



ERGO
HESTIA[®]

**Problemy gwarantowania
i ubezpieczania kredytów kupieckich
w branży budowlanej oraz sposoby
ich rozwiązywania**

Agenda

- 1 Oferta ubezpieczeń finansowych**
- 2 Trudności we współpracy i sposoby ich rozwiązywania**
- 3 Strategia wobec ryzyka jest podstawą rozwiązywania problemów**

1

Oferta ubezpieczeń finansowych

Oferta dla branży budowlanej



Gwarancje kontraktowe

- wadium
- należytego wykonanie umowy
- należytego usunięcia wad lub usterek
- należytego wykonania umowy oraz usunięcia wad lub usterek
- zwrotu zaliczki

Ubezpieczenia kredytu kupieckiego

- należności krajowych
- należności eksportowych
- z możliwością przeniesienia praw i obowiązków na firmę faktoringową

2

Trudności we współpracy i sposoby ich rozwiązywania

Transakcje gwarantowania



Problem

bardzo długie okresy gwarancji
należytego wykonania przedmiotu
umowy i usunięcia wad i usterek,
wybiegające powyżej 10 lat

Transakcje gwarantowania



Problem

bardzo długie okresy gwarancji należytego wykonania przedmiotu umowy i usunięcia wad i usterek, wybiegające powyżej 10 lat

Stosowane rozwiązania

- gwarancja należytego wykonania przedmiotu umowy
+
inne rodzaje zabezpieczenia na okres odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady i gwarancji jakości
- gwarancja należytego wykonania umowy na okres wykonania jej przedmiotu w kwocie odpowiadającej 70% wartości wymaganego zabezpieczenia
+
odrębna gwarancja obejmująca należyte wykonani przedmiotu umowy i należyte usunięcie wad i usterek na cały okres obowiązywania umowy w wysokości 30% wartości zabezpieczenia z zabezpieczeniem roszczeń regresowych w formie kaucji pieniężnej
- zabezpieczenie roszczeń regresowych w formie kaucji pieniężnej

Transakcje gwarantowania



Problem

Konsorcja

niesymetryczność
odpowiedzialności członków
konsorcjum wobec zamawiającego
(solidarna) i gwaranta (brak
solidarności)

odpowiedzialność gwaranta
za wykonanie umowy przez
wszystkich członków konsorcjów

Transakcje gwarantowania



Problem

Konsorcja

niesymetryczność
odpowiedzialności członków
konsorcjum wobec zamawiającego
(solidarna) i gwaranta (brak
solidarności)

odpowiedzialność gwaranta
za wykonanie umowy przez
wszystkich członków konsorcjów

Stosowane rozwiązania

- wystawienie gwarancji na wspólny wniosek wszystkich członków konsorcjum
- w przypadku wnioskowania o gwarancję przez część z uczestników konsorcjum ustanowienie poręczenia wszystkich konsorcjantów
- wystawienie odrębnych gwarancji na wnioski wszystkich członków konsorcjum
- zapewnienie w umowie podstawowej możliwości przeniesienia zakresu prac z konsorcjanta na innego członka konsorcjum wraz z zaakceptowaną przez inwestora procedurą takiej zmiany

Transakcje gwarantowania



Problem

nieadekwatność majątku i skali
działalności do kwoty ekspozycji
łącznej lub pojedynczych gwarancji

Transakcje gwarantowania



Problem

nieadekwatność majątku i skali działalności do kwoty ekspozycji łącznej lub pojedynczych gwarancji

Stosowane rozwiązania

- wykazanie zdolności technicznych do wykonania dzieła oraz możliwości jego sfinansowania (model finansowy)
- poręczenia innych podmiotów w tym podwykonawców lub zabezpieczenia rzeczowe na majątku podmiotów trzecich
- dzielenie ryzyka gwarantowania pomiędzy kilka instytucji finansowych

Transakcje gwarantowania



Problem

skumulowanie gwarancji zwrotu
zaliczek z inną ekspozycją ryzyka
gwaranta

Transakcje gwarantowania



Problem

skumulowanie gwarancji zwrotu zaliczek z inną ekspozycją ryzyka gwaranta

Stosowane rozwiązania

- stosowanie gwarancji o treści zawierającej automatyzm redukcji ich kwoty wraz z rozliczaniem zaliczki w ramach zapłaty ceny (problem potrąceń)
- wprowadzenie do umowy podstawowej zapisów regulujących mechanizm obniżenia kwoty gwarancji zabezpieczającej zwrot zaliczki

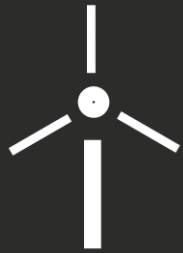
Transakcje gwarantowania



Problem

spółki celowe jako beneficjenci
gwarancji (częsty przypadek
w inwestycjach OZE)

Transakcje gwarantowania



Problem

spółki celowe jako beneficjenci gwarancji (częsty przypadek w inwestycjach OZE)

Stosowane rozwiązania

- weryfikacja źródeł finansowania inwestycji i ich pewności przez wykonawcę i gwaranta
- weryfikacja doświadczenia spółki-matki/grupy beneficjenta

Transakcje gwarantowania

Problem

nierówność pozycji stron kontraktu
budowlanego spowodowana
stosowaniem gwarancji
abstrakcyjnych, płatnych na
pierwsze żądanie

Transakcje gwarantowania

Problem

nierówność pozycji stron kontraktu budowlanego spowodowana stosowaniem gwarancji abstrakcyjnych, płatnych na pierwsze żądanie

Stosowane rozwiązania

- wprowadzanie zapisów w gwarancji dowodzących, że nastąpiło niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy
- takie formułowanie umowy aby przewidywała ona procedurę skorzystania z gwarancji np. wcześniejsze mediacje

Transakcje gwarantowania

Problem

skłonność do nieuprawnionego
korzystania z gwarancji wywołana
sporami, co do należytego
wykonywania umowy

Transakcje gwarantowania

Problem

skłonność do nieuprawnionego korzystania z gwarancji wywołana sporami, co do należytego wykonywania umowy

Stosowane rozwiązania

- dbałość o zapisy umowne ograniczające możliwość wystąpienia sporów, a także przewidujące sposoby ich rozstrzygnięcia
- uzależnienie wypłaty z gwarancji od obiektywnej opinii np. biegłego rzeczoznawcy

Ubezpieczenia kredytu



Problem

konieczność utrzymywania ochrony
ubezpieczeniowej dla robót
o charakterze ciągłym

Ubezpieczenia kredytu



Problem

konieczność utrzymywania ochrony ubezpieczeniowej dla robót o charakterze ciągłym

Stosowane rozwiązania

- skatalogowanie prac, które muszą zostać wykonane z powodów technologicznych i dostosowanie warunków ubezpieczenia do specyfiki działalności ubezpieczającego
- uwzględnienie w ocenie ryzyka i wycenie

Ubezpieczenia kredytu



Problem

potrzeby nadania bardzo wysokich
limitów kredytowych w przypadku
realizacji dużych zamówień

Ubezpieczenia kredytu



Problem

potrzeby nadania bardzo wysokich limitów kredytowych w przypadku realizacji dużych zamówień

Stosowane rozwiązania

- zgłoszenie ubezpieczającego jako kwalifikowanego podwykonawcy/dostawcy
- okresowe podwyższenie limitu kredytowego z jednoczesnym zaostrzeniem warunków ochrony w zakresie dopuszczalnych przeterminowań płatności i udziałów własnych
- nadanie wysokiego limitu kredytowego po zindywidualizowanej ocenie ryzyka opartej na współdziałaniu z ubezpieczającym – warunkowanie nadania limitu ustanowieniem zabezpieczenia, czy sposobem rozliczania i finansowania poszczególnych etapów prac

Ubezpieczenia kredytu



Problem

specyfika realizacji inwestycji
i sposobów rozliczania wynikająca
z ich niepowtarzalności

Ubezpieczenia kredytu



Problem

specyfika realizacji inwestycji
i sposobów rozliczania wynikająca
z ich niepowtarzalności

Stosowane rozwiązania

- dostosowanie w umowach ubezpieczenia dopuszczalnych terminów płatności należności do terminów finansowania i fakturowania poszczególnych etapów prac
- utrzymanie ochrony w przypadku opóźnień w realizacji inwestycji
- uwzględnienie należności zatrzymanych tytułem kaucji gwarancyjnych

Ubezpieczenia kredytu



Problem

spory dotyczące płatności

Ubezpieczenia kredytu



Problem

spory dotyczące płatności

Stosowane rozwiązania

- zdefiniowanie należności bezspornej
- warunkowa wypłata odszkodowania

3

**Strategia wobec ryzyka
jest podstawą rozwiązywania
problemów**

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych

Nasze podejście do ryzyka



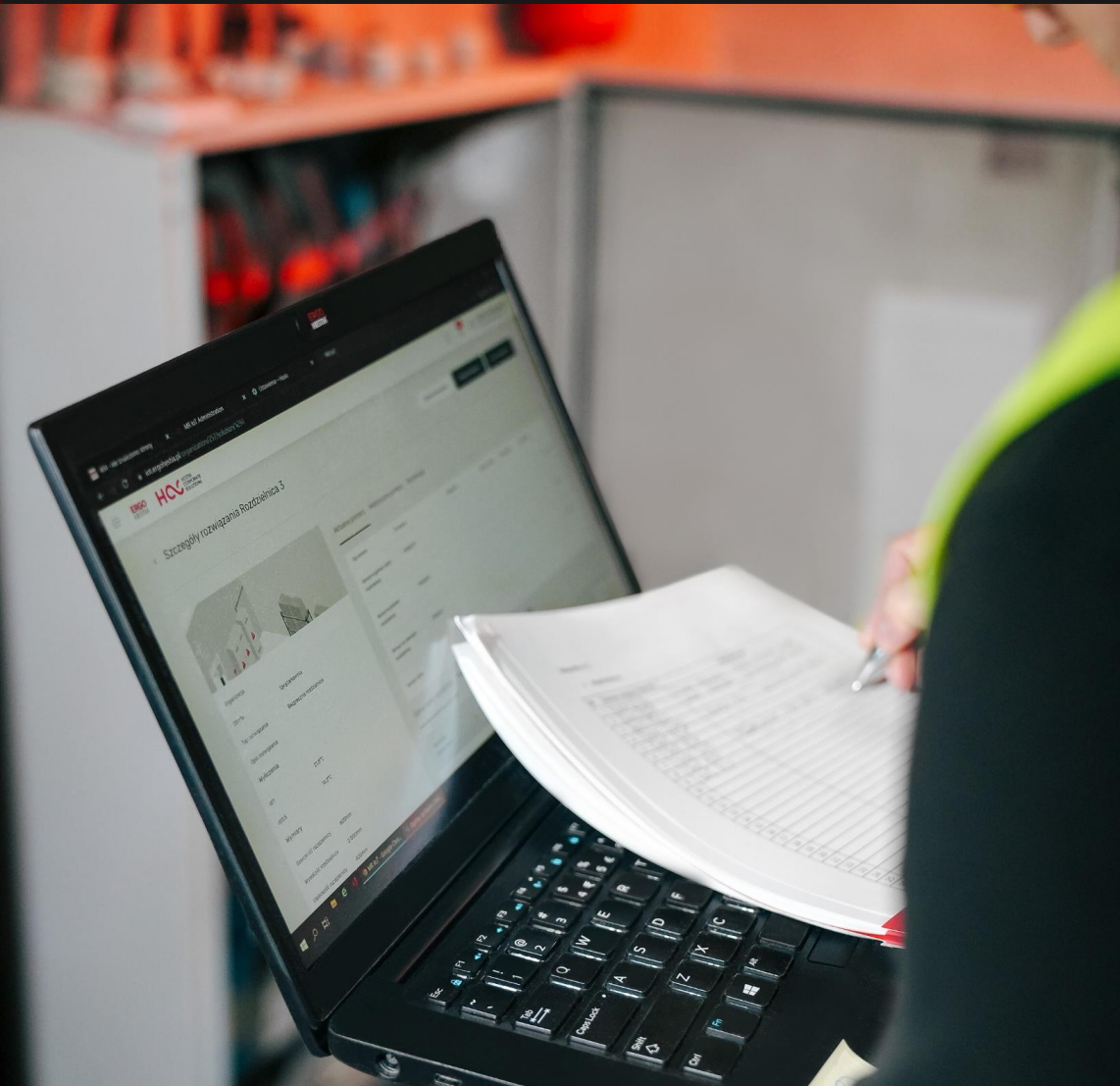
- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekonunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych
- Zapewniamy relatywnie stałe warunki współpracy niezależnie od koniunktury gospodarczej

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych
- Zapewniamy relatywnie stałe warunki współpracy niezależnie od koniunktury gospodarczej
- Poszukujemy nietypowych rozwiązań umożliwiających akceptację ryzyka

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych
- Zapewniamy relatywnie stałe warunki współpracy niezależnie od koniunktury gospodarczej
- Poszukujemy nietypowych rozwiązań umożliwiających akceptację ryzyka
- Mamy otwarte podejście do różnych branż a główne analizy koncentrujemy na poszczególne przedsiębiorstwa

Nasze podejście do ryzyka



- Staramy się działać antycyklicznie a nie procyklicznie
 - jesteśmy konserwatywnie nastawieni do ryzyka w czasach koniunktury gospodarczej i otwarci w czasach dekoniunktury
 - wyceny zakładają przejście kilku cykli koniunkturalnych, szczególnie w gwarancjach
 - warunki ubezpieczeń nie powinny ograniczać rozwoju ubezpieczających
- Zakładamy długoterminowość współpracy z ubezpieczającymi i zobowiązanymi z gwarancji
- Chcemy aby współpraca była oparta głównie na prewencji szkodowej, w tym wsparcie w procesach restrukturyzacyjnych
- Zapewniamy relatywnie stałe warunki współpracy niezależnie od koniunktury gospodarczej
- Poszukujemy nietypowych rozwiązań umożliwiających akceptację ryzyka
- Mamy otwarte podejście do różnych branż a główne analizy koncentrujemy na poszczególne przedsiębiorstwa
- Jesteśmy przygotowani na wysokie ekspozycje i chcemy wykorzystywać nasze pojemności reasekuracyjne

Dziękujemy za uwagę!