

Jak zmniejszyć ryzyko inwestycji w energetyce?

Powodzenie inwestycji w nowe moce wytwórcze jest sprawą kluczową dla bezpieczeństwa energetycznego państwa oraz rozwoju przedsiębiorstw tej branży, zatem nic dziwnego, że tak dużą wagę przywiązuje się do należytego ich zabezpieczenia.

“(...) Decydując się na współpracę ze specjalistą w dziedzinie ubezpieczeń, Inwestor powierza mu swoje interesy, co wymaga najwyższego zaufania, towaru deficytowego, ale charakterystycznego dla umów brokerskich (...)”

Rafał Kaszubowski
Prezes Zarządu EIB SA



realizacji inwestycji, a tym samym zadania brokera, są ze sobą ściśle powiązane i prowadzone równolegle w różnych obszarach działań Inwestora przygotowującego całe przedsięwzięcie. Ale to nawet nie sama zależność poszczególnych czynności od siebie jest najistotniejszym argumentem przemawiającym za współpracą z jednym doradcą ubezpieczeniowym. Główną zaletą takiego podejścia jest możliwość przypisania mu pełnej odpowiedzialności za rekomendowane rozwiązania. Decydując się na współpracę ze specjalistą w dziedzinie ubezpieczeń, Inwestor powierza mu swoje interesy, co wymaga najwyższego zaufania,

Inwestycje te są aktualnie podstawowym wyzwaniem dla całej branży energetycznej. Wpisane są w plany największych polskich grup, a sposób realizacji tych celów śledzony jest z głębokim zainteresowaniem nie tylko przez akcjonariuszy lub osoby związane z tym sektorem, ale także przez zwykłych obywateli.

Ubezpieczenie projektów inwestycyjnych polegających na budowie nowych bloków energetycznych pełni nie tylko rolę kluczowego instrumentu zapewniającego im bezpieczeństwo, ale jest także warunkiem zaangażowania w takie przedsięwzięcie zewnętrznego kapitału. Dla rynków finansowych, gdzie szczególnie w obecnym czasie dominuje ograniczone zaufanie oraz ostrożność w pożyczaniu pieniędzy, nie jest wystarczające zapewnienie, że to Inwestor przejął gestię ubezpieczeniową. Nie wystarczy też zobowiązanie się Inwestora do wykupienia oprócz polis chroniących straty materialne w pracach kontraktowych (CAR), także polis asekurujących ryzyko opóźnień w oddaniu inwestycji na skutek szkody powstałej podczas realizacji prac lub podczas transportu mienia na plac budowy (ALoP, MDSU). Jest to już standardem, a Inwestorzy są w pełni świadomi, że celem programu ubezpieczenia nie jest zapewnienie komfortu Wykonawcy prac kontraktowych, ale powodzenie całej inwestycji, a więc bezpośrednia ochrona ich interesu. Wymogi banków, podmiotów kredytujących, w zakresie jakości programu ubezpieczeniowego, są wyjątkowo wysokie i często odnoszą się także do konieczności zaangażowania brokera ubezpieczeniowego, który będzie współpracował z Inwestorem przy wdrożeniu programu asekuracji ryzyk związanych z inwestycją. Szczególnie starannym przygotowaniem tego obszaru ze strony Inwestora wymagają inwestycje prowadzone według formuły *project finance*, gdzie zabezpieczeniem dla podmiotów angażujących się w finansowanie przedsięwzięcia jest sam budowany obiekt jak i projektowane przychody, które ma generować.

Racjonalny inwestor powinien zatem zdawać sobie sprawę, że skoro jednym z podstawowych warunków zaangażowania kapitału zewnętrznego jest należyte skonstruowanie programu ubezpieczenia, to do jego stworzenia musi zaangażować specjalistę w tej dziedzinie. Najlepszym i zalecanym rozwiązaniem jest powierzenie całości prac związanych z programem asekuracji inwestycji jednemu doradcy ubezpieczeniowemu. Współpraca z różnymi podmiotami na różnych etapach procesu inwestycyjnego nie jest korzystna ani dla samego Inwestora, ani dla zaangażowanych brokerów. Ich zadanie to znacznie więcej niż samo doprowadzenie do zawarcia polis. Poszczególne etapy

realizacji inwestycji, a tym samym zadania brokera, są ze sobą ściśle powiązane i prowadzone równolegle w różnych obszarach działań Inwestora przygotowującego całe przedsięwzięcie. Ale to nawet nie sama zależność poszczególnych czynności od siebie jest najistotniejszym argumentem przemawiającym za współpracą z jednym doradcą ubezpieczeniowym. Główną zaletą takiego podejścia jest możliwość przypisania mu pełnej odpowiedzialności za rekomendowane rozwiązania. Decydując się na współpracę ze specjalistą w dziedzinie ubezpieczeń, Inwestor powierza mu swoje interesy, co wymaga najwyższego zaufania, towaru deficytowego, ale charakterystycznego dla umów brokerskich (klauzula *uberrimae fidei* – *najwyższej dobrej wiary* – często w sposób jednoznaczny zawarta jest w takich kontraktach). W ten sposób Inwestor uzyskuje jednak dostęp do specjalistycznej wiedzy i doświadczenia dokonując na profesjonalistę transferu ryzyk decyzyjnych i zarządczych w zakresie ubezpieczeń. Dzięki zaangażowaniu jednego brokera do całości przedsięwzięcia odpowiedzialność za jakość rozwiązań przez niego proponowanych nie ulega rozmyciu. Na marginesie należy zauważyć, że klauzula *uberrimae fidei* działa dwustronnie. Broker, nawiązując współpracę z Klientem, także powierza mu swój najcenniejszy interes majątkowy, jakim jest wypracowane na przestrzeni wielu lat *know-how*, element decydujący o jego przewadze konkurencyjnej. Oznacza to, że również powinien on darzyć swojego Partnera biznesowego zaufaniem.

Model współpracy oparty na powyższych zasadach oznacza, że doradca ubezpieczeniowy może wspierać Inwestora w następujących obszarach: (1) ustalenie przy współpracy z doradcą prawnym Inwestora zasad przejścia ryzyka związanego z inwestycją, odpowiedzialności za jej realizację, (2) ustalenie wymogów ubezpieczeniowych pomiędzy Wykonawcą oraz Inwestorem, (3) ustalenie wymaganych przez podmioty finansujące warunków ubezpieczenia, (4) przeprowadzenie procesu zawarcia przez Inwestora umów ubezpieczenia, (5) administrowanie zawartym programem ubezpieczeniowym, w tym wsparcie w procesach likwidacji szkód.

Jako że powyższe obszary przenikają się wzajemnie, konieczne jest ustalenie takiego harmonogramu działań, aby efekty wykonanych wcześniej czynności znalazły swoje odzwierciedlenie w ostatecznej treści umów ubezpieczenia. Umieszczenie brokera ubezpieczeniowego w całym przedsięwzięciu w oparciu o model *comprehensive advising* oznacza de facto, że wsparcie Inwestora przy zawieraniu umów ubezpieczenia jest finalnym elementem całej kompleksowej usługi. Należy jednakże podkreślić, że ten etap w kontekście aktualnej sytuacji rynkowej jest wyjątkowo trudnym wyzwaniem. Kurcząca się pojemność ubezpieczeniowa, rosnące wymogi banków coraz bardziej powściągliwych i ostrożnych jeśli chodzi o finansowanie wielomiliardowych przedsięwzięć, a także ograniczenia i obowiązki związane z koniecznością stosowania przez większość Inwestorów z branży energetycznej procedur zamówień publicznych sprawiają, że sukces całej inwestycji w pewnej mierze zależy od tego, jakiemu doradcy ubezpieczeniowemu Inwestor zaufa i powierzy swoje bezpieczeństwo.



EIB SA od lat doradza przedsiębiorstwom energetycznym w zakresie transferu ryzyka, również w związku z inwestycjami w nowe moce konwencjonalnych jak i odnawialnych źródeł energii.