

Rola gwarancji ubezpieczeniowych w systemie absorpcji funduszy unijnych na lata 2007-2013

1. Polskie samorzady muszą przygotować się do przyjęcia olbrzymich środków z funduszy unijnych w ramach Nowej Perspektywy Finansowej. Jaka rolę mają odgrywać gwarancje ubezpieczeniowe w ramach funduszy unijnych okresu 2007-2013 i czy samorządowcy odczuwają zmiany względem zasad obowiązujących dla funduszy w okresie 2004-2006?

Wykorzystanie środków unijnych, które trafią do nas w ramach nowej perspektywy finansowej, jest jednym z największych wyzwań dla naszego kraju w ostatnich latach.

W proponowanych programach znalazły się pieniądze na wszystkie najważniejsze dla kraju obszary. Jednak plany to jedno a ich realizacja to drugie. Bez sprawnego systemu wdrażania środków pomocowych, Polska może mieć problemy z wykorzystaniem szansy, którą niesie ze sobą obecna perspektywa finansowa.

Dlatego obecnie istotnym elementem zarządzania ryzykiem w różnego rodzaju procesach inwestycyjnych w tym również w ramach PPP (bez względu na źródło finansowania) jak i współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej są gwarancje ubezpieczeniowe zabezpieczające prawidłową realizację całego procesu począwszy od przetargu aż do właściwego usunięcia ewentualnych usterek.

Stąd ogromna rola firmy ubezpieczeniowej, która w swej ofercie posiada gwarancje. Gwarancje ubezpieczeniowe są ważnym elementem umożliwiającym pozyskanie środków w ramach różnego rodzaju funduszy UE, co bezpośrednio przekłada się na zwiększenie absorpcji tych środków, a jednocześnie stanowią doskonałą formę zabezpieczenia.

Niestety świadomość potencjalnych beneficjentów środków unijnych jest niewielka. Dlatego też, w celu lepszego przygotowania się do obecnego okresu programowania, cały ubiegły rok, poprzez udział w seminariach i konferencjach regionalnych, przekazywaliśmy wiedzę na temat gwarancji ubezpieczeniowej, będącej jedną z form zabezpieczenia projektów współfinansowanych ze środków UE. Konferencje, w których uczestniczą beneficjenci środków oraz przedstawiciele samorządów i Instytucji Zarządzających środkami, są idealną formą przekazu. Również w bieżącym roku kontynuujemy podjęte działania.

2. Jakie są główne rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych i przy jakiego rodzaju projektach, realizowanych przez samorzady, mogą być wykorzystywane?

Do gwarancji ubezpieczeniowych stosowanych zazwyczaj w procesie realizacji inwestycji należą, na etapie ogłoszenia o przetargu - gwarancje zapłaty wadium, natomiast na etapie realizacji inwestycji – gwarancje należytego wykonania kontraktu i zwrotu zaliczki. Po zakończeniu procesu inwestycji wymagana jest natomiast gwarancja właściwego usunięcia wad lub usterek.

Inwestorzy dbają o zabezpieczenie całego procesu inwestycyjnego począwszy od przetargu. Tłumaczyć to można chęcią zabezpieczenia się przed stratami np. wynikającymi z winy nierzetelnego wykonawcy. Gwarancje ubezpieczeniowe są również jednym z zabezpieczeń przewidzianych w ustawie o zamówieniach publicznych.

Banki z uwagi na ciągły wzrost popytu na kredyty, również związane z napływem środków unijnych na inwestycje, mogą mieć problemy ze zwiększaniem swojego zaangażowania właśnie w gwarancje bankowe. Konsekwencją nowego okresu programowania będzie popyt na kredyty i gwarancje związane z projektami współfinansowanymi z UE na kwotę ponad 30 mld euro. Czyli potrzeby są ogromne i musimy im sprostać wspólnie. Dlatego rola gwarancji ubezpieczeniowej może być znacznie większa niż dotychczas.

Zaufanie to podstawa sukcesu w biznesie. Klient uzyskując gwarancję potwierdza swoją wiarygodność. Dlatego gwarancje stają się coraz bardziej atrakcyjnym produktem a dzięki rozwojowi inwestycji jego popularność będzie nadal rosła.

Gwarancje PZU S.A. mogą zabezpieczać zarówno projekty, tzw. miękkie, jak również wszystkie inne inwestycje np. inwestycje budowlane.

W obecnej perspektywie finansowej Instytucją Zarządzającą Regionalnymi Programami Operacyjnymi są Zarządy Województw. To właśnie na nich spoczywa odpowiedzialność za przygotowanie i realizację tych programów. Dlatego też samorzady powinny dążyć do jak najlepszego zabezpieczenia się przed niesolidnymi wykonawcami.

Gwarancja jest najłatwiejszą i najbardziej wiarygodną formą zabezpieczenia swoich ewentualnych roszczeń. Daje pewność, że w przypadku faktycznego naruszenia zapisów kontraktu przez wykonawcę, należne inwestorowi odszkodowanie będzie skutecznie i w szybki sposób wypłacone.

Istotny jest również potencjał Ubezpieczyciela i jego rating. Dlatego firmy ubezpieczeniowe o bardzo wysokim ratingu, mogą pozwolić sobie na zabezpieczenie dużych kontraktów, gdzie kwoty gwarancji sięgają kilku lub nawet kilkunastu milionów złotych. Kolejną zaletą wynikającą z przyjęcia gwarancji, z punktu widzenia inwestora jest to, że ubezpieczyciel ocenia potencjalnego wykonawcę pod kątem sytuacji finansowej oraz technicznej możliwości wykonania zabezpieczanego kontraktu. Złożenie przez wykonawcę gwarancji, sygnalizuje zatem inwestorowi, że firma z którą podpisuje kontrakt została pozytywnie oceniona przez niezależną Instytucję. Dla instytucji samorządowych, które mogą być beneficjentami gwarancji kontraktowych, taka informacja może stanowić istotny element przy wyborze wykonawcy. Jak wynika z naszego doświadczenia, samorzady były głównie beneficjentami gwarancji.

3. Jaki jest koszt uzyskania gwarancji.

Cena gwarancji zależy od kwoty i terminu obowiązywania gwarancji oraz wyniku przeprowadzonej oceny ryzyka transakcji. Ale składka to nie jedyny koszt gwarancji.

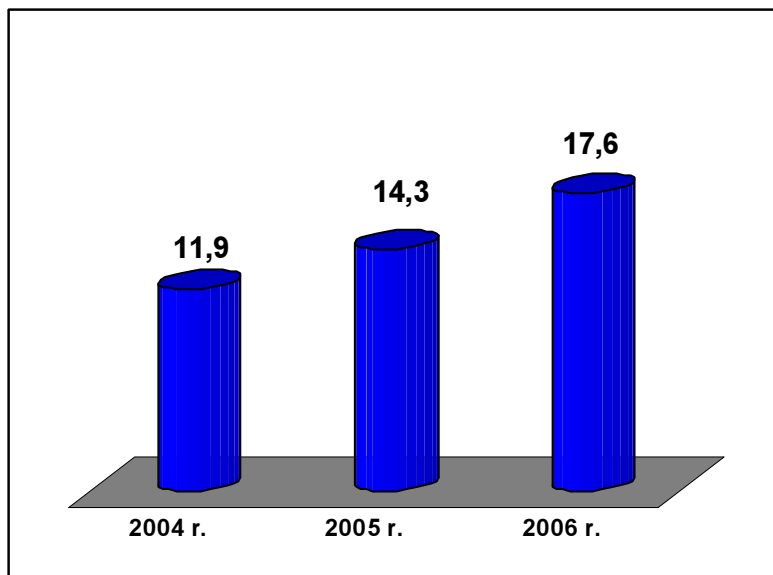
Istotny wpływ na koszty ogółem mogą mieć opłaty związane z ustanowieniem zabezpieczenia udzielanej gwarancji.

Przedsiębiorcy korzystający z gwarancji zwracają uwagę nie tylko na koszty ale również na oferowane teksty gwarancji, dostępność i szybkość obsługi.

PZU SA dostosowało swoją ofertę gwarancyjną do regulaminów funduszy unijnych. Wydłużyliśmy maksymalne terminy obowiązywania gwarancji. Wzory gwarancji zmodyfikowaliśmy tak aby mogły spełniać parametry kontraktów opartych np. na procedurach FIDIC, lub mogły być wykorzystywane przy zabezpieczaniu projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Dzięki temu nasz udział w rynku gwarancji stale rośnie.

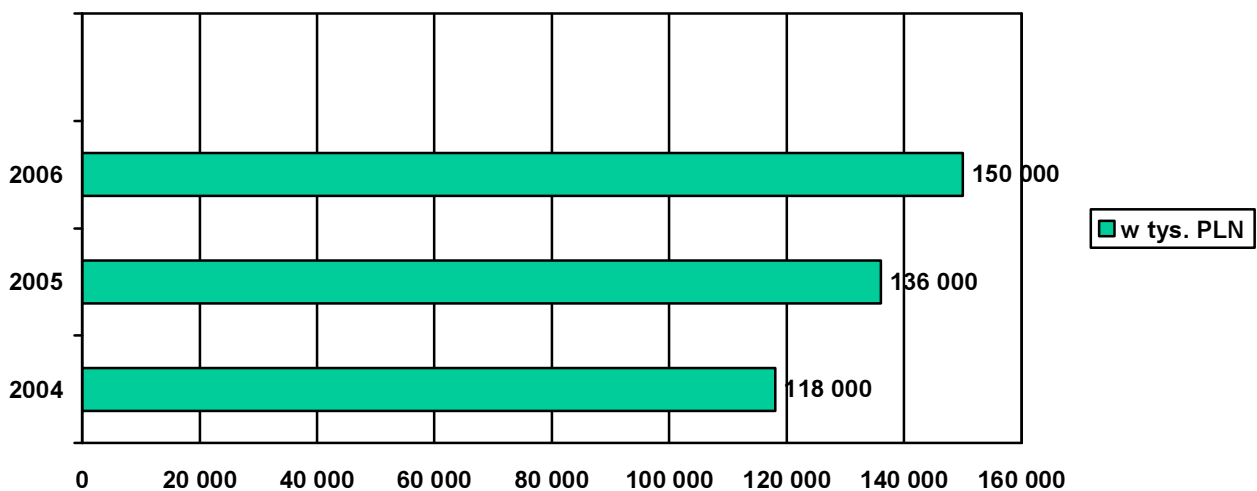
Wykres 1. Udział PZU S.A. w rynku gwarancji ubezpieczeniowych
(wg. danych KNUiFE, KNF, PZU)



4. Jak Pani Dyrektor ocenia poziom rozwoju rynku gwarancji i jego perspektywy na przyszłość?

W ostatnich latach obserwujemy dynamiczny wzrost przypisu składki z wydanych gwarancji, co potwierdza poniższy wykres.

Wykres 2. Przypis składki rynku gwarancji ubezpieczeniowych
(wg. danych KNUiFE i KNF)



Wzrost zainteresowania gwarancjami wynika z coraz większej liczby projektów związanych właśnie z funduszami Unii Europejskiej. Na kolejne lata, szacuje się wzrost rynku gwarancji na poziomie 9% średniorocznie. Obecnie wśród funduszy współfinansujących inwestycje, które są najczęściej zabezpieczane gwarancjami ubezpieczeniowymi prym wiodzie Fundusz Spójności.

Realizowane inwestycje współfinansowane środkami pochodzącymi z UE bezpośrednio wpływają na dynamiczny rozwój polskiej gospodarki. Śmiało można powiedzieć, że dzięki programom przedakcesyjnym oraz programom dedykowanym na lata 2004-2006, znaczna część inwestycji realizowana jest w Polsce ze środków UE.

Perspektywy rozwoju gwarancji ubezpieczeniowych na najbliższe lata wyglądają optymistycznie. Narodowa Strategia Spójności na lata 2007-2013 przewiduje nowe programy operacyjne. Oznacza to też nowe możliwości produktowe dla gwarancji ubezpieczeniowych. Napływ środków przyspieszy rozwój inwestycji, a w ślad za tym zwiększy się zapotrzebowanie na gwarancje kontraktowe. Jednocześnie obserwujemy znaczny wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce.

W PZU S.A. około 50% wydanych gwarancji zabezpiecza inwestycje współfinansowane ze środków UE.

Różnorodność katalogu zabezpieczeń daje większe możliwości wyboru i ewentualnego zabezpieczenia przyznanych środków. Dotychczas w systemie wdrażania ważniejsze było dostosowanie procedur do struktur administracyjnych niż do potrzeb beneficjentów. Mijamy nadzieję, że w obecnej perspektywie finansowej procedury będą bardziej przyjazne beneficjentom środków, i dzięki temu absorpcja środków unijnych będzie znacznie większa.

Autor: Elwira Ostrowska-Graczyk, Dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych PZU S.A.