

Jaki tryb postępowania na ubezpieczenie?

Tryby zawierania umów ubezpieczenia inne niż podstawowe wymagają spełnienia dodatkowych przesłanek. - Łukasz Górny

Umowa ubezpieczenia może zostać zawarta w każdym z trybów postępowania przewidzianych w ustawie Prawo Zamówień Publicznych (PZP). Możliwość zastosowania innych trybów niż podstawowe, do których należą przetarg nieograniczony, ograniczony, a w przypadku tzw. zamówień sektorowych także negocjacje z ogłoszeniem, zależy od spełnienia konkretnych przesłanek opisanych w PZP.

Niekonkurencyjne czasem bardziej konkurencyjne

Co do zasady przesłanki te można podzielić na dwie grupy: wewnętrzne, dotyczące samej umowy ubezpieczenia, i zewnętrzne, odwołujące się do okoliczności, w jakich postępowanie ma być przeprowadzone. Pierwsze z nich dotyczą głównie tego, jaką umowę ubezpieczenia mamy zamiar zawrzeć - standardową polisę lub wyjątkową, uwzględniającą specyficzne potrzeby i asekurowane ryzyko. Druga z grup przesłanek opisuje zazwyczaj szczególne sytuacje, w jakich znajduje się zamawiający. Mogą być one skutkiem niepowodzenia wcześniejszych postępowań lub wynikać ze zdarzeń niezależnych, wymuszających pilne uzyskanie ochrony ubezpieczeniowej. Wybór każdego z trybów innych niż podstawowe powinien zostać poprzedzony wnikliwą analizą. Przesłanki ich stosowania powinny być interpretowane wąsko, a na zamawiającym spoczywa ciężar dowodzenia, że faktycznie wystąpiły. Dotyczy to w szczególności tzw. trybów niekonkurencyjnych, chociaż życie pokazuje, że w rzeczywistości mogą być one bardziej konkurencyjne niż tryby podstawowe. Przykładowo w trybie negocjacji bez ogłoszenia zamawiający zaprasza do negocjacji co najmniej pięciu wykonawców. W praktyce zamówień na duże ubezpieczenia, do których przystępują rozbudowane konsorcja, trudno więc traktować ten tryb jako mniej konkurencyjny od trybów podstawowych. Ponadto jego umiejętne wykorzystanie pozwala zamawiającemu na większą kontrolę nad tworzeniem się ewentualnych porozumień konsorcjalnych ubezpieczycieli. Poszukujący ochrony ubezpieczeniowej w zdecydowanej większości decydują się na tryb przetargu nieograniczonego. Jest to decyzja powszechna, bo bezpieczna i często adekwatna dla standardowych polis, cyklicznie odnawianych na stabilnym rynku ubezpieczeniowym. Wydaje się, że dla tego rodzaju umów o wartości poniżej progu "unijnego", do których należy np. obowiązkowe ubezpieczenie OC komunikacyjne, właściwy mógłby się okazać nawet tryb zapytania o cenę.

Poszukujący ochrony ubezpieczeniowej w zdecydowanej większości decydują się na tryb przetargu nieograniczonego.

Lepsze negocjacje z ogłoszeniem

Często polisy nie mają jednak charakteru standardowego, nie wspominając o zmieniających się uwarunkowaniach rynkowych. Aktualnie ubezpieczyciele "wchłaniają" ryzyko bez stawiania takich barier jak w czasach "twardego" rynku. Jeszcze niedawno natomiast oczekiwania zamawiających były odrzucane z uwagi na negatywną ocenę ryzyka, klauzule dodatkowe proponowane przez zamawiających w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ) - limitowane lub wykreślane, a ochrona w niektórych przypadkach nabierała wręcz charakteru warunkowego, zależnego od przeprowadzenia kosztownych działań poprawiających bezpieczeństwo. W sytuacji, w której z jednej strony mamy do czynienia ze

Uzasadnienia dla wyboru trybu negocjacji z ogłoszeniem na ubezpieczenia dostarcza dyrektywa europejska.

skomplikowanym przedmiotem zamówienia, a z drugiej z dynamicznie zmieniającym się rynkiem, w mojej opinii, zdecydowanie bardziej adekwatnym trybem dla zawierania umowy ubezpieczenia są negocjacje z ogłoszeniem. Zamawiający sektorowi dobrze znają ten tryb, gdyż mogą go stosować jako jeden z trybów podstawowych niewymagających od nich uzasadnienia. Pozostali, którzy także zawierają duże umowy ubezpieczenia, z powodzeniem mogą skorzystać z przesłanki określonej w art. 55 ust. 1 pkt 3) ustawy PZP - brak możliwości określenia z góry szczegółowych cech zamawianej usługi. Uzasadnienia dla takiego postępowania dostarcza sam europejski ustawodawca, który w dyrektywie klasycznej za przykład usług, które mogą być kontraktowane w tym trybie, podaje właśnie usługi ubezpieczeniowe.

Bardziej intymnie

Kwintesencją zastosowania tego trybu są oczywiście negocjacje z wykonawcą. Oceniam je jako instytucję zdecydowanie bardziej efektywną niż pytania wykonawców do SIWZ, w wyniku których zamawiający zmienia warunki ubezpieczenia. Udzielanie odpowiedzi na takie pytania zazwyczaj wydłuża całą procedurę tak, iż nie sposób bronić się argumentem o "szybkości" przetargu nieograniczonego w porównaniu do innych trybów. Ponadto w świetle tak wrażliwego dla przedsiębiorstw obszaru, jakim jest opis ryzyka, negocjacje z ogłoszeniem zapewniają stronom zdecydowanie większą "intymność". Etap merytoryczny procedury, w tym np. lustracje ryzyka, prowadzony jest jedynie z zakwalifikowanymi do postępowania wykonawcami. Przetarg nieograniczony ma w pełni publiczny charakter, a dyskusja merytoryczna toczy się jawnie na stronie internetowej zamawiającego. Inne tryby niż podstawowe wymagają więc spełnienia dodatkowych przesłanek. Nie ogranicza to jednak zamawiających w wyborze procedury bardziej dostosowanej do specyfiki umów ubezpieczenia w sytuacji, gdy w samej dyrektywie znajdują się argumenty za jej zastosowaniem.

Negocjacje z wykonawcą są zdecydowanie bardziej efektywne niż pytania wykonawców do SIWZ.

**Łukasz Górny, radca prawny
główny specjalista ds. zamówień publicznych EIB**



Publikacje

[Kliknij aby przejść do pozostałych Publikacji](#)