

Duże inwestycje

Ubezpieczenie realizowanych inwestycji jest obok obszaru prawnego i finansowego jednym z filarów decydujących o bezpieczeństwie i powodzeniu planowanego przedsięwzięcia. – **MICHAŁ KIESIŃSKI**

Praca nad modelem zabezpieczenia inwestycji przed szeregiem ryzyk, które mogą uniemożliwić lub znacząco zakłócić jej realizację powinna rozpocząć się długo przed tzw. wbiciem pierwszej łopaty.

ZŁOŻONY, WIELOETAPOWY PROCES

Pierwsze działania zmierzające do opracowania modelu ubezpieczenia planowanej inwestycji powinny się rozpocząć już w momencie, w którym potencjalny inwestor inicjuje prace analityczne i przygotowawcze. Niniejsze jest szczególnie istotne ze względu na fakt, iż obszar ubezpieczenia inwestycji jest powiązany z innymi ważnymi kwestiami pozostającymi we wzajemnej korelacji. Podstawowym błędem jest modelowanie ubezpieczenia w oderwaniu od innych zagadnień, takich jak chociażby kształt relacji między inwestorem a wykonawcą, zakres odpowiedzialności stron, podział zadań i kompetencji pomiędzy stronami umowy o realizację inwestycji oraz innymi zaangażowanymi podmiotami (podwykonawcami, dostawcami, niezależnymi doradcami i inżynierami). Często swoje interesy we właściwym ukształtowaniu obszaru ubezpieczenia, które należy uwzględnić, mają także podmioty finansujące przedsięwzięcie.

Proces dochodzenia do właściwych rozwiązań powinien rozpocząć się od identyfikacji ryzyk, jakie mogą negatywnie wpłynąć na realizowane przedsięwzięcie. Kolejnym krokiem jest rozstrzygnięcie, które ryzyka mogą być asekurowane w ramach dostępnych na rynku instrumentów ubezpieczeniowych, a które z ryzyk wymagają zabezpieczenia w innej formie (np. gwarancje, kary umowne, odpowiedzialność umowna). Następnie kluczowe jest rozstrzygnięcie, która ze stron (inwestor vs. wykonawca) i w jakim zakresie powinna być odpowiedzialna za obszar ubezpieczeń. W kolejnym etapie ważne jest ustalenie szczegółowych postanowień umownych regulujących wymagania ubezpieczeniowe wobec stron kontraktu na realizację inwestycji oraz wzajemne obowiązki



Michał Kieński jest dyrektorem Biura Rozwoju w EIB, był odpowiedzialny m.in. za opracowanie i aranżację programu ubezpieczenia największych inwestycji w sektorze energetycznym.

i zasady współpracy przy realizacji zawartych ubezpieczeń. Etap ten w przeszłości często był bagatelizowany, a postanowienia umowne ograniczały się do lakonicznych stwierdzeń czy ogólnych wymagań. W praktyce rodziło to szereg trudności i nieporozumień w niewłaściwym momencie, w którym inwestycja dotknięta była szkodą. Aktualnie zarówno inwestorzy, jak i wykonawcy, zdając sobie sprawę z wagi zagadnienia, coraz większą wagę przykładają do szczegółowego uregulowania w umowie kwestii ubezpieczeniowych. Powoli regułą staje się, że w proces negocjacji zapisów kontraktowych włączani są brokerzy i doradcy ubezpieczeniowi.

Na bazie wypracowanych rozwiązań modelowych, znajdujących odzwierciedlenie w kontrakcie między stronami, następuje proces wyłonienia ubezpieczyciela. Ze względu na charakter inwestycji lub źródło finansowania (inwestycje infrastrukturalne) lub cechy kwalifikowane inwestora, następuje to często w drodze procedur przewidzianych ustawą Prawo zamówień publicznych. Uwzględniając skomplikowaną i dalece zindywidualizowaną materię zagadnień ubezpieczeniowych, **najefektywniejszym trybem kontraktowania są negocjacje, a w reżimie wskazanej ustawy – tryb negocjacji z ogłoszeniem.**

Zwieńczeniem wysiłków zmierzających do należytego ubezpieczenia inwestycji nie jest bynajmniej podpisanie polisy ubezpieczeniowej, a stanowi to dopiero preludium do dalszych działań, w tym w szczególności polegających na wdro-

żeniu systemu przepływu informacji między stronami, podziału obowiązków wynikających z polisy, stanowiących warunek skuteczności udzielonej ochrony, i implementacja reguł zachowania w razie wystąpienia szkody. Także bieżący monitoring ryzyka wraz z postępowaniem i szybkie oraz skuteczne reagowanie na pojawiające się zagrożenia, a także współpraca z ubezpieczycielem w zakresie implementacji zaleceń eliminujących potencjalne ryzyka są kluczem do skutecznego zarządzania ryzykiem w toku realizacji inwestycji. Ostatecznym sprawdzianem skuteczności wdrożonych rozwiązań jest dopiero sytuacja kryzysowa i powstanie szkody.

KTO POWINIEN ZADBAĆ O UBEZPIECZENIE – GESTIA UBEZPIECZENIOWA

Tradycyjnie, ubezpieczenie inwestycji było aranżowane przez wykonawcę. **Coraz częściej**, a w przypadku dużych inwestycji przemysłowych stało się to już regułą, **nad obszarem ubezpieczenia pieczę sprawuje sam inwestor, aranżując ochronę dla wszystkich uczestników biorących udział w realizowanym przedsięwzięciu** (tzw. *owner's controlled insurance*). Takie podejście, oprócz innych uwarunkowań, znajduje swoje źródło w poniższych przyczynach fundamentalnych.

Po pierwsze, jeżeli przedmiot inwestycji po oddaniu jej do eksploatacji ma generować dla inwestora dodatkowe przychody, to aranżowane jest często ubezpieczenie strat (utruty zysku) inwestora w wyniku opóźnienia w zakończeniu inwestycji na skutek szkody w przedmiocie realizowanych prac (ALoP/DSU). Regułą rynku ubezpieczeniowego jest zasada, iż ubezpieczenie ALoP/DSU może być zawarte wyłącznie przez inwestora, który jednocześnie aranżuje ubezpieczenie realizowanych prac budowlano-montażowych.

Po drugie, inwestorzy, w obecnej sytuacji rynku budowlanego, dostrzegają ryzyko związane z sytuacją, w której „wykonawca schodzi z placu budowy wraz z ubezpieczeniem”. Uwzględniając fakt, iż realizacja

dużej inwestycji opłacana jest w trakcie jej realizacji, najczęściej wraz z osiągnięciem poszczególnych etapów zwanych „kamieniami milowymi”, w przypadku przerwania przez wykonawcę prac w związku np. z utratą płynności, upadłością czy wypowiedzeniem umowy z dnia na dzień inwestor może pozostać z inwestycją, na którą poczynił wielomilionowe nakłady, a która nie jest w ogóle chroniona.

Po trzecie, sprawowanie kontroli nad ubezpieczeniem przez inwestora sprawdza się w przypadku, gdy sama inwestycja podzielona jest na części realizowane przez różnych wykonawców. Takie rozwiązanie, gdzie w ramach jednej polisy ubezpieczone są wszystkie części składające się na przedmiot inwestycji oraz wszyscy zaangażowani wykonawcy, zapobiega w razie powstania szkody ewentualnym sporom pomiędzy wykonawcami i ich ubezpieczycielami.

Podsumowując, każdy z modeli powierzenia jednej ze stron gestii ubezpieczeniowej ma swoje zalety i wady. Bez analizy konkretnego przypadku trudno jest wskazać jednoznacznie, który jest lepszy. Nie ma przy tym wątpliwości, co potwierdza utrwalona praktyka rynków zachodnich, ale także rynku lokalnego, iż **duże, liczone w setkach milionów czy miliardach, inwestycje w środki produkcji wymagają przejścia odpowiedzialności za ubezpieczenie przez inwestora.**

ZGROMADZENIE INFORMACJI O RYZYKU

W toku procesu aranżacji ochrony ubezpieczeniowej dla dużych inwestycji szczególne znaczenie związane jest z koniecznością zgromadzenia i opracowania bardzo szerokiego zakresu informacji o samej inwestycji i ryzyku. Katalog niezbędnych informacji o inwestycji różni się w zależności od jej rodzaju, charakteru, położenia, itp. Od jakości przygotowanej informacji o inwestycji oczekiwanej przez inżynierów i underwriterów ubezpieczycieli zależy bowiem finalna cena. Niniejsze można sprowadzić do reguły, że im więcej braków w wymaganej dokumentacji i zakresie oczekiwanej informacji, tym mniejszy komfort i większa niepewność underwritera, podejmującego decyzję o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia, a w konsekwencji wyższa składka. Szczególne obowiązki w tym zakresie ciąży na brokerze, który powinien zadbać, aby informacji o ryzyku nie ograniczała się wyłącznie do wypełnionego przez klienta kwestionariusza. **Każde ryzyko można**

bowiem „oswoić”, jeżeli jest ono właściwie zidentyfikowane, opisane i oszacowane.

MODELOWY PROGRAM UBEZPIECZENIA INWESTYCJI

Podstawowym ubezpieczeniem jest ubezpieczenie prac budowlanych od wszystkich ryzyk (CAR/EAR), w ramach którego ubezpieczyciel gwarantuje środki na pokrycie kosztów usunięcia skutków ewentualnych szkód w realizowanych pracach. Pomimo tego, iż większość ubezpieczycieli w Polsce oferuje ubezpieczenie na bazie tzw. standardu monachijskiego, to jak zwykle diabeł tkwi w szczegółach. Pomimo często analogicznej nazwy, ogólne warunki poszczególnych ubezpieczycieli wykazują daleko idące rozbieżności, w szczególności w redakcji klauzul dodatkowych, co wymaga skrupulatnego przepracowania i uzgodnienia postanowień przyszłej polisy. Klasyczne ubezpieczenie CAR/EAR zawierane jest na okres realizowanej inwestycji. Popularność obecnie zdobywa model tzw. polisy B&O/BOT, w ramach której ubezpieczeniem objęty jest także pierwszy okres (1-2 lata) eksploatacji inwestycji. Podstawową korzyścią skorzystania z takiego rozwiązania jest płynne przejście ubezpieczenia w fazie inwestycyjnej w fazę operacyjną, co w klasycznym modelu nastrocza często sporych trudności.

Jeżeli inwestycja ma na siebie w przyszłości zarabiać i generować przychody/zyski, powinno być zawarte ubezpieczenie strat inwestora w wyniku opóźnienia w zakończeniu inwestycji na skutek szkód w realizowanych pracach (ALoP/DSU). Dotyczy to w szczególności inwestycji w nowe środki produkcji lub realizowanych na istniejącym mieniu produkcyjnym (modernizacje), ale także innego mienia generującego w przyszłości przychody (magazyny, centra handlowe, itp.), gdzie opóźnienie w oddaniu inwestycji do eksploatacji/użytkowania generuje dla inwestora wymierne straty. Ubezpieczenie to jest wręcz niezbędne, jeżeli inwestycja jest finansowana ze środków zewnętrznych, gdyż zabezpieczenia splotu ewentualnych zobowiązań, nawet w kryzysowej sytuacji, w której inwestycja jest opóźniona ze względu na poważną szkodę powstałą podczas jej realizacji.

Istotnym ryzykiem, które należy uwzględnić konstruując program ubezpieczenia, są szkody, które mogą dotknąć istotne składniki realizowanej inwestycji podczas ich transportu na teren budowy.

Często bowiem istotne elementy montowanych maszyn, instalacji itp. sprowadzane są z odległych miejsc na ziemi. Ryzyko szkód w transporcie asekurowane jest w ramach ubezpieczenia mienia w transporcie cargo. Uszkodzenie lub utrata istotnych składników podczas transportu może z kolei wpłynąć na znaczne opóźnienie realizowanego przedsięwzięcia. Na taką okoliczność powinno być zawarte ubezpieczenie strat inwestora powstałych w wyniku opóźnienia w zakończeniu inwestycji na skutek szkód w transporcie (MDSU). W ostatnich latach opracowane zostały przez Joint Cargo Committee nowe warunki tego ubezpieczenia zwane *Project Cargo Delay in Start Up*.

Podstawowym elementem programu ubezpieczenia inwestycji jest także ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. W tym względzie nie ma jednak jednego wypracowanego modelu i w zależności od potrzeb wystarczające jest wykupienie tzw. Sekcji II w ramach ubezpieczenia CAR/EAR lub poprzestanie na wymogu posiadania przez wykonawcę ogólnego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wymaganego od wykonawcy. Często zawierane jest także podstawowe ubezpieczenie na wypadki powstałe na terenie budowy obejmujące wszystkie zaangażowane podmioty. Rzadziej inwestorzy decydują się przejść w całości gestię ubezpieczeniową w odniesieniu do ubezpieczenia OC.

Istotnym ryzykiem związanym z realizowanym procesem inwestycyjnym jest ryzyko zanieczyszczenia czy to samego terenu budowy, czy obszaru znajdującego się w sąsiedztwie terenu budowy. Ze względu na rygorystycznie określony reżim odpowiedzialności przewidziany ustawą z dnia 13 kwietnia 2007 r. o zapobieganiu szkodom w środowisku i ich naprawie, dotychczasowe rozwiązania polegające na rozszerzeniu zakresu ubezpieczenia OC w ramach specjalnej klauzuli są dalece niewystarczające. Dlatego też coraz częściej obligatoryjnym elementem programu ubezpieczenia inwestycji jest specjalistyczne ubezpieczenie odpowiedzialności środowiskowej. W ramach tego ubezpieczenia pokrywane są nie tylko szkody w znaczeniu cywilistycznym, ale przede wszystkim odpowiedzialność administracyjna zarówno, jeżeli zanieczyszczeniu uległ teren, na którym prowadzone są prace, jak i teren sąsiadujący (zarówno jeżeli zanieczyszczenie miało charakter nagły, jak i postępujący). ▣