

## Boom inwestycyjny wyzwaniem dla ubezpieczycieli i banków

Kategoria: Rozwój i fundusze

Opublikowano: czwartek, 11, wrzesień 2025 14:44

Katarzyna Sekuła

Odsłony: 615

---

Wartość składek za gwarancje ubezpieczeniowe wykazuje ogólny trend wzrostowy – od 2016 roku wzrosła ponad dwukrotnie. Zjawisko to można powiązać ze skalą realizowanych inwestycji i kolejnymi perspektywami finansowymi Unii Europejskiej – wynika z raportu Aon Polska. Polski rynek gwarancyjny rozwija się dynamicznie, co w dużej mierze jest związane z doskonałą znajomością rynku wykonawczego, coraz niższym poziomem szkodowości i ograniczeniem ryzyka przez ubezpieczycieli.

Potencjalnym zagrożeniem dla rynku mogą być jednak duże inwestycje zaplanowane w jednym czasie, co może wywołać kumulację ekspozycji gwarantów, jak również problemy finansowe wykonawców.

Skalę rynku gwarancyjnego w Polsce można mierzyć wysokością składek zbieranych przez towarzystwa ubezpieczeniowe. W 2024 roku kilkunastu gwarantów działających na polskim rynku zebrało około 750 mln zł składki. Rok wcześniej było to około 630 mln zł, co potwierdza systematyczny rozwój rynku. W 2004 roku, czyli w roku wejścia Polski do Unii Europejskiej, gwaranci zebrali zaledwie 136 mln zł. Wzrost rynku w ciągu dwóch dekad jest więc bardzo wyraźny, choć na przestrzeni tego okresu pojawiały się istotne wahania – m.in. w latach 2011, 2012, 2016 i 2020, kiedy kryzysy na rynku budowlanym i infrastrukturalnym odbijały się na wynikach. Około 90 proc. gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce dotyczy firm z sektora budowlanego.

Rok 2024 okazał się wyjątkowo korzystny dla ubezpieczycieli pod względem szkodowości. Wartość wypłaconych odszkodowań spadła o 65 proc. w porównaniu z rokiem 2023, podczas gdy wartość składek za wystawione gwarancje wzrosła o ponad 20 proc. W 2024 roku gwaranci wypłacili około 46 mln zł szkód przy poziomie składek przekraczającym 750 mln zł. Rok wcześniej było to około 136 mln zł szkód przy poziomie 630 mln zł składek. Dane te wskazują na wyraźną poprawę w redukcji ryzyka po stronie ubezpieczycieli i coraz bardziej selektywne podejście do podmiotów, którym udzielają gwarancji.

Według danych Polskiej Izby Ubezpieczeń w pierwszym kwartale 2025 roku odnotowano 2,5-proc. wzrost zebranej składki z gwarancji przy jednoczesnym spadku odszkodowań aż o 81,2 proc. względem analogicznego okresu roku poprzedniego. W pierwszym kwartale 2025 roku gwaranci zebrali około 163 mln zł składek, czyli na poziomie zbliżonym do roku 2024. Jednak wartość szkód spadła do 3,3 mln zł wobec 17,5 mln zł rok wcześniej, co pokazuje dalsze obniżanie szkodowości i skuteczniejszą redukcję ryzyka po stronie gwarantów.

Ekspert podkreślają jednak, że rynek gwarancyjny ma charakter cykliczny. Po okresach z niższymi wypłatami z gwarancji następują lata z wyższymi, co wynika z natury dużych inwestycji budowlanych i ich uzależnienia od napływu środków unijnych. Przewidywania Aon Polska wskazują, że druga połowa 2025 roku i rok 2026 będą charakteryzowały się rosnącą liczbą i wartością przetargów. W związku z planami dużych inwestorów publicznych rośnie zapotrzebowanie na pojemności gwarancyjne, jak również zwiększa się obciążenie ekspozycji ubezpieczycieli i banków oferujących gwarancje kontraktowe.

Podstawowym ryzykiem na rynku jest kumulacja wielu programów inwestycyjnych prowadzonych w tym samym czasie. Obecnie dotyczą one m.in. PKP PLK, Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, a także energetyki – w tym modernizacji sieci elektroenergetycznych oraz projektu budowy elektrowni atomowej w Choczewie. Z raportu Aon Polska wynika, że PKP PLK w 2024 roku ogłosiło przetargi o wartości 19 mld zł, a na koniec sierpnia 2025 roku wartość ogłoszonych przetargów przekroczyła już 20 mld zł. Po 2026 roku spółka skupi się głównie na przetargach dotyczących linii lokalnych, o wartości 010 mld zł. Wartość projektu CPK, którego realizacja ma się rozpocząć w 2027

roku, szacowana jest na około 131,7 mld zł, a budowa elektrowni jądrowej, której start planowany jest na 2028 rok, pochłonie około 150 mld zł. Do tego dochodzi program Tarcza Wschód, którego koszt oszacowano na 10 mld zł, a pierwszy etap realizowany będzie w latach 2024–2028.

Tak duża skala inwestycji spowoduje kumulację prac w jednym czasie. Z doświadczeń wcześniejszych lat wiadomo, że takie sytuacje prowadzą do wzrostu cen materiałów budowlanych oraz niedoboru siły roboczej, co z kolei podbija koszty pracy. Może to osłabić kondycję finansową wykonawców, którzy na etapie przetargu muszą zadeklarować określoną cenę realizacji, a później stają w obliczu dynamicznie zmieniających się realiów rynkowych. Analitycy wskazują, że podobna sytuacja miała miejsce przed Euro 2012, kiedy kumulacja kontraktów doprowadziła do masowych problemów finansowych firm budowlanych i wzrostu wartości odszkodowań w 2013 roku.

Kumulacja kontraktów budowlanych wpływa nie tylko na rynek ubezpieczeniowy, lecz także na gwarancje bankowe. Rosnące koszty materiałów i pracy wpływają na ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstw, co może skutkować ograniczeniem dostępności zabezpieczeń ze strony banków.

Dodatkowym obciążeniem dla rynku są długie, sięgające nawet 15 lat, okresy obowiązywania gwarancji usunięcia wad i usterek w projektach infrastrukturalnych – zwłaszcza drogowych. Powoduje to kumulację ryzyka w instytucjach finansowych. W Polsce i Rumunii stosuje się tak długie okresy, co w praktyce eliminuje część ubezpieczycieli z rynku, ponieważ ich traktaty reasekuracyjne nie pozwalają na oferowanie gwarancji z tak długim terminem. W efekcie istnieje ryzyko, że przy dużej liczbie kontraktów nie będzie możliwości ich odpowiedniego zabezpieczenia, ponieważ rynek ubezpieczeniowy zostanie wyłączony z finansowania tej części kontraktów.

Autorzy raportu wskazują, że w negatywnym scenariuszu w perspektywie kilku lat wykonawcy budowlani mogą zostać pozbawieni możliwości dalszego finansowania w bankach z powodu blokady linii kredytowych przez długoterminowe gwarancje. Banki pozostaną z wysokim zaangażowaniem w te zobowiązania i z pogarszającą się jakością portfela, podczas gdy ubezpieczyciele nie wykorzystają w pełni swojego potencjału do gwarantowania dużych inwestycji. W konsekwencji inwestycje publiczne mogą być zagrożone z powodu braku lokalnych wykonawców spełniających kryteria finansowe.

Gwarancje ubezpieczeniowe pełnią kluczową rolę w procesie inwestycyjnym. Zabezpieczają zobowiązania umowne stron kontraktu, umożliwiają podejście bezgotówkowe do realizacji zadań oraz pozwalają na spełnienie warunków formalnych wymaganych w przetargach publicznych. W Polsce świadomość dotycząca gwarancji jest bardzo wysoka, szczególnie wśród firm działających w oparciu o prawo zamówień publicznych. Nadal jednak niska pozostaje świadomość różnic między gwarancjami bankowymi a ubezpieczeniowymi. Wiele firm korzysta wyłącznie z gwarancji bankowych, mimo że gwarancja ubezpieczeniowa nie obciąża linii kredytowej i nie pogarsza relacji kapitału do zobowiązań, w przeciwieństwie do gwarancji bankowych, które mogą negatywnie wpływać na ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa i jego rating.

*Źródło: IP Newseria*