

Tomasz Solski

Kancelaria Brokerska MS Broker

GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE JAKO INSTRUMENTY OCHRONY EKONOMICZNEJ PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA BUDOWNICTWA PRZY SPADKU STÓP PROCENTOWYCH A RYZYKO UBEZPIECZYCIELI W LATACH 2000-2005

1. Wstęp

Oslabienie tempa rozwoju gospodarki w Polsce w latach 2000-2001 odbiło się wyraźnie na całym sektorze budownictwa, zwłaszcza zaś na budownictwie mieszkaniowym. Firmy budowlane, określane dalej jako wykonawcy, stanęły w obliczu dużych problemów związanych z płynnością, wynikających nie tylko ze spadku sprzedaży własnej produkcji i pozyskiwania nowych zamówień, ale również z braku płatności swoich kontrahentów lub nawet z powodu opóźnień budżetu państwa. Z kolei inwestorzy wymagają od wykonawców zabezpieczeń realizacji kontraktów już na etapie składania ofert przetargowych. Czynią tak nie tylko z powodów formalno-prawnych, bo wymaga tego np. Prawo zamówień publicznych [Ustawa Prawo zamówień publicznych...], ale przede wszystkim, żeby zabezpieczyć własne interesy na wypadek problemów z realizacją zobowiązań przez wykonawców. Wykonawcy już borykający się z kłopotami związanymi z płynnością natrafiają więc na kolejne bariery polegające na konieczności zaangażowania środków finansowych w celu zabezpieczenia inwestorów jeszcze przed realizacją kontraktów, z których środki finansowe pojawią się dopiero w przyszłości. Wszystko to zwiększa zapotrzebowanie na instrumenty, które mogą w stosunkowo prosty sposób poprawić przede wszystkim płynność, zwiększyć zyskowność działalności, a także zapewnić przetrwanie na rynku, szczególnie w czasie osłabienia tempa wzrostu gospodarczego. Takimi instrumentami wykorzystywanymi przez firmy sektora budownictwa w naszym kraju są gwarancje ubezpieczeniowe, wśród których do najbardziej znanych należą: gwarancja zapłaty wadium, gwarancja dobrego wykonania kontraktu,

gwarancja zwrotu zaliczki i gwarancja usunięcia wad i usterek [Sangowski 1999, s. 235], pozwalające na niezamrażanie środków finansowych jako zabezpieczeń kontraktów.

Osobną kwestią jest koszt zakupu gwarancji ubezpieczeniowych, który niejednokrotnie nie jest niski. Wraz ze spadkiem stóp procentowych, a co za tym idzie obniżaniem kosztu kredytów, które umożliwiają ustanawianie zabezpieczeń w formie gotówki, maleje opłacalność korzystania z gwarancji ubezpieczeniowych, zwłaszcza że trudno się doszukać wśród ubezpieczycieli działań polegających na obniżaniu swoich stawek w tym zakresie. Warto zatem przeanalizować koszt zakupu gwarancji ubezpieczeniowych w stosunku np. do kosztu kredytu bankowego, który dla większości firm budowlanych jest w zasadzie jedynym rozwiązaniem.

Istniejący popyt na gwarancje ubezpieczeniowe stwarza pole do działania dla ubezpieczycieli, dla których najbardziej istotną kwestią przy udzielaniu gwarancji jest właściwa ocena ryzyka. Gwarancje ubezpieczeniowe są bowiem obciążone dużym ryzykiem, zwłaszcza w okresie dekonjunkury sektora gospodarki, do którego są adresowane, i tylko właściwa polityka ich udzielania może zapewnić ubezpieczycielowi osiągnięcie poprawnego wyniku na tej działalności. Pojawiają się więc pytania, jak powinni zachowywać się ubezpieczyciele, jeżeli chodzi o wydawanie gwarancji ubezpieczeniowych na naszym rynku i czy w ogóle powinni zajmować się tą działalnością, zwłaszcza przy pogorszeniu sytuacji docelowego sektora gospodarki i z uwzględnieniem tego, że prowadząc ją, narażają w pewien sposób pozostałych swoich klientów.

2. Podstawowe przyczyny zwiększonego ryzyka w sektorze budownictwa

W krajach przechodzących etap szybkiej i głębokiej transformacji budownictwo, zwłaszcza mieszkaniowe, ma kluczowe znaczenie dla całej gospodarki i z reguły stanowi tę dziedzinę, w której występuje ostra konkurencyjność. Zacięta walka konkurencyjna na naszym rynku sprowadza się często, niestety, do zaniżania cen ofert, co powoduje, że zwycięzca przetargu w niedługim czasie może zostać przegrany, gdyż nie będzie w stanie zrealizować kontraktu po zaproponowanych stawkach, co z kolei nierzadko kończy się jego bankrutem. Nie bez znaczenia jest tutaj również ryzyko prawne – zmiany prawa, powodujące wzrost kosztów realizacji kontraktów, a w konsekwencji nawet upadłość. Dla ubezpieczyciela są to jedne z podstawowych zagrożeń.

Wprawdzie niektóre działy budownictwa znajdują się już na etapie dynamicznego rozwoju, ale, niestety, dane potwierdzają, że stan rodzimego rynku budownictwa mieszkaniowego jest zły. Poczynając od roku 1999, jest zauważalny spadek liczby rozpoczętych budów mieszkań oraz spadek liczby wydawanych pozwoleń na budowę mieszkań. O ile obecnie możemy już mówić o stałej tendencji wzrostowej w gospodarce ogółem, o tyle produkcja budowlano-montażowa zmniejsza się systematycznie od II kwartału 2000 r. Wyrażna tendencja spadkowa występuje

w budownictwie mieszkaniowym. W I półroczu 2004 r. oddano do użytku o 24,9% mniej mieszkań, a w czerwcu 2004 r. spadek wyniósł 60,5% w stosunku do analogicznych okresów roku poprzedniego. Trudno więc oczekiwać, żeby przy tak drastycznym spadku budowy i sprzedaży mieszkań w Polsce sytuacja firm działających na rynku budownictwa mieszkaniowego była korzystna. Wyraźnie obserwowane są: spadek obrotów, pogorszenie lub całkowita utrata płynności w związku z np. zamrożeniem środków w niesprzedanych mieszkaniach, a w konsekwencji coraz częściej bankructwa czy to developerów, czy oferujących im swe usługi firm budowlanych. Zła sytuacja firm w sektorze budownictwa to kolejny ważny powód zwiększonego ryzyka ubezpieczycieli oferujących gwarancje ubezpieczeniowe, zwłaszcza że banki niechętnie je w takich okresach kredytują. Podkreślenia wymaga tutaj fakt, że to zwiększone ryzyko dotyczy jeszcze bardziej ubezpieczenia kredytu bankowego, którego przedmiotem jest spłata przez kredytobiorcę kwoty kredytu wraz z odsetkami [Gniadek, Lisowski 1999] i gwarancji zapłaty wierzytelności handlowych.

3. Gwarancje ubezpieczeniowe jako instrumenty wspierające płynność a kredyt

Mając na uwadze dotychczasowe rozważania, warto przeanalizować produkty ubezpieczeniowe, które mogą skutecznie wspierać sektor budownictwa, zwłaszcza w tak trudnym dla niego okresie. W takiej sytuacji mamy do czynienia z dwoma podstawowymi tendencjami. Z jednej strony, firmy budowlane intensywniej poszukują narzędzi przede wszystkim do przetrwania trudnej sytuacji oraz poprawy wyników finansowych z naciskiem na płynność, z drugiej zaś, zwiększa się ryzyko udzielania im gwarancji.

Niewątpliwie pierwszym i podstawowym produktem z zakresu ubezpieczeń finansowych wykorzystywanym przez firmy wykonawcze w budownictwie w ogóle oraz szczególnie budownictwie mieszkaniowym jest gwarancja wadium, która umożliwia firmie biorącej udział w przetargu nieangażowanie gotówki jako formy wadium, co jest zresztą zgodne z Prawem zamówień publicznych, które w przypadku przetargów publicznych nakłada obowiązek wniesienia wadium jako zabezpieczenia zamawiającego oraz w przypadku wygrania przetargu zabezpieczenia dobrego wykonania kontraktu, które ma gwarantować jego należyte wykonanie oraz usunięcie ewentualnych wad i usterek.

Wykonawca, przystępując do przetargu, spotyka się z licznymi problemami, ale główne dotyczą zdobycia środków finansowych na przygotowanie oferty przetargowej i wystartowanie w przetargu (wadium), a w przypadku jego wygrania na zabezpieczenie realizacji umowy oraz często na realizację umowy, która polega na sfinansowaniu przedmiotu umowy i odzyskaniu zaangażowanych środków dopiero po pozytywnym odbiorze końcowym. Wszystko to wymaga posiadania odpowiedniej płynności finansowej. Spróbujmy przeanalizować to na prostym przykładzie zamówienia publicznego o wartości 10 000 000 zł, którego czas realizacji wyniesie

1 rok. Wadium w takim przetargu może wynieść 300 000 zł i trzeba je wnieść na okres 60 dni. W razie wygrania przetargu konieczne będzie wniesienie zabezpieczenia należytego wykonania umowy na czas jej realizacji, czyli 1 rok, które niech również wyniesie 300 000 zł (choć może to być nawet 1 000 000 zł). Dodatkowo konieczne będzie złożenie zabezpieczenia usunięcia wad i usterek na czas gwarancji i/lub rękojmi, które w praktyce stanowi 30% zabezpieczenia składanego na czas wykonywania robót, czyli w naszym przykładzie będzie to 90 000 zł. Jeżeli do tego dodamy konieczność finansowania realizacji robót ze środków własnych albo tylko udzielenia długich terminów płatności (przy zamówieniach publicznych często praktykowane), to żeby zrealizować taki kontrakt i jeszcze na nim zarobić, firma budowlana musiałaby posiadać znakomitą płynność finansową lub dostęp do kredytowania. O jedno i drugie na dzisiejszym rynku budownictwa w Polsce bardzo trudno, głównie ze względu na nastawienie banków do sektora budownictwa, które, jeżeli nawet zgodzą się na finansowanie jakiegoś przedsięwzięcia, to nie chcą już brać na siebie ryzyka instrumentów typu gwarancje bankowe do kontraktów, gdyż podwajałoby to ich ryzyko, a poza tym obniżałoby i tak małą zdolność kredytową firm.

W celu zobrazowania wspomnianego przykładu w tab. 1 przedstawiono koszty gwarancji wadialnej, dobrego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek w zestawieniu z kosztem kredytu jako alternatywnego rozwiązania (gotówka jako zabezpieczenie) ze zwróceniem uwagi na zmiany relacji w czasie wraz ze spadkiem stóp procentowych.

Tabela 1. Porównanie kosztu gwarancji ubezpieczeniowej do kredytu bankowego

	Rodzaj zabezpieczenia	Wadium	Należyte wykonanie umowy	Usunięcie wad i usterek
	czas trwania (miesiące)	2	12	36
	suma gwarancyjna	300 000,00	300 000,00	90 000,00
Gwarancja ubezp.	roczna stawka (%)	3,60	3,60	2,40
	koszt	1 800,00	10 800,00	6 480,00
Kredyt	roczna st. % w czerwcu 2000 r.	19,70	19,70	19,70
	koszt	9 850,00	59 100,00	53 190,00
	roczna st. % w czerwcu 2001 r.	18,75	18,75	18,75
	koszt	9 374,23	56 245,35	50 620,82
	roczna st. % w czerwcu 2002 r.	13,67	13,67	13,67
	koszt	6 834,32	41 005,92	36 905,33
	roczna st. % w czerwcu 2003 r.	8,10	8,10	8,10
	koszt	4 050,00	24 300,00	21 870,00
	roczna st. % w czerwcu 2004 r.	8,30	8,30	8,30
	koszt	4 150,00	24 900,00	22 410,00
	roczna st. % w czerwcu 2005 r.*	9,30	9,30	9,30
	koszt	4 650,00	27 900,00	25 110,00

* Prognoza własna.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: średnich ważonych oprocentowań kredytów na 1 rok dla przedsiębiorców indywidualnych – dane NBP – oraz stawek za gwarancje ubezpieczeniowe K.U. FILAR SA.

W związku z różnicą w koszcie gwarancji i kredytu wybór jest właściwie prosty. Środki własne w formie wpłaty gotówki w praktyce są wykorzystywane bardzo rzadko z co najmniej trzech powodów. Po pierwsze, bo ich z reguły brakuje, gdyż większość firm nie ma właściwej płynności, a nawet zdolności kredytowej. Po drugie zaś, nawet jeżeli takowe są, to i tak bardziej opłaca się przeznaczyć je na inwestycje lub zakup np. materiałów za gotówkę z dużym upustem, co nawet przy koszcie gwarancji powoduje, że firma i tak osiąga zysk. Po trzecie wreszcie, istnieje realne ryzyko braku zwrotu wpłaconej gotówki ze strony inwestora, zwłaszcza jeżeli nie jest nim instytucja publiczna. Pominęto również porównanie gwarancji ubezpieczeniowej z gwarancją bankową. Po pierwsze bowiem, gwarancje ubezpieczeniowe są tańsze i bardziej dostępne (zwłaszcza jeżeli chodzi o czas potrzebny na ich załatwienie). Po drugie, bo wydanie gwarancji bankowej, jak już wspomniano, obniży zdolność firmy do zaciągnięcia kredytu, który jest niezbędny do jej bieżącego funkcjonowania oraz przeprowadzania inwestycji. Również kwestia ustanawiania lokaty bankowej jako zabezpieczenia bezpośrednio na rzecz inwestora nie jest konkurencyjna dla gwarancji ubezpieczeniowej, gdyż w większości przypadków taka forma zabezpieczenia nie jest dopuszczalna zarówno przez Prawo zamówień publicznych, jak i prywatnych inwestorów, dla których lokata na rachunku wykonawcy wcale nie jest 100% zabezpieczeniem.

Idea gwarancji zwrotu zaliczki jest dokładnie taka jak w wyżej przedstawionych. Wykonawca tylko za cenę gwarancji dostaje od zamawiającego zaliczkę na zakup materiałów i/lub realizację kontraktu, która jest rozliczona w ramach późniejszych płatności. Gwarancja ta umożliwia więc uzyskanie nieoprocentowanego kredytu, co od strony ekonomicznej jest bardzo korzystne dla wykonawcy. Niestety, gwarancja zwrotu zaliczki jest coraz rzadziej stosowana, ze względu na istotnie mocniejszą pozycję inwestorów w stosunku do wykonawców, co powoduje że nie muszą oni udzielać zaliczek.

4. Zwiększone ryzyko udzielania gwarancji dla sektora budownictwa

Mając na uwadze powyższe rozważania, nie sposób pominąć kwestii zwiększenia ryzyka w ubezpieczeniach finansowych oferowanych firmom sektora budowlanego. Fala bankructw firm związanych z tym sektorem, zwłaszcza mieszkaniowym, jaka przetoczyła się przez nasz kraj w latach 2000-2003, nie pozostała bez znaczenia dla ubezpieczycieli zaangażowanych w bankrutujących firmach w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych. W przypadku firm budowlanych problem dotyczy głównie braku zamówień, zaniżania cen ofert i nieściągnięcia przez nich należności od podmiotów, dla których zrealizowano kontrakt, często zresztą angażując nie tylko swoją pracę, ale również środki pieniężne na zakup materiałów. Wszystko to powoduje najpierw kłopoty z płynnością takich firm, a później nawet ich bankructwa.

W firmach czysto developerskich pojawił się problem ze sprzedażą mieszkań, związany oczywiście z ogólną sytuacją gospodarczą kraju, gdzie, mimo ogólnego

zapotrzebowania na ten produkt, przeciętny Polak nie może pozwolić sobie na jego zakup bądź zaciągnięcie kredytu na takie mieszkanie, bo albo jest bez pracy, albo nie ma zdolności kredytowej – skutek jest ten sam. Nie bez znaczenia jest też fakt, że mamy jeszcze do czynienia z dużą podażą w stosunku do realnego popytu. Likwidacja dużej ulgi budowlanej oraz zmiany w stawce VAT również negatywnie wpłynęły na sytuację na rynku mieszkaniowym oraz całego sektora budowlanego.

Taka trudna sytuacja i podwyższone ryzyko całego sektora budowlanego nie oznaczają bynajmniej, że ubezpieczyciele nie powinni angażować się w oferowanie gwarancji ubezpieczeniowych firmom budowlanym. Konieczne jest jednak zwiększenie ostrożności, usprawnienie procedur analizy ryzyka oraz windykacji. Dodatkowym problemem jest niechęć światowych reasekuratorów do przyjmowania polskich ryzyk finansowych, co powoduje, że często pozostają one na udziałach własnych rodzimych ubezpieczycieli, co z kolei nie jest bez znaczenia dla bezpieczeństwa ich funkcjonowania. Wzrost ryzyka nie powinien prowadzić do rezygnacji ubezpieczycieli z oferowania gwarancji ubezpieczeniowych firmom budowlanym, chociażby dlatego, że stanowią one przecież spory rynek, który – umiejętnie obsługiwany i wspierany – może przynieść bieżące i przyszłe korzyści. Chodzi tu zwłaszcza o realizację strategii kompleksowej obsługi w zakresie wszystkich ryzyk majątkowych od momentu przetargu, przez realizację kontraktu, aż do późniejszego ubezpieczania efektu przez wiele następnych lat. Wydanie gwarancji musi być przy tym wynikiem niezależnego procesu decyzyjnego w tym zakresie, wolnego od jakichkolwiek nacisków wynikających np. ze stałej współpracy dotyczącej innych ryzyk majątkowych z danym wnioskodawcą.

5. Podstawowe aspekty analizy ryzyka przy wydawaniu gwarancji ubezpieczeniowych

1. Analiza wnioskodawcy. Podstawową kwestią jest oczywiście badanie dokumentacji rejestrowej, która pozwala uzyskać informacje, od jak dawna i w jakich obszarach podmiot prowadzi działalność, kto jest właścicielem, jakie są powiązania z innymi podmiotami, czy przypadkiem nie są prowadzone ewentualne postępowania układowe, upadłościowe itd., ale warto również prześledzić referencje oraz ogólne informacje o historii wnioskodawcy, zwłaszcza w kontekście możliwości wykonania zobowiązania.

2. Analiza zobowiązania zabezpieczonego gwarancją, okresu gwarancji, wysokości sumy gwarancyjnej i tekstu gwarancji (wymaganego wzoru gwarancji) [Kukiełka, Poniewierka 2002, s. 211-213].

3. Analiza sytuacji finansowej za co najmniej ostatnie pełne 2 lata oraz sytuacji bieżącej.

4. Wywiad gospodarczy umożliwiający otrzymanie bardziej nieformalnych i najbardziej aktualnych oraz weryfikację już otrzymanych informacji.

5. Analiza dotychczasowej współpracy zarówno w zakresie wydawania gwarancji, jak i innych ubezpieczeń majątkowych (oprócz samej rentowności współpracy można uzyskać lub potwierdzić informacje o stanie majątkowym).

6. Zabezpieczenia roszczeń regresowych. Właściwe zabezpieczenie roszczeń regresowych w stosunku do ryzyka jest kluczowym elementem w przypadku szkody. W wielu sytuacjach już sam fakt istnienia tych zabezpieczeń jest czynnikiem wystarczająco dyscyplinującym i zabezpiecza przed powstaniem szkody (np. poręczenie wekslowe właścicieli jako osób fizycznych podmiotu będącego osobą prawną).

7. Windykacja. Od jej sprawności i szybkości działania w razie szkód i braku dobrowolnego zwrotu wypłaconych przez ubezpieczyciela kwot gwarancji będzie zależał nie tylko wynik na prowadzonej działalności ubezpieczyciela, ale również w skrajnych przypadkach dalszy jego byt.

Dobrym przykładem potwierdzającym, że jest możliwe realizowanie strategii rozwoju wydawania gwarancji ubezpieczeniowych dla dość ryzykownego sektora budowlanego w okresie jego dekonstrukcji jest K.U. FILAR SA. Delegatura we Wrocławiu, która działalność rozpoczęła w 1999 r.¹, czyli praktycznie na początku kryzysu w budownictwie, do którego adresowano gwarancje. Tabela 2 pokazuje, jak do lutego 2005 r. kształtowała się liczba wydawanych gwarancji oraz ich szkodowość.

Tabela 2. Liczba wydanych gwarancji oraz ich szkodowość – K.U. FILAR SA Delegatura Wrocław 1999-2005

Rok	Liczba gwarancji	Wskaźnik szkodowości (%)*
1999	46	0,00
2000	490	0,00
2001	1 236	26,10
2002	2 219	0,00
2003	2 318	0,00
2004	2 623	3,01
2005	147	0,00
Razem	9 079	4,96

* Wskaźnik szkodowości – przypis z wydanych gwarancji / wypłaty z wydanych gwarancji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych K.U. FILAR SA (do lutego 2005 r.).

Dane w tab. 2 wskazują, że wydawanie gwarancji było opłacalnym zajęciem dla tego ubezpieczyciela, zwłaszcza że przypis i w konsekwencji dodatni wynik na gwarancjach wyraża się w milionach złotych. Ubezpieczyciel wypłacił tylko dwie szkody z gwarancji: jedną z gwarancji dobrego wykonania kontraktu i jedną z gwarancji wadialnej, a procedury regresowe trwają i pozwalają mieć nadzieję na zwrot wypłaconych kwot. Dodatkowo trzeba wspomnieć, że wydawanie gwarancji spowodowało ogromny przyrost bardzo rentownego przypisu z innych ubezpieczeń majątkowych ze względu na uzależnienie współpracy w zakresie wydawania gwa-

¹Autor artykułu w latach 1999-2003 był odpowiedzialny za wdrożenie i prowadzenie (w tym analizę ryzyka) ubezpieczeń finansowych K.U. FILAR SA Delegatura Wrocław.

rancji od lokowania u tego ubezpieczyciela innych ryzyk majątkowych. Podkreślania wymaga to, że ubezpieczyciel zawsze dokonywał selekcji innych ryzyk majątkowych i nigdy nie przyjmował tych, które go nie interesowały, oraz skutecznie unikał sytuacji, kiedy współpraca w zakresie innych ryzyk majątkowych mogła wywierać nacisk na wydawanie gwarancji „poza procedurą”, co mogłoby stwarzać istotne zagrożenie.

6. Podsumowanie

Analiza problemu gwarancji ubezpieczeniowych jako instrumentów ochrony ekonomicznej przedsiębiorstw sektora budownictwa prowadzi do kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, instrumenty finansowe typu gwarancje ubezpieczeniowe, umożliwiające pozyskiwanie i obsługę nowych umów, będą bardzo pożądane na rynku budownictwa i będą często wykorzystywane. Tym razem jednak gwarancje będą umożliwiać rozwój i zwiększanie zysków nie tylko z powodu braku alternatyw i niejednokrotnie szukania przez wykonawców ostatniej deski ratunku umożliwiającej im przetrwanie, ale również w związku z nadchodzącym dynamicznym rozwojem sektora budownictwa, wynikającym m.in. z naszej obecności w Unii Europejskiej i napływu funduszy unijnych, czyli większą liczbą przetargów i realizowanych umów.. Po drugie, gwarancje ubezpieczeniowe będą instrumentem coraz częściej wykorzystywanym przez firmy budowlane do poprawy bieżącego wyniku finansowego przedsiębiorstwa z naciskiem na płynność, gdyż mimo spadających stóp procentowych, są one ciągle bardzo atrakcyjnym instrumentem finansowym, właściwie bezkonkurencyjnym, zarówno ze względu na oprocentowanie, jak i blokowanie zdolności kredytowej. Po trzecie wreszcie, gwarancje ubezpieczeniowe mogą być w dalszym ciągu dobrym źródłem zarobku dla ubezpieczycieli, którzy jednak powinni zachować czujność, mimo poprawy sytuacji w gospodarce, gdyż rynek budownictwa nie został jeszcze do końca oczyszczony z nieuczciwych firm będących potencjalnym zagrożeniem nie tylko ze względu na swój standing finansowy, ale także bardzo niebezpieczne praktyki zaniżania cen poniżej progu opłacalności. Nie oznacza to, że należy zaprzestać działalności w tym zakresie i zupełnie unikać wydawania gwarancji, gdyż mogłoby się to okazać metodą nieproduktywną, paraliżującą aktywność gospodarczą [Monkiewicz 2000, s. 44]. Jeżeli więc dany ubezpieczyciel decyduje się na udzielanie gwarancji, to powinien to robić przede wszystkim według wcześniej opisanych standardów i w żadnym wypadku nie traktować tych produktów jako źródła szybkiego zarobku albo „łatania dziury” w przepisie składki. Bardziej racjonalne jest ostrożne rozwijanie tej działalności z ciągłym monitoringiem sytuacji w sektorze gospodarki, do którego adresowane są wydawane gwarancje, z jak największym rozproszeniem ryzyka, głównie poprzez nieudzielanie ogromnych pojedynczych gwarancji, a koncentrowanie się na większej liczbie mniejszych gwarancji, zwłaszcza jeżeli mamy do czynienia z małą firmą ubezpieczeniową i brakiem (albo ograniczeniem) reasekuracji ryzyk finansowych. Nigdy też „interesy” pozostałych ubezpieczeń majątkowych nie mogą wy-

wierać nacisku na wydawanie gwarancji w przypadkach, w których nie powinno to mieć miejsca.

Literatura

Gniadek J., Lisowski J., *Ubezpieczenia majątkowe*, Drukarnia Kolejowa w Poznaniu 1999.

Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.

Monkiewicz J., *Podstawy ubezpieczeń*, t. 1, Poltext, Warszawa 2000.

Sangowski T. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1999.

Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r. (DzU 2004 nr 19, poz. 177).

INSURANCE BONDS AS THE INSTRUMENTS OF FINANCIAL PROTECTION OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY COMPANIES IN THE ENVIRONMENT OF THE DECREASING INTEREST RATES, AND THE RISK OF THE INSURERS IN THE YEARS 2000-2005

Summary

The goal of this paper is to show the role of the insurance bonds (tender bond, performance bond, advance payment bond, maintenance bond) as the financial instruments that permit to lower the business costs, improve the fluidity and, very often, the survival of the construction industry companies during a slump in this sector in the years 2000-2005. Analysed is the profitability of the usage of the insurance bonds in relation to the decreasing interest rates by comparing the costs of such bonds to the costs of bank loans. Underlined are the factors that increase the risk for the insurers who offer the insurance bonds and the aspects of risk assessment in this regard.