycji budowlanej. W jego realizacji udział biorą liczne podmioty. Każdy z nich ponosi inne ryzyko, ma inne obowiązki, inną odpowiedzialność, a co za tym idzie inne potrzeby ubezpieczeniowe. Do najważniejszych podmiotów zaangażowanych w proces budowlany należą: inwestor/zleceniodawca/zamawiający, projektant/architekt, generalny wykonawca oraz podwykonawcy i dostawcy materiałów i sprzętu. Warto zauważyć, że wraz ze wzrostem ryzyka, na jakie są oni narażeni, w celu ochrony ich interesów instytucje krajowe i międzynarodowe wprowadzają coraz więcej norm zarówno o charakterze dobrowolnym, jak i obowiązkowym. Ich przykładem mogą być normy ISO czy przepisy BHP⁸.

Jedną z metod zabezpieczenia się na wypadek wystąpienia ryzyka w czasie realizacji inwestycji budowlanej jest oczywiście ubezpieczenie. Podmiotem, który powinien być zainteresowany jak najwcześniejszym wdrożeniem możliwie najpełniejszego programu ubezpieczeniowego dla całego procesu budowlanego jest inwestor. Może on zawrzeć polisy samodzielnie lub zobowiązać do tego umownie innych uczestników⁹. Kompleksowe działania inwestora w zakresie ubezpieczenia inwestycji powinny obejmować przede wszystkim:

- 1) identyfikację najważniejszych ryzyk towarzyszących danej budowie,
- 2) określenie ryzyk, które powinny być zabezpieczone przez ubezpieczenie,
- 3) sformułowanie wymagań co do zakresu polis, jakie mają posiadać kontrahenci,
- 4) weryfikację i koordynację polis już zawartych – sprawdzenie, czy każdy uczestnik procesu budowlanego posiada polisę chroniącą jego interesy i zabezpieczającą pozostałych uczestników (często zdarza się, że wykupione ubezpieczenie ma jedynie spełnić wymóg sumy gwarancyjnej wpisanej

⁸ J. Bizon-Górecka, J. Górecki, *Ryzyko przedsięwzięć budowlanych w perspektywie podmiotowej*, Scientific Review – Engineering and Environmental Sciences 2019/28 (2), s. 244–246.

⁹ M. Demiańczuk, *Planowanie ubezpieczeń w projektach inwestycyjnych*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, lipiec/sierpień 2021/18/7/8, s. 18–19.

- w umowie z inwestorem) – należy dążyć do tego, aby z jednej strony nie było luk w ochronie, tzn. aby w procesie budowlanym nie występowały podmioty nieposiadające w ogóle polisy, a z drugiej strony nie było kilku polis pokrywających to samo ryzyko, gdyż zwiększa to koszty inwestycji,
- 5) jeśli jest taka konieczność – indywidualne dopasowanie wymogów dotyczących ubezpieczenia do możliwości finansowych kontrahentów, zakresu wykonywanych przez nich prac oraz rodzaju i rozmiarów szkód, jakie mogą wyrządzić,
 - 6) zawarcie niezbędnych polis,
 - 7) szkolenie uczestników procesu budowlanego w zakresie obowiązków ubezpieczeniowych i procedur zachowania w przypadku szkody,
 - 8) zmiany zakresu ochrony ubezpieczeniowej w przypadku zmian w prowadzonej inwestycji (np. wydłużenia prac budowlanych, zwiększenia wartości inwestycji itd.).

Kluczowym działaniem inwestora, pozwalającym na właściwe zabezpieczenie procesu budowlanego powinna być identyfikacja ryzyk mu towarzyszących. Proces budowlany można podzielić na kilka etapów. Na każdym z nich występują inne ryzyka¹⁰. Najważniejsze wskazano na grafice 3. Nie wszystkie ryzyka muszą wystąpić podczas każdej budowy. Opracowana lista nie wyczerpuje też katalogu wszystkich ryzyk zagrażających konkretnej inwestycji. Warunki realizacji każdego przedsięwzięcia, a co za tym idzie ryzyko związane z jego wykonaniem będą się bowiem różnić, nawet w przypadku dwóch identycznych projektów budowlanych (np. w zakresie warunków gruntowych, czasu trwania budowy, rzetelności wykonawcy, cen materiałów itd.).

Należy podkreślić (o czym była już mowa w rozdziale 2), że nawet najlepiej skonstruowany program ubezpieczeniowy nie jest w stanie zapewnić finansowego pokrycia wszelkich ryzyk i szkód, jakie mogą wystąpić w czasie realizacji przedsięwzięcia budowlanego. Charakterystyki najważniejszych produktów, które są dostępne na polskim rynku ubezpieczeniowym, dokonano w rozdziale 4.

¹⁰ P. Szymański, *Risk management in construction projects*, *Procedia Engineering* 2017/208, s. 175–177; A. Siewiera, *Analiza ryzyka w procesie zarządzania projektem budowlanym*, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* 2018/2 (92), s. 175–177.

GRAFIKA 3: *Najważniejsze ryzyka występujące na poszczególnych etapach realizacji inwestycji budowlanej*

<p>Etap 1 Prace przygotowawcze</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko błędnego oszacowania kosztów inwestycji • ryzyko złej oceny konkurencji • ryzyko złej oceny preferencji potencjalnych użytkowników obiektu lub potrzeb inwestora
<p>Etap 2 Ogłoszenie i rozstrzygnięcie przetargu / wybór oferenta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko unieważnienia przetargu • ryzyko korupcji i rzetelności zleceniodawcy/inwestor • ryzyko zaniżenia cen przez konkurencję • ryzyko błędnego oszacowania kosztów realizacji projektu przez wykonawcę
<p>Etap 3 Prace projektowe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko błędu projektowego • ryzyko błędu oszacowania kosztów projektu • ryzyko wyboru niewłaściwego projektanta • ryzyko ustalenia niewłaściwego harmonogramu prac • ryzyko konieczności przeprojektowania obiektu • ryzyko wyboru niewłaściwych materiałów, niewłaściwej konstrukcji • ryzyko niespełnienia planów estetycznych inwestora
<p>Etap 4 Prace budowlane</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko geotechniczne (warunków gruntowych) • ryzyko błędu pracowników budowlanych / braku pracowników / kwalifikacji / problem wydajności pracy • ryzyko złej jakości materiałów budowlanych • ryzyko złego zarządzania zasobami • ryzyko wystąpienia zdarzenia losowego (żywioly) • ryzyko wypadku podczas prac budowlanych • ryzyko złej organizacji pracy / niedostatecznej kontroli • ryzyko uszkodzenia / awarii sprzętu • ryzyko protestów miejscowej ludności / ekologów
<p>Etap 5 Przekazanie do eksploatacji oraz rozliczenie inwestycji</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ryzyko pogorszenia sytuacji gospodarczej w kraju / wzrostu inflacji / sióp procentowych • ryzyko pogorszenia sytuacji politycznej • ryzyko braku wiarygodności inwestora / zleceniodawcy • ryzyko nieprzestrzegania przepisów prawa • ryzyko niespełnienia wszystkich wymogów związanych z uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: doświadczenia zawodowego Autora; **D. Skorupka**, *Modelowanie ryzyka realizacji inwestycji budowlanych*, Badania Operacyjne i Decyzje 2006/3–4, s. 134–136.

Zgodnie z polskimi przepisami prawa inwestor ma obowiązek przekazania terenu budowy wybranemu wykonawcy. Protokolarnego przejścia terenu budowy dokonuje kierownik budowy (art. 22 ust. 1 ustawy Prawo budowlane)¹¹.

¹¹ Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane.

Co istotne, od momentu przejścia terenu budowy aż do chwili oddania obiektu budowlanego wykonawca ponosi odpowiedzialność za szkody tam wynikłe (art. 652 ustawy Kodeks cywilny)¹². Odpowiedzialność ta odnosi się zarówno do podmiotów uczestniczących w procesie budowlanym, jak i do osób trzecich. Przepisy te znacząco ograniczają zatem ryzyko inwestora na etapie prowadzenia prac budowlanych, przenosząc je na wykonawcę. Ze względu na fakt, że większość ryzyk, które są możliwe do objęcia ochroną ubezpieczeniową, występuje właśnie na tym etapie, to zleceniodawcy najczęściej decydują się również na przeniesienie ciężaru kosztu ubezpieczenia na wykonawców. Obecnie wymogi dotyczące ubezpieczeń stały się w Polsce niemal standardowym zapisem każdego kontraktu budowlanego. Typową regulacją jest zobowiązanie wykonawcy do ubezpieczenia realizowanej inwestycji od zdarzeń losowych od momentu przekazania placu budowy do momentu dokonania odbiorów końcowych, a także konieczność posiadania przez niego polisy odpowiedzialności cywilnej na wskazaną przez inwestora sumę gwarancyjną. Czasem jest to zapis dość ogólny, czasem natomiast inwestor wskazuje bardziej szczegółowe wytyczne, dotyczące wymaganego zakresu polisy. Z jego punktu widzenia oczywiście ta druga opcja jest korzystniejsza, choć przygotowanie odpowiednich zapisów umowy kontraktowej jest wówczas znacznie trudniejsze, gdyż wymaga znajomości warunków i realiów rynku ubezpieczeniowego i niejednokrotnie konsultacji z doradcą. Zbyt ogólne określenie wymagań dotyczących zakresu polisy może spowodować, że zawarta przez wykonawcę umowa ubezpieczenia będzie spełniała wymóg umowy kontraktowej, ale jej zakres będzie zbyt wąski i nie będzie ona dawała realnej i możliwie pełnej ochrony ubezpieczeniowej na wypadek realizacji zdarzenia szkodowego. Z kolei wskazanie przez inwestora zbyt wygórowanych wymagań może spowodować, że zawarcie polisy będzie z punktu widzenia wykonawcy na rynku niemożliwe, nieracjonalne lub tak kosztowne, że znacząco wpłynie na zaproponowaną przez niego cenę ofertową¹³. W rzeczywistości bowiem koszty przerzucane przez inwestora na wykonawcę (a takim niewątpliwie jest ubezpieczenie) finalnie mają swoje odzwierciedlenie w kalkulacji ceny i ostatecznie i tak, przynajmniej w części, obciążą zleceniodawcę.

Regulacja kwestii rozkładu ryzyka, praw, obowiązków i odpowiedzialności pomiędzy inwestora i wykonawców może odbywać się również w oparciu

¹² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.

¹³ **P. Welnicki**, *Papier jest cierpliwy, czyli słów kilka o wymogach ubezpieczeniowych w kontraktach budowlano-montażowych*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, listopad 2022/19/11, s. 16–17.

o wzorce kontraktowe. Często wykorzystywanym w ostatnich latach przez strony kontraktu narzędziem stały się Warunki Kontraktowe FIDIC opracowane przez Międzynarodową Federację Inżynierów Konsultantów. Są one uniwersalne we wszystkich krajach, a ich celem jest normalizacja procedur dotyczących zawierania kontraktów budowlanych. Powoływanie się na nie wprost w umowie kontraktowej może jednak rodzić problemy w przypadku sporu między stronami, gdyż ich zapisy nie są dostosowane do prawa obowiązującego w Polsce, w szczególności do przepisów kodeksu cywilnego¹⁴. Najczęściej stosowanymi są tzw. Żółta i Czerwona Księga FIDIC. Czerwona dotyczy robót inżynierijsko-budowlanych projektowanych przez zamawiającego, a Żółta przez wykonawcę. Zawierają one opis procesu realizacji inwestycji od momentu rozpoczęcia prac aż do ich zakończenia, z uwzględnieniem okresu zgłaszania wad i usterek. Warunki w aktualnej formie zawierają 21 klauzul, wśród których klauzula 19 dotyczy ubezpieczeń. W zależności od rodzaju księgi zapisy mogą się nieco różnić, jednak są zbliżone. Dla przykładu w Księdze Żółtej autorzy wskazali, że do obowiązków wykonawcy należy zapewnienie ubezpieczenia: robót od daty rozpoczęcia do daty wystawienia świadectwa przejęcia; dóbr dostarczonych na plac budowy; zawodowego projektanta; od odpowiedzialności z tytułu śmierci, uszkodzenia ciała lub uszkodzenia mienia osób trzecich z uwzględnieniem odpowiedzialności wzajemnej; na wypadek uszkodzenia ciała przez pracowników oraz innych wymaganych przez krajowe prawo lub lokalne praktyki¹⁵.

Ze względu na fakt, że FIDIC są tworzone w oderwaniu od przepisów prawa krajowego, to inwestor powinien traktować je raczej jako wytyczne w przygotowaniu zapisów umowy w zakresie ubezpieczeń niż wskazywać je literalnie jako wymóg realizacji danego kontraktu. Ubezpieczyciele, zawierając polisy, nie potwierdzają w nich wprost zgodności z warunkami FIDIC. Oferują ochronę ubezpieczeniową w zakresie zgodnym ze swoimi OWU (z uwzględnieniem ewentualnych zmian wpisanych w treści polisy). Do stron kontraktu należy ustalenie szczegółowego zakresu wymaganej ochrony, a następnie do obowiązków inwestora weryfikacja, czy polisa zawarta przez wykonawcę spełnia warunki FIDIC i jej akceptacja. Najlepiej, aby rzeczywisty zakres ubezpieczeń procesu budowlanego był dostosowany do specyfiki konkretnego kontraktu (czyli „szyty na miarę”).

¹⁴ O. Kapliński, A. Dziadosz, J. Zioberski, *Próba standaryzacji procesu zarządzania na etapie planowania i realizacji przedsięwzięć budowlanych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej. Budownictwo i Inżynieria Środowiska 2011/58/3/I, s. 85–87.

¹⁵ FIDIC, *Warunki kontraktu na urządzenia i budowę z projektowaniem*, SIDIR, Wydanie polskie 2019 (tłumaczenie 2. wydania 2017), s. 108–111.

4. Charakterystyka najistotniejszych rodzajów ubezpieczeń inwestycji budowlanej

Jak już wspomniano, nie wszystkie ryzyka towarzyszące realizacji inwestycji budowlanej można objąć ochroną ubezpieczeniową, jednak wraz z rozwojem rynku ubezpieczeniowego oraz rosnącymi potrzebami uczestników procesu inwestycyjnego powstało kilka istotnych produktów, pozwalających na finansowe zabezpieczenie na wypadek realizacji dużej części z nich i powinny być one kluczowym elementem dobrej strategii zarządzania ryzykiem.

Pierwszym jest **ubezpieczenie ryzyk budowlano-montażowych (CAR/EAR)**. Jego celem jest ochrona na wypadek wystąpienia szkód materialnych powstałych wskutek zdarzeń losowych o charakterze nagłym i niespodziewanym¹⁶. Ma charakter ubezpieczenia *all risks*, co oznacza, że ubezpieczeniem objęte są wszystkie zdarzenia, o ile nie zostały wyłączone z odpowiedzialności ubezpieczyciela. Jest to jedyny produkt ubezpieczeniowy, który kompleksowo chroni mienie od momentu rozpoczęcia prac do dnia dokonania odbioru końcowego robót lub rozpoczęcia eksploatacji, w zależności od tego, który z nich nastąpił wcześniej. Został on podzielony na dwie sekcje. Sekcja I to ubezpieczenie mienia. Zawierane jest na wartość wynagrodzenia wykonawcy, jednak za opłatą dodatkowej składki ochroną mogą zostać objęte także: sprzęt, wyposażenie, zaplecze budowy oraz maszyny budowlane. Sekcja II to ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Jej wybór jest fakultatywny – ubezpieczający rezygnują z sekcji II szczególnie wtedy, gdy wszystkie podmioty uczestniczące w realizacji procesu budowlanego posiadają swoje polisy OC. Niemniej jednak jej wykupienie daje względne bezpieczeństwo nie tylko inwestorowi, ale także wykonawcy, gdyż bez względu na to kto jest ubezpieczającym, ochroną (w ramach obu sekcji) objęte są wszystkie podmioty zatrudnione przy realizacji inwestycji w zakresie ich obowiązków związanych z kontraktem będącym przedmiotem ubezpieczenia. Za skorzystaniem z ubezpieczenia w ramach sekcji II przemawia jeszcze kilka argumentów. Inwestorem niekoniecznie musi być firma budowlana posiadająca polisę OC, której zakres obejmuje taką działalność. W ramach sekcji II jego ryzyko będzie ubezpieczone. W sytuacji gdyby generalny wykonawca lub podwykonawca nie odnowili swojego ubezpieczenia OC, którego termin expiracji przypadał w trakcie procesu budowlanego, sekcja II będzie dodatkowym zabezpieczeniem na wypadek szkody. Praktyka pokazuje

¹⁶ E. Siemińska, *Kontrakty budowlane. Ryzyka, waloryzacja, ubezpieczenia*, CeDeWu, Warszawa 2020, s. 146–156.

także, że jest grono podwykonawców, którzy nadal nie zawierają polis OC. Co prawda jest ich coraz mniej, bo najczęściej są oni zobowiązani do przedstawienia polisy wykonawcy przed zawarciem umowy o podwykonawstwo, jednak często zakres posiadanych polis jest bardzo wąski, a suma gwarancyjna niska. Zawarcie polisy z sekcją II da pewność, że szkody wyrządzone z ich winy będą objęte ochroną.

Kluczowy zakres polis CAR/EAR jest regulowany poprzez klauzule dodatkowe. Co do zasady ubezpieczyciele na polskim rynku stosują taką samą lub zbliżoną ich numerację, choć treść klauzul może się istotnie różnić. Na grafice 4 przedstawiono listę najważniejszych klauzul rozszerzających zakres ochrony.

Podobnie jak w przypadku wszystkich innych produktów ubezpieczeniowych, także w polisach ryzyk budowy ubezpieczyciele stosują pewne wyłączenia swojej odpowiedzialności. Każdorazowo są one wskazane w OWU, lecz w przypadku polis CAR/EAR najczęściej w treści polisy wprowadzane są także klauzule ograniczające zakres ochrony. Stosowaną w zasadzie obligatoryjnie przez ubezpieczycieli jest klauzula 112 – postanowienia dotyczące środków zabezpieczenia ppoż. na terenie budowy. Ponadto mogą występować np. ograniczenia dotyczące: zabezpieczeń budowy przed kradzieżą, zabezpieczeń przeciwpowodziowych, drążenia odwiertów, wykonania ścian oporowych, szczelnych i szczelinowych, kładzenia rurociągów, prac podzielonych na odcinki itd. Ich wprowadzenie przez ubezpieczyciela zależy od specyfiki danej budowy i ryzyk, jakie mogą jej towarzyszyć.

Drugim rodzajem ubezpieczenia, stanowiącym ochronę przed ryzykiem niepowodzenia lub opóźnienia realizacji inwestycji, jest polisa odpowiedzialności cywilnej. W odniesieniu do procesu budowlanego podmioty zaangażowane w jego realizację będą potrzebowały ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz zawodowej.

GRAFIKA 4: *Klauzule dodatkowe rozszerzające zakres ochrony najczęściej stosowane w polisach CAR/EAR*

Klauzule posiadające standardową numerację

- 001 – ryzyko uszkodzenia lub utraty mienia na skutek strajków, zamieszek i rozruchów społecznych,
- 002 – odpowiedzialność wzajemna za szkody wyrządzone innym ubezpieczonym (dotyczy sekcji II),
- 003 – ochrona dla szkód w obiekcie budowlanym, powstałych wskutek działania ubezpieczonego na budowie po dokonaniu jego odbioru (np. w trakcie dokonywania naprawy wad lub usterek),
- 004 – ochrona dla szkód powstałych wskutek działania ubezpieczonego na budowie po dokonaniu odbioru lub wówczas, jeśli do przyczyny szkody doszło przed odbiorem, w okresie realizacji prac budowlanych,
- 006 – koszty pracy w godzinach nadliczbowych, nocnych, w dniach wolnych od pracy,
- 007 – koszty frachtu lotniczego,
- 013 – mienie składowane poza terenem budowy,
- 100 – ochrona dla szkód wynikłych z prowadzenia prób gorących,
- 113 – ochrona dla szkód powstałych podczas transportu mienia na teren budowy,
- 115 – ochrona dla szkód wynikłych z błędów projektowych,
- 116 – ochrona dla szkód powstałych wskutek prowadzonych prac w ukończonych odcinkach robót, po oddaniu ich do eksploatacji lub po dokonaniu ich częściowego odbioru,
- 116/1 – ochrona dla szkód powstałych w ukończonych odcinkach robót po oddaniu ich do eksploatacji lub po dokonaniu ich częściowego odbioru, o ile doszło do nich na skutek działania żywiołów,
- 119 – ochrona dla szkód w mieniu inwestora znajdującym się w chwili rozpoczęcia prac na terenie budowy lub w jego sąsiedztwie, powstałych wskutek prowadzenia prac budowlanych,
- 120 – rozszerzenie o szkody spowodowane wskutek wibracji, osunięcia lub osłabienia elementów nośnych, gruntu lub przemieszczenia gruntu (sekcja II),
- 200 – ochrona dla szkód powstałych wskutek błędów producenta,
- 201 – dodatkowy okres gwarancyjny po dokonaniu odbioru końcowego.

Pozostałe klauzule

- klauzula szkód w częściach wadliwych,
- klauzula automatycznego wzrostu wartości kontraktu,
- klauzula utraty dokumentów,
- klauzula dodatkowego, bezskładkowego przedłużenia ochrony,
- klauzula wynagrodzenia ekspertów powołanych w związku z wystąpieniem zdarzenia losowego,
- klauzula reprezentantów,
- klauzula utrzymania ochrony na wypadek wstrzymania lub przerwania prac budowlanych.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie doświadczenia zawodowego Autora oraz OWU ryzyk budowlano-montażowych ubezpieczycieli: HESTIA, GENERALI, WARTA, INTERRISK, ALLIANZ, UNIQA.

Jednym z podstawowych elementów programu ubezpieczeniowego każdej z firm, bez względu na rodzaj prowadzonej działalności, powinna być **polisa OC ogólnej**. Jej zadaniem jest przejście przez ubezpieczyciela ekonomicznych skutków zdarzeń wyrządzonych osobom trzecim, przy czym ubezpieczony musi odpowiadać za szkodę (odpowiedzialność deliktowa lub kontraktowa) i być zobowiązany do jej naprawienia¹⁷. Deliktowa to odpowiedzialność za czyny niedozwolone, np. jeśli w trakcie realizacji prac ucierpi przypadkowa osoba przechodząca w pobliżu budowy. Zgodnie z art. 415 k.c. „kto z winy swej wyrządził drugiemu szkodę, obowiązany jest do jej naprawienia”¹⁸. Kontraktowa to odpowiedzialność wobec innych uczestników budowy za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy. Zgodnie z art. 471 k.c. „dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi”¹⁹. Aktualnie wszyscy ubezpieczyciele oferują polisy OC ogólnej, których zakres oparty jest na reżimie deliktowo-kontraktowym. Należy podkreślić, że odpowiedzialność ubezpieczyciela za szkodę nigdy nie będzie pokrywała się w pełni z odpowiedzialnością sprawcy określoną przepisami prawa, gdyż każdy ubezpieczyciel pewne ryzyka z ochrony wyłącza. A zatem odmowa wypłaty odszkodowania w przypadku zaistnienia zdarzenia nie musi być równoznaczna z brakiem odpowiedzialności osoby ubezpieczonej²⁰. Posiadanie polisy OC ma jednak ogromną niewymierną zaletę. Zawsze w przypadku zgłoszenia roszczenia ubezpieczyciel jest zobowiązany do zbadania okoliczności i odpowiedzialności ubezpieczonego za szkodę (działa jak obrońca klienta, do którego wystąpiono z roszczeniem).

Ubezpieczenie OC obejmuje zakresem wszystkie szkody wyrządzone osobom trzecim z wyjątkiem tych wyraźnie wyłączonych z ochrony przez ubezpieczyciela. Część z wyłączeń można wprowadzić do ochrony poprzez klauzule dodatkowe. Na grafice 5 wskazano listę najistotniejszych klauzul, o które powinien być rozszerzony podstawowy zakres polis większości firm budowlanych.

¹⁷ E. Siemińska, *Kontrakty budowlane. Ryzyka, waloryzacja, ubezpieczenia...*

¹⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ M. Gasińska, *Determinants of development of third part liability insurance: Selected approaches, experience and trends in Poland*, Foundations of Management 2016/8, s. 127–128.

GRAFIKA 5: Klauzule dodatkowe w ubezpieczeniu OC firm budowlanych

- OC za szkody spowodowane po przekazaniu przedmiotu pracy lub usługi odbiorcy,
- OC za produkt (materiały budowlane),
- OC pracodawcy,
- OC za szkody wyrządzone przez podwykonawców,
- OC najemcy ruchomości (jeśli firma budowlana korzysta z najmowanego sprzętu lub maszyn),
- OC za szkody w mieniu będącym przedmiotem obróbki, naprawy lub innych czynności o takim charakterze,
- OC za szkody w podziemnych instalacjach,
- OC za szkody spowodowane przez pojazdy (maszyny, wózki widłowe itp.), niepodlegające obowiązkowemu ubezpieczeniu OC p.p.m.,
- OC za szkody spowodowane działaniem urządzeń wibracyjnych, zapadaniem, osiadaniem gruntu,
- OC za szkody wynikające z prac wyburzeniowych i rozbiórkowych (jeśli firma budowlana je wykonuje),
- OC za szkody w środowisku naturalnym,
- czyste straty finansowe (czyli szkody niebędące szkodami na osobie oraz w mieniu osoby poszkodowanej, które poniósł na skutek wypadku ubezpieczeniowego.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie doświadczenia zawodowego Autora oraz OWU odpowiedzialności cywilnej ubezpieczycieli: HESTIA, GENERALI, WARTA, INTERRISK, ALLIANZ, UNIQA.

W zależności od ubezpieczyciela konieczne może być włączenie do ochrony także innych klauzul, gdyż ich OWU różnią się wyłączeniami odpowiedzialności. Ponadto część ryzyk pozostaje nieubezpieczalna, np. szkody, których naprawienie wynika z przepisów o rękojmi za wady, gwarancji jakości, szkody wyrządzone umyślnie przez ubezpieczonego, wynikające ze świadczenia usług zawodowych (które powinny być objęte polisą OC zawodowej). Ubezpieczyciel nie będzie też odpowiadał za szkody, które powstały w związku z prowadzoną działalnością, która nie została wskazana w polisie. Aktualnie na polskim rynku ubezpieczyciele oferują dwie metody określenia rodzaju działalności, która ma zostać objęta ochroną: za pomocą numerów PKD oraz słownego opisu. Pierwsza opcja dotyczy głównie małych i średnich przedsiębiorstw (w zależności od ubezpieczyciela są to firmy generujące od 12 do 20 mln rocznego obrotu). Jeśli firma wykonuje jakąkolwiek działalność, która nie mieści się w zakresie wskazanych w polisie PKD, to w przypadku szkody związanej z prowadzeniem tej działalności ubezpieczyciel odmówi wypłaty odszkodowania. Stąd przedsiębiorcy często zgłaszają więcej numerów PKD, żeby mieć pewność, że świadczenie zostanie wypłacone. Jednakże im więcej rodzajów działalności przyjętych

do ochrony, tym wyższa składka wynikająca z taryfy. Opcja słownego opisu prowadzonej działalności dostępna jest dla tzw. klientów korporacyjnych osiągających wyższy przychód. W ich przypadku składka wyceniana jest indywidualnie z punktu widzenia danego przedsiębiorcy. Ponadto istnieje możliwość indywidualnej negocjacji warunków ochrony, dostosowanej do ich potrzeb. Dla „mniejszych” podmiotów takie rozwiązanie jest z reguły niemożliwe²¹.

Część podmiotów uczestniczących w realizacji procesu budowlanego ma obowiązek posiadania **ubezpieczenia OC zawodowej**. Należą do nich: architekci oraz inżynierowie budownictwa (OC za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem samodzielnych funkcji technicznych w budownictwie na sumę gwarancyjną: 50 000 EUR²²) czy osoby sporządzające świadectwa charakterystyki energetycznej budynku, lokalu mieszkalnego lub części budynku stanowiącej samodzielną całość techniczno-użytkową (OC za szkody wyrządzone w związku ze sporządzaniem świadectwa charakterystyki energetycznej na sumę gwarancyjną: 25 000 EUR²³). Należy jednak pamiętać, że dotyczą one osób fizycznych, a nie przedsiębiorców. Zaleca się, aby np. pracownice projektowe posiadały polisy dobrowolne zapewniające ochronę na wypadek szkód wyrządzonych przez zatrudnionych tam projektantów, które będzie stanowiło m.in. nadwyżkę nad stosunkowo niską sumę ubezpieczenia obowiązkowego. Zawarcie dobrowolnego ubezpieczenia OC zawodowej powinni rozważyć także np. inwestorzy zastępczy (o ile występują w danym procesie budowlanym). W stosunku do nich ustawodawca nie ustanowił obowiązku ubezpieczenia, jednak na rynku funkcjonują produkty ubezpieczeniowe mające na celu pokrycie najważniejszych ryzyk, które na nich ciążyą.

Omówione powyżej produkty nie zamykają listy ubezpieczeń, jakie powinny być zawarte w celu optymalnego zabezpieczenia uczestników procesu budowlanego na etapie realizacji prac. Do takowych należałoby dodać w szczególności ubezpieczenie: sprzętu i maszyn budowlanych, pracowników od następstw nieszczęśliwych wypadków, OC zawierane przez producentów materiałów

²¹ Ze względu na fakt, że w Polsce 99% firm stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa ubezpieczyciele musieli przyjąć pewien uproszczony system zawierania polis, gdyż każdorazowe indywidualne negocjowanie zapisów umowy jest zbyt czasochłonne, a co za tym idzie, generuje zbyt duży koszt dla ubezpieczyciela.

²² Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11.12.2003 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej architektów oraz inżynierów budownictwa.

²³ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej osoby uprawnionej do sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej.

budowlanych i montowanych urządzeń oraz przewoźnika odpowiedzialnego za ich transport, mienia w transporcie, utraty zysku na skutek opóźnienia w oddaniu inwestycji (ALOP)²⁴. Należy wspomnieć także o zabezpieczeniach finansowych, których zadaniem jest optymalizacja bieżącej działalności i zabezpieczenie wpływów finansowych przedsiębiorstwa. Ich przykładem są gwarancje ubezpieczeniowe. Podobnie jak w przypadku ubezpieczenia OC i CAR/EAR inwestorzy dziś w zasadzie zawsze wymagają od kontrahentów gwarancji zapłaty wadium, należytego wykonania kontraktu i/lub usunięcia wad i usterek. Istota gwarancji polega na zobowiązaniu się zakładu ubezpieczeń do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz inwestora w przypadku, gdyby wykonawca nie wywiązał się ze zobowiązania objętego gwarancją, czyli np. nie zrealizowałby budowy obiektu zgodnie z wcześniejszą umową²⁵.

Dokonana charakterystyka miała na celu weryfikację tych rodzajów ryzyk, opisanych w rozdziale 3, których opanowanie jest możliwe za pomocą dostępnych aktualnie na polskim rynku ubezpieczeń. Są to w szczególności ryzyka występujące na etapie prac projektowych oraz budowlanych. Należy jednak pamiętać, że ryzyko związane z inwestycją nie kończy się w momencie dokonania odbioru końcowego robót. Wówczas odpowiedzialność za obiekt budowlany przechodzi na inwestora, który na wypadek wystąpienia zdarzeń losowych powinien od razu obiekt ubezpieczyć. Jeśli pozostaje on jego własnością, to zazwyczaj nie ma z tym problemu – o ile obiekt posiada odpowiednią konstrukcję, spełnia wymogi ochrony ppoż. i został dopuszczony do użytku. Trudność pojawia się w przypadku budynku mieszkalnego, gdy inwestor sprzedał wszystkie lub większość lokali. Wówczas od momentu jego odbioru do momentu formalnego przekazania aktów własności inwestor potrzebuje krótkoterminowego ubezpieczenia. Na polskim rynku brak jest produktu dedykowanego na tego rodzaju sytuacje. Ubezpieczyciele nie są zbyt zainteresowani indywidualną negocjacją warunków takich polis ze względu na stosunkowo niską składkę i brak perspektyw odnowienia ochrony²⁶. Inwestor najczęściej musi wykupić roczną polisę na ubezpieczenie budynku, a następnie z niej zrezygnować po przekazaniu lokali właścicielom. Tego rodzaju problemów można wskazać więcej. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że w ostatnich

²⁴ P. Tworek, M. Tomecki, *Risk and insurance in construction: Insurance contracts used in investment process in Poland – legal and economic aspects, survey research*, 6th International Scientific Conference Managing and Modelling of Financial Risks, Ostrawa 2012, s. 645–648.

²⁵ E. Siemińska, *Kontrakty budowlane. Ryzyka, waloryzacja, ubezpieczenia...*

²⁶ W. Dzięcioł, *Przychodzi budowlaniec po ubezpieczenie*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, lipiec/sierpień 2021/18/7/8.

latach polski rynek ubezpieczeniowy dynamicznie się rozwija, należy mieć nadzieję, że znajdzie to odzwierciedlenie w nowych i bardziej elastycznych rozwiązaniach oferowanych klientom.

5. Zakończenie

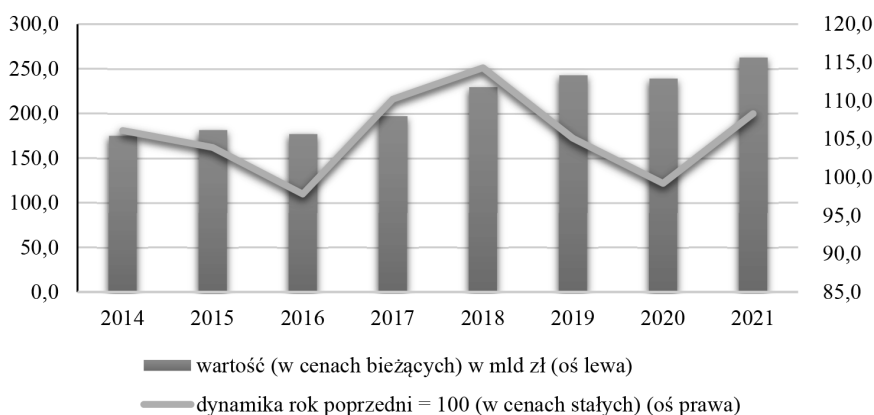
Analiza dokonana w niniejszym artykule pozwala na pozytywną weryfikację wszystkich postawionych we wstępie hipotez badawczych. Na podstawie podjętych rozważań można stwierdzić, że realizacja procesu budowlanego wiąże się z dużym ryzykiem na każdym etapie inwestycji. Ubezpieczenie jest dobrą i wskazaną metodą zarządzania nim, choć nie powinno być jedyną stosowaną przez przedsiębiorców, gdyż nie od wszystkich ryzyk można się za jego pomocą zabezpieczyć. Coraz częściej przedsiębiorcy wykupują polisy ubezpieczeniowe, a posiadanie ubezpieczenia budowy, polisy odpowiedzialności cywilnej czy gwarancji ubezpieczeniowej staje się, podobnie jak w krajach zachodnich, standardem wskazywanym przez zamawiających jako wymóg w zapisach umów kontraktowych.

Warto jednak na zakończenie zauważyć, że interesy uczestników procesu budowlanego nie zawsze pokrywają się z interesami ubezpieczycieli, tzn. każdy ubezpieczyciel walczy o jak najwyższy przypis składki, jednak liczba zawieranych polis ubezpieczeniowych przez firmy z branży budowlanej w różnych latach, poziom składki oraz zakres ochrony oferowanej przez ubezpieczycieli są zmienne, gdyż zależą od koniunktury gospodarczej i od sytuacji sektora. Gdy koniunktura na rynku jest dobra, to najczęściej ubezpieczyciele zachowują się bardziej elastycznie, zaś jej spadek wiąże się najczęściej z bardziej dokładną analizą ryzyka przedmiotowej inwestycji, wybiórczym podejściem do ubezpieczanych ryzyk oraz wzrostem składki. Na grafice 6 przedstawiono wartość i dynamikę produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej w Polsce w latach 2014–2021. Z zaprezentowanych danych wynika, że pomimo drobnych spadków w latach 2016 i 2020 wartość produkcji w cenach bieżących w analizowanym okresie miała tendencję wzrostową.

Przedstawione statystyki, szczególnie z dwóch ostatnich lat, nie odzwierciedlają jednak problemów, z jakimi boryka się aktualnie sektor budowlany. Pierwszym poważnym wyzwaniem dla wszystkich branż okazał się wybuch pandemii koronawirusa. Pomimo pierwotnych obaw lockdown nie dotknął jednak sektora budowlanego, tak jak się tego pierwotnie obawiano, i po pierwotnym „szoku” sytuacja na rynku zaczęła się normalizować. Niemniej jednak kryzys spowodowany pandemią ograniczył dochody wielu gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, co wpłynęło na spadek inwestycji. Ponadto wywołał znaczący wzrost inflacji,

która nie ominęła cen materiałów budowlanych, sprzętu oraz kosztów robocizny. Kolejnym wyzwaniem stała się inwazja Rosji na Ukrainę. Jej konsekwencje dla polskiego sektora budowlanego okazały się niezwykle dotkliwe, szczególnie w zakresie dostępności materiałów (dla przykładu przed wojną około 25–30% stali było importowanej do Polski z Rosji oraz Ukrainy) oraz pracowników (w sektorze budowlanym w Polsce zatrudnionych było wielu obywateli Ukrainy, którzy wrócili do kraju, by walczyć za ojczyznę). Problem z dostępem do materiałów pogłębił wzrost ich cen na rynku²⁷, a tym samym doprowadził do wyhamowania inwestycji, co w najbliższym czasie może mieć katastrofalne skutki dla firm budowlanych. Przynajmniej częściowo sytuację zdołałyby poprawić środki z Unii Europejskiej z Krajowego Planu Odbudowy, które mogłyby być wykorzystane np. na inwestycje infrastrukturalne, ale póki co ich także Polska nie otrzymała²⁸.

GRAFIKA 6: Wartość i dynamika zrealizowanej w Polsce produkcji budowlano-montażowej w latach 2014–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Produkcja budowlano-montażowa w 2021 r.*, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodk-trwale/budownictwo/produkcja-budowlano-montazowa-w-2021-roku,12,5.html>; stan na 12.01.2023 r.

²⁷ Ceny budowy budynków w listopadzie 2022 r. były wyższe w porównaniu z listopadem 2021 r. o 15,6%, budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej – o 14,8%, robót budowlanych specjalistycznych – o 13,1% – Źródło: *Wskaźniki cen produkcji budowlano-montażowej w listopadzie 2022 r.*, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-produkcji-budowlano-montazowej-w-listopadzie-2022-roku,15,48.html>; stan na 17.01.2022 r.

²⁸ **K. Ruman**, *Budownictwo w obliczu ogromnych wyzwań*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, maj 2022/19/5, s. 17.

Opisane wyżej problemy z pewnością znajdują swoje odzwierciedlenie w ubezpieczeniach projektów inwestycyjno-budowlanych. Kwestią coraz częściej podnoszoną przez ubezpieczycieli jest konieczność waloryzacji kontraktów budowlanych i zwiększania sum ubezpieczenia w zawartych już polisach, gdyż przy tak szybko rosnących cenach w tym sektorze wiele budów może być obecnie niedoubezpieczonych, co w przypadku wystąpienia szkody będzie skutkowało ograniczeniem wypłaty należnego odszkodowania.

Bibliografia

Opracowania

- Bizon-Górecka J., Górecki J.**, *Ryzyko przedsięwzięć budowlanych w perspektywie podmiotowej*, Scientific Review – Engineering and Environmental Sciences 2019/28 (2), s. 244–256.
- Demiańczuk M.**, *Planowanie ubezpieczeń w projektach inwestycyjnych*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, lipiec/sierpień 2021/18/7/8, s. 18–19.
- Dzięcioł W.**, *Przychodzi budowlaniec po ubezpieczenie*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, lipiec/sierpień 2021/18/8, s. 20–21.
- FIDIC**, *Warunki kontraktu na urządzenia i budowę z projektowaniem*, SIDIR, Wydanie polskie 2019 (tłumaczenie 2. wydania 2017).
- Gasińska M.**, *Determinants of development of third part liability insurance: Selected approaches, experience and trends in Poland*, Foundations of Management 2016/8, s. 123–138.
- Kapliński O., Dziadosz A., Zioberski J.**, *Próba standaryzacji procesu zarządzania na etapie planowania i realizacji przedsięwzięć budowlanych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej. Budownictwo i Inżynieria Środowiska 2011/58/3/I, s. 79–100.
- Pokrzywiak J.**, *Multiagent w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2019/2, s. 15–24.
- Ruman K.**, *Budownictwo w obliczu ogromnych wyzwań*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, maj 2022/19/5, s. 17.
- Siemińska E.**, *Kontrakty budowlane. Ryzyka, waloryzacja, ubezpieczenia*, CeDeWu, Warszawa 2020.
- Siewiera A.**, *Analiza ryzyka w procesie zarządzania projektem budowlanym*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 2018/2 (92), s. 175–184.
- Skorupka D.**, *Modelowanie ryzyka realizacji inwestycji budowlanych*, Badania Operacyjne i Decyzje 2006/3–4, s. 133–143.
- Szymański P.**, *Risk management in construction projects*, Procedia Engineering 2017/208, s. 174–182.
- Tworek P., Tomecki M.**, *Risk and insurance in construction: Insurance contracts used in investment process in Poland – legal and economic aspects, survey research*, 6th International Scientific Conference Managing and Modelling of Financial Risks, Ostrawa 2012, s. 644–652.
- Welnicki P.**, *Papier jest cierpliwy, czyli słów kilka o wymogach ubezpieczeniowych w kontraktach budowlano-montażowych*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, listopad 2022/19/11, s. 16–17.

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.

Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11.12.2003 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej architektów oraz inżynierów budownictwa.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej osoby uprawnionej do sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej.

Strony internetowe

Biuletyny Roczne – Rynek ubezpieczeń z lat 2014–2021, KNF, https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne; stan na 4.01.2023 r.

<https://interrisk.pl/dla-firm-i-pracownikow/duze-firmy-i-ubezpieczenia-specjalistyczne/>; stan na 8.01.2023 r.

https://www.allianz.pl/pl_PL/dla-ciebie/dokumenty.html#budowlano-monta%C5%BCowe; stan na 8.01.2023 r.

<https://www.ergohestia.pl/dla-firmy/oc/dzialalnosc-gospodarcza/>; stan na 8.01.2023 r.

<https://www.ergohestia.pl/dla-firmy/ubezpieczenie-mienia/ryzyka-budowlano-montazowe/>; stan na 8.01.2023 r.

<https://www.generali.pl/dla-firmy/majatek/duze-przedsiębiorstwa>; stan na 8.01.2023 r.

<https://www.uniqa.pl/wazne-dokumenty/firmy-i-pracownicy/>; stan na 8.01.2023 r.

<https://www.warta.pl/dla-firmy/ubezpieczenia-korporacyjne#c-mienieiodpowiedzialno%C5%9B%C4%87>; stan na 8.01.2023 r.

Produkcja budowlano-montażowa w 2021 r., GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/budownictwo/produkcja-budowlano-montazowa-w-2021-roku,12,5.html>; stan na 12.01.2023 r.

Raporty – *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych z lat 2014–2021*, GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/>; stan na 5.01.2023 r.

Raporty – *Ubezpieczenia w liczbach z lat 2014–2021*, PIU, <https://piu.org.pl/analizy-i-opracowania/>; stan na 4.01.2023 r.

Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce, Raport Aon Polska 2019/2020, Edycja VI, <https://www.aon.com/poland/risk/publikacje/raport-grms-pl-2019.jsp>; stan na 12.06.2022 r.

Anna ŻYŁA

INSURANCE AS A RISK MANAGEMENT METHOD IN THE IMPLEMENTATION OF A CONSTRUCTION INVESTMENT

Abstract

Background: The subject of the research is the risk of construction investment project and the importance of insurance as an instrument that reduce or eliminate the cost of loss or effect of loss caused by different types of risks.

Research purpose: The main objectives of the article are: to assess the insurance as a method of risk management used by Polish enterprises, to identify key risks threatening the implementation of the investment at every stage of the construction process, to characterize the most important insurance products available for investors and construction companies on the Polish insurance market and to verify if their scope cover the risks related to construction projects.

Methods: The article is based on the literature studies, analysis of statistical data and available survey results, analysis and comparison of the General Terms and Conditions of Insurance relating to products available on the Polish insurance market, contract templates provided by investors as part of tender procedures, as well as Author's own professional experience and many years of Polish insurance market and customers behavior observation.

Conclusions: During the research it was confirmed that more and more entrepreneurs are aware of the growing risk of business activity and implement a risk management policy in their companies, which include insurance. In addition, it has been proven that the implementation of a construction investment is a complex process, burdened with a high risk of its failure at every stage and requires to take many actions by investor to properly protect himself in case of damage. Insurance is an important element of a construction investment risk management strategy, especially at the design and implementation stages. Due to the problems currently faced by the construction sector in Poland, it is important to remember to reevaluate the costs of construction contracts and increase the sum insured in the policies. With the prices of building materials and labor costs in this sector rising so fast, many constructions may be underinsurance, which in the case of damage will result in limiting the value of compensation.

Keywords: construction investment, construction risks, risk management, insurance, security.