

## Gwarancja ubezpieczeniowa – szansa dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej?

Anna Balicka\*

**Streszczenie:** *Cel* – Celem artykułu jest ocena możliwości wykorzystania gwarancji ubezpieczeniowej przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży budowlanej.

*Metodologia badania* – Przy pisaniu artykułu zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę i wnioskowanie. Niezbędne również były raporty oraz dane i informacje publikowane na oficjalnych stronach internetowych.

*Wynik* – W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, iż gwarancja ubezpieczeniowa jest trudno dostępna dla małych podmiotów branży budowlanej, które są najbardziej zainteresowane tego typu instrumentami. Duże podmioty funkcjonujące w branży budowlanej bez problemu mogą uzyskać gwarancję ubezpieczeniową, lecz jej przydatność jest znacznie niższa, a w większości przypadków wręcz zbędna.

*Oryginalność/wartość* – Zaprezentowano paradoks występujący pomiędzy zapotrzebowaniem na gwarancje ubezpieczeniowe a realnym ich uzyskiwaniem. Wartością tego opracowania jest zaprezentowanie praktycznej strony funkcjonowania gwarancji ubezpieczeniowych w branży budowlanej.

**Słowa kluczowe:** gwarancja ubezpieczeniowa, branża budowlana, kaucja gwarancyjna

### Wprowadzenie

Głównym celem artykułu jest ocena możliwości wykorzystania gwarancji ubezpieczeniowej przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży budowlanej. Określenie zapotrzebowania przedsiębiorstw branży budowlanej na gwarancje ubezpieczeniowe wymaga scharakteryzowania specyfiki przedsiębiorstw działających w tym obszarze. Konieczne jest także przeanalizowanie rynku ubezpieczeniowego pod względem oferowanych gwarancji.

Dlatego też, aby osiągnąć zamierzony cel główny, w artykule wyznaczono następujące cele cząstkowe:

- przeprowadzenie analizy specyfiki przedsiębiorstw branży budowlanej,
- określenie istoty gwarancji ubezpieczeniowej,
- scharakteryzowanie gwarancji ubezpieczeniowych oferowanych na polskim rynku ubezpieczeniowym,
- przedstawienie możliwości wykorzystania gwarancji ubezpieczeniowej przez podmioty branży budowlanej.

---

\* mgr Anna Balicka, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, e-mail: anna.balicka@ue.wroc.pl.

Dążąc do osiągnięcia wymienionych celów, sformułowano również następującą tezę: gwarancja ubezpieczeniowa jest szczególnie przydatna dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej, jednak możliwości jej wykorzystania są ograniczone.

Przy pisaniu artykułu zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę i wnioskowanie. Niezbędne również były raporty oraz dane i informacje publikowane na oficjalnych stronach internetowych.

## **1. Specyfika branży budowlanej**

Branża budowlana należy do branż, w których tempo postępu technicznego jest stosunkowo niskie. Rynek usług budowlano-montażowych charakteryzuje się wysokim poziomem saturacji, czyli jest rynkiem o bardzo wysokim poziomie konkurencji, silnie nasyconym. Branża ta podlega silnym wahaniom koniunkturalnym. Budownictwo wykazuje bardzo niski stopień koncentracji, który wynika z silnej regionalizacji rynku, niewielkiej standaryzacji usług, wysokich kosztów transportu, powiązań z lokalnymi zleceniodawcami oraz ochrony rynków krajowych przez władze. Duża konkurencja i silne wahania koniunkturalne w branży budowlanej powodują, iż przetrwać na rynku mogą jedynie najbardziej efektywne jednostki (Michalak 2006: 15–17).

Głównymi cechami wyróżniającymi produkcję budowlaną są (Paczuła 2000: 17–18):

- nieruchomość produktu przedsiębiorstwa,
- sezonowość produkcji,
- wykonywanie robót wyłącznie na zamówienie,
- wysoki stopień indywidualności i złożoności obiektów budowlanych,
- znacznie dłuższy cykl produkcji,
- realizacja robót w generalnym wykonawstwie i podwykonawstwie,
- specyficzne formy rozliczeń finansowych,
- produkcja realizowana jest na odrębnych terytorialnie placach i wyróżnia się dużym zróżnicowaniem asortymentów robót.

Cechy te nadają indywidualny charakter branży budowlanej i odróżniają ją od innych działań produkcyjnych oraz usługowych.

Wśród przedsiębiorstw budowlano-montażowych można wyróżnić ich dwie specjalizacje: przedmiotową i technologiczną. Specjalizacja przedmiotowa jest to ograniczenie zakresu działalności produkcyjnej do jednego rodzaju budownictwa, np. górniczego, przemysłowego, komunikacyjnego, wodno-inżynierskiego itp. Specjalizacja technologiczna jest to wykonywanie określonego typu robót o zbliżonym procesie technologicznym, składających się zazwyczaj na część obiektu budowlanego, np. roboty ziemne, elewacje, wodno-kanalizacyjne, elektryczne itp. Konsekwencją jest ich obowiązkowe współdziałanie w wykonywaniu określonych obiektów oraz właściwa koordynacja prowadzonych prac (Bień 1977: 38–39).

Przygotowanie produkcji konkretnego obiektu budowlanego wymaga (Jagiełło 1979: 15):

- przygotowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej i prawnej,
- opracowania technologii prac budowlanych,
- przygotowania zaopatrzenia materiałowego,
- zapewnienia mocy przerobowej,
- zapewnienia w systemie umów wykonawstwa robót specjalistycznych, do których przeprowadzenia jednostka nie jest przygotowana,
- opracowania planu zagospodarowania placu budowy,
- wzniesienia prowizorycznych obiektów na placu budowy dla potrzeb magazynowania materiałów budowlanych i rozmieszczenia biur koniecznych dla kierownictwa robót,
- zabezpieczenia umowami planowanego spływu środków finansowych za wykonane roboty.

Następnie organizacja działalności budowlanej obejmuje ogół prac związanych z wykonywaniem zaplanowanych robót budowlanych zgodnie z przyjętym harmonogramem.

Przepisy kodeksu cywilnego (według art. 577) upoważniają inwestora robót budowlanych do żądania od wykonawcy udzielenia gwarancji (Ustawa... 1964). Umowa zawarta pomiędzy stronami zawiera postanowienia o zabezpieczeniu finansowym tych uprawnień. Zleceniodawca może zatrzymać z zapłaty część wynagrodzenia wykonawcy na poczet ewentualnych kosztów robót poprawkowych. Zatrzymana część wynagrodzenia jest określana kaucją gwarancyjną i stanowi należność dla wykonawcy oraz zobowiązanie dla inwestora (do momentu rozliczenia). Po upływie okresu gwarancji następuje rozliczenie kaucji polegające na potrąceniu z kaucji obniżonej ceny robót, sfinansowaniu z kaucji zastępczego usunięcia wad lub zwrocie wykonawcy niewykorzystanej kwoty kaucji. Istotą kaucji jest stworzenie zabezpieczenia finansowego naprawy wadliwie wykonanych robót (Paczuła 2001: 107–108).

Kontrakty zawierane w branży budowlanej najczęściej są zabezpieczane przez zobowiązanie wykonawcy do udzielenia gwarancji na wykonywane prace w określony sposób. Najczęściej stosowanymi formami są kaucja gwarancyjna, gwarancja ubezpieczeniowa oraz gwarancja bankowa.

## 2. Istota gwarancji ubezpieczeniowych

Gwarancja jest to poręczenie, rękojmia, zapewnienie; odpowiedzialność wobec nabywcy za użyteczność i dobry stan sprzedanych wyrobów przemysłowych przez określony czas, polegająca na zobowiązaniu do bezpłatnej naprawy lub wymiany danego wyrobu; odpowiedzialność osoby trzeciej za zobowiązania dłużnika wobec wierzyciela (*Słownik...* 1978: 715). Właśnie odpowiedzialność osoby trzeciej za zobowiązania dłużnika wobec wierzyciela odnosi się konkretnie do gwarancji ubezpieczeniowych.

Gwarancja ubezpieczeniowa jest to specyficzne oświadczenie woli zakładu ubezpieczeń, będącego gwarantem, zobowiązującego się do spełnienia określonego świadczenia

pieniężnego na rzecz beneficjenta gwarancji w przypadku, gdy zobowiązany nie wywiąże się z przyjętego zobowiązania wobec beneficjenta gwarancji. Gwarancja ubezpieczeniowa zabezpiecza określony stosunek prawny i wynikające z niego zobowiązania, zawarty pomiędzy gwarantariuszem (beneficjentem gwarancji) a zobowiązanym (zleceniodawcą gwarancji) (*Ubezpieczenia...* 2003: 79).

Wyróżnia się następujące rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych (Andrzejuk, Heropolińska 2012):

- gwarancja dobrego wykonania umowy,
- gwarancja zabezpieczająca zapłatę,
- gwarancja zwrotu/wypłaty zaliczki (zadatku),
- gwarancje przetargowe i aukcyjne (wadialne),
- gwarancja spłaty kredytu,
- gwarancja zapłaty rat leasingowych,
- gwarancja zapłaty należności z tytułu umowy najmu,
- gwarancja zapłaty akredytywy dokumentowej,
- gwarancja otwarcia akredytywy dokumentowej importowej,
- gwarancja zapłaty za towary sprzedawane,
- gwarancja zapłaty weksla,
- gwarancje „morskie”,
- gwarancje związane z usługami turystycznymi,
- gwarancje zabezpieczające wypłatę nagród uczestnikom gier hazardowych,
- gwarancje związane z ochroną środowiska,
- gwarancje związane z towarowymi domami maklerskimi,
- gwarancje celne,
- gwarancje zabezpieczające zwrot podatku od towarów i usług,
- gwarancje zabezpieczające posiadanie zdolności finansowej przez przewoźnika drogowego,
- gwarancje zabezpieczające ochronę środków pieniężnych przez instytucje płatnicze i biura usług płatniczych,
- gwarancje deweloperskie.

Do najbardziej popularnych gwarancji ubezpieczeniowych zaliczyć można: ubezpieczeniowe gwarancje kontraktowe, ubezpieczeniowe gwarancje zapłaty należności celnych i podatkowych, ubezpieczeniowe gwarancje zapłaty, ubezpieczeniowe gwarancje koncesyjne, pozostałe gwarancje ubezpieczeniowe (Wicka 2012: 163).

Zdecydowanie najczęściej stosowanymi gwarancjami ubezpieczeniowymi są gwarancje kontraktowe. Zalicza się do nich: gwarancje przetargowe, gwarancje właściwego wykonania umowy, gwarancje zwrotu zaliczki, gwarancje właściwego usunięcia wad i usterek, gwarancje zwrotu kwot zatrzymanych, gwarancje dostawy, gwarancje zapłaty podwykonawcom oraz gwarancje zapłaty za wykonane prace. Gwarancje kontraktowe charakteryzują się tym, iż zobowiązanie zabezpieczane gwarancją ma charakter niepieniężny – dłużnik

jest zobligowany do wykonania świadczenia niepieniężnego, np. wykonania budynku, usunięcia wad i usterek w wykonanych pracach itp. W praktyce gospodarczej gwarancje kontraktowe są stosowane głównie w zakresie kontraktów na roboty budowlane oraz umów na dostawę produktów, towarów (Kukiełka, Poniewierka 2003).

Gwarancje ubezpieczeniowe funkcjonują na polskim rynku ubezpieczeniowym. W tabeli 1 wyszczególniono liczbę zwartych umów gwarancji oraz wysokość składki przypisanej brutto gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2009–2014.

**Tabela 1**

Liczba zawartych polis oraz wysokość składki przypisanej brutto gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2009–2014

Rok	Wyszczególnienie	Liczba polis (w szt.) – ogółem	Liczba polis (w szt.) – przedsiębiorstw	Składka przypisana brutto (w tys. zł) – ogółem	Składka przypisana brutto (w tys. zł) – przedsiębiorstw
2014	Dział II. Ogółem	55 060 667	bd	25 704 165	12 242 786
	gwarancji	168 279	bd	347 226	315 665
	Udział gwarancji	0,31%	bd	1,35%	2,58%
2013	Dział II. Ogółem	47 775 873	9 052 187	25 925 221	12 182 978
	gwarancji	170 019	147 242	294 613	259 312
	Udział gwarancji	0,36%	1,63%	1,14%	2,13%
2012	Dział II. Ogółem	47 181 320	7 514 025	25 650 137	11 578 119
	gwarancji	160 292	139 048	274 661	248 509
	Udział gwarancji	0,34%	1,85%	1,07%	2,15%
2011	Dział II. Ogółem	49 219 703	6 816 812	24 811 581	10 712 309
	gwarancji	158 473	135 861	302 842	265 815
	Udział gwarancji	0,32%	1,99%	1,22%	2,48%
2010	Dział II. Ogółem	49 802 746	5 849 862	22 239 025	9 105 803
	gwarancji	148 585	127 132	317 968	279 219
	Udział gwarancji	0,30%	2,17%	1,43%	3,07%
2009	Dział II. Ogółem	46 871 575	5 243 763	20 618 851	8 163 855
	gwarancji	424 799	230 449	277 300	239 420
	Udział gwarancji	0,91%	4,39%	1,34%	2,93%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sprawozdanie statystyczne knf-02...* (2009–2014).

Wykazano również udział gwarancji w ogólnej sumie polis i składek w dziale II ubezpieczeń. Udział gwarancji ubezpieczeniowych jest nieznaczny, są one stosunkowo rzadko zawierane. Największym zainteresowaniem cieszą się one wśród przedsiębiorstw, co jest adekwatne w związku ze specyfiką gwarancji ubezpieczeniowych.

**Tabela 2**

Liczba wypłat oraz wypłaconych odszkodowań i świadczeń z gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2009–2014

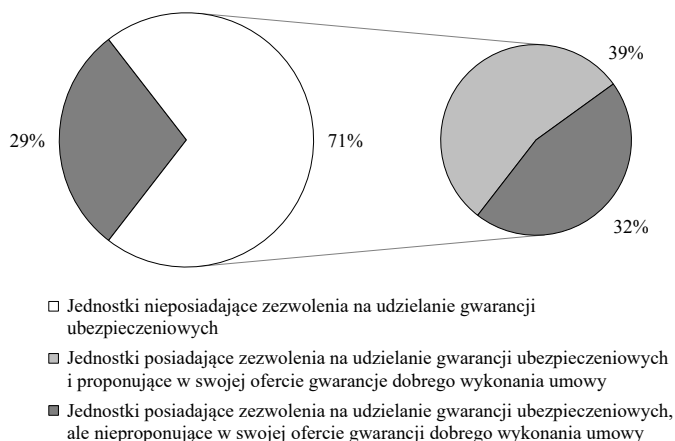
Rok	Wyszczególnienie	Liczba wypłat (w szt.) – ogółem	Liczba wypłat (w szt.) – przedsiębiorstw	Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto (w tys. zł) – ogółem	Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto (w tys. zł) – przedsiębiorstw
2014	Dział II. Ogółem	4 822 337	bd	13 547 339	5 454 702
	gwarancji	17 684	bd	178 518	140 805
	Udział gwarancji	0,37%	bd	1,32%	2,58%
2013	Dział II. Ogółem	4 389 068	1 780 347	13 412 178	5 392 133
	gwarancji	3 083	2 696	326 398	274 384
	Udział gwarancji	0,07%	0,15%	2,43%	5,09%
2012	Dział II. Ogółem	4 359 985	1 775 775	13 776 167	5 545 652
	gwarancji	5 281	5 045	422 887	361 221
	Udział gwarancji	0,12%	0,28%	3,07%	6,51%
2011	Dział II. Ogółem	4 497 571	1 697 415	13 485 976	5 236 754
	gwarancji	5 058	4 768	66 692	59 774
	Udział gwarancji	0,11%	0,28%	0,49%	1,14%
2010	Dział II. Ogółem	4 496 285	1 497 292	13 960 870	4 695 207
	gwarancji	5 693	1 738	50 413	43 473
	Udział gwarancji	0,13%	0,12%	0,36%	0,93%
2009	Dział II. Ogółem	3 601 068	1 276 878	12 207 636	5 125 064
	gwarancji	6 540	3 119	59 196	51 380
	Udział gwarancji	0,18%	0,24%	0,48%	1,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sprawozdanie statystyczne knf-02...* (2009–2014).

W tabeli 2 wyszczególniono liczbę wypłat oraz wypłaconych odszkodowań i świadczeń z gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2009–2014. Wykazano również udział gwarancji w ogólnej sumie wypłat oraz wypłaconych odszkodowań i świadczeń z gwarancji ubezpieczeniowych w dziale II ubezpieczeń. Udział gwarancji ubezpieczeniowych jest niewielki, gdyż najczęściej nie dochodzi do realizacji polis, nie są wypłacane świadczenia i odszkodowania z tego tytułu. Związane jest to z dokładnym zweryfikowaniem sytuacji finansowo-majątkowej przedsiębiorstwa przez ubezpieczyciela przed zawarciem umowy gwarancji ubezpieczeniowej. Odszkodowania i świadczenia o największej wysokości są wypłacane dla przedsiębiorstw ze względu na to, iż są one najczęściej zawierane przez przedsiębiorstwa oraz ze względu na wysokie sumy kontraktowe, które mogą być gwarantowane w przypadku dużych jednostek gospodarczych.

### 3. Gwarancje ubezpieczeniowe oferowane na polskim rynku ubezpieczeniowym

Zezwolenie na prowadzenie działalności w zakresie udzielania gwarancji ubezpieczeniowych posiadają 22 podmioty świadczące usługi w ramach pozostałych ubezpieczeń osobowych i ubezpieczeń majątkowych (*Informacje...* 2015). Podmioty te zostały poddane badaniu pod względem ich oferty dotyczącej gwarancji kontraktowych, a wyniki zaprezentowano na rysunku 1.



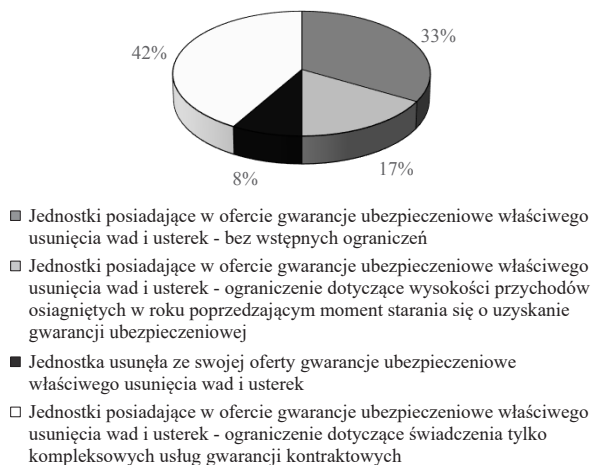
**Rysunek 1.** Udział zakładów ubezpieczeń działających w ramach pozostałych ubezpieczeń osobowych i ubezpieczeń majątkowych posiadających zezwolenie na udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce wraz z wyszczególnieniem jednostek oferujących gwarancje ubezpieczeniowe dobrego wykonania umowy – stan na dzień 30.09.2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Informacje...* (2015).

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż spośród 22 jednostek posiadających zezwolenie na udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych tylko 12 z nich posiadało w swojej ofercie informację o proponowaniu tego typu produktów (stan na dzień 30.09.2015).

Szczegółowej analizie poddano najczęściej wymaganą przez inwestorów gwarancję ubezpieczeniową, jaką jest gwarancja właściwego usunięcia wad i usterek. Jest to produkt szczególnie istotny dla małych podmiotów gospodarczych, które posiadają mniej wolnych środków i często nie mogą sobie pozwolić na zatrzymanie kaucji gwarancyjnych przez inwestora. Wśród 12 podmiotów, które posiadały w swojej ofercie gwarancje kontraktowe na dzień 30.09.2015, pozostało 11 na dzień 10.01.2016. Dodatkowo można wyróżnić 4 zakłady ubezpieczeń, które oferują tylko kompleksowe usługi w ramach gwarancji kontraktowych, nigdy indywidualnie samej gwarancji właściwego usunięcia wad i usterek oraz 2 podmioty, które ograniczyły możliwość uzyskania gwarancji tylko dla jednostek, które osiągnęły

określony przychód w roku poprzedzającym moment starania się o uzyskanie gwarancji ubezpieczeniowej (rys. 2).



**Rysunek 2.** Zakłady ubezpieczeń oferujące gwarancje ubezpieczeniowe właściwego usunięcia wad i usterek wraz z wyszczególnieniem ograniczonego dostępu do ich uzyskania – stan na dzień 10.01.2016

Źródło: opracowanie własne.

Z 22 jednostek, które posiadają prawo do udzielania gwarancji ubezpieczeniowych, tylko 5 udziela gwarancji usunięcia wad i usterek bez dodatkowych ograniczeń. W celu uzyskania gwarancji ubezpieczeniowej należy dostarczyć dla ubezpieczyciela odpowiednie dokumenty:

- dokumenty finansowe przedsiębiorstwa z ostatnich trzech lat,
- dokumenty rejestrowe podmiotu,
- zaświadczenie o niezaleganiu w podatkach lub stwierdzające stan zaległości (US),
- deklaracje majątkowe wspólników,
- zaświadczenie o niezaleganiu w opłacaniu składek (ZUS),
- wniosek o udzielenie gwarancji ubezpieczeniowej,
- zestawienie wszystkich kontraktów w trakcie realizacji,
- oświadczenie poręczyciela – w przypadku, gdy zabezpieczeniem jest poręczenie,
- referencje przedsiębiorstwa,
- opinia bankowa.

Rodzaj i ilość wymaganych dokumentów uzależniony jest od typu jednostki, która stara się o uzyskanie gwarancji. Na podstawie informacji przedstawionych ubezpieczycielowi określana jest sytuacja finansowa i wiarygodność podmiotu gospodarczego.



Inną ważną kwestią rozpatrywaną przez przedsiębiorstwa, jest koszt uzyskania gwarancji ubezpieczeniowej. Należy tutaj uwzględnić zarówno koszt sporządzenia dokumentów, które są niezbędne w procesie rozpatrywania wniosku o gwarancję, jak i koszt udzielenia gwarancji na określoną sumę gwarancyjną. Sporządzenie odpowiedniej dokumentacji jest sprawą indywidualną dla każdego przedsiębiorstwa, gdyż może się to wiązać z dodatkowymi godzinami pracy określonych pracowników lub usługami obcymi, świadczonymi np. przez biura rachunkowe. Koszt gwarantowania przez ubezpieczyciela określonej sumy gwarancyjnej w analizowanych podmiotach waha się od 2 do 3% gwarantowanej kwoty w skali roku. Dodatkowe koszty mogą być generowane przy dostarczaniu kolejnych informacji dla ubezpieczyciela, gdyż ma on prawo do stałej weryfikacji kondycji finansowej jednostki. Cała procedura oceny wiarygodności podmiotu starającego się o gwarancję ubezpieczeniową jest czasochłonna. Często wymagane jest wcześniejsze zgłoszenie obiektu, na realizację którego jednostka chce otrzymać gwarancję, co nie zawsze jest możliwe, a po rozpoczęciu prac już nie ma możliwości uzyskania takiej gwarancji.

### **Uwagi końcowe**

Gwarancje ubezpieczeniowe przynoszą posiadającym je podmiotom podstawowe korzyści (Jańska 2013: 100):

- poprawa płynności – przedsiębiorstwo może dysponować własnymi środkami finansowymi unikając wnoszenia ich lub zatrzymania jako bezpośredniej formy zabezpieczenia kontraktu,
- poprawa konkurencyjności – dzięki odblokowaniu środków, które jednostka może przeznaczyć na realizację nowych przedsięwzięć lub inwestycji,
- uzyskanie „efektu wizerunkowego”, czyli potwierdzenia wiarygodności wobec kontrahentów w wyniku osiągnięcia pozytywnej opinii analityków ubezpieczyciela.

Teoretycznie wszystko przemawia za korzystaniem z gwarancji ubezpieczeniowych, szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw. Istnieje jednak bardzo ważna bariera, którą jest uzyskanie pozytywnej opinii ubezpieczyciela. Szczególnie, iż osiąganie znacznych zysków przez ostatnie trzy lata, znaczna ilość kontraktów realizowanych długoterminowo oraz pozytywne referencje od czołowych firm z branży jest dla ubezpieczającego niewystarczającym potwierdzeniem dobrej kondycji finansowej. Dla gwaranta niezbędne jest również posiadanie określonego majątku, co w przypadku małych firm budowlanych, które świadczą często jedynie usługi podwykonawcze, nie jest już konieczne.

Konkluzją z przeprowadzonej analizy jest ocena gwarancji ubezpieczeniowej jako produktu trudno dostępnego dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej i jednocześnie najbardziej przez takie jednostki oczekiwanego. Jednocześnie analiza oferty podmiotów zajmujących się udzielaniem tego typu gwarancji w Polsce okazuje się niewielka i są to oferty skierowane raczej dla średnich i dużych przedsiębiorstw, a nie dla małych.

#### 4. Literatura

- Andrzejuk B., Heropolitańska I. (2012), *Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo LEX Wolters Kluwer, Warszawa.
- Bień W. (1977), *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw budowlano-montażowych*, cz. I, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Informacje o zakładach ubezpieczeń* (2015), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2015, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/dane\\_kw.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/dane_kw.html) (9.01.2016).
- Jagiello S. (1979), *Rachunek i analiza kosztów oraz wyników przedsiębiorstw budowlanych*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- Jańska A. (2013), *Ocena ryzyka w procesie udzielania ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych*, „Copernican Journal of Finance & Accounting” vol. 2, iss. 1.
- Kukielka J., Poniewierka D. (2003), *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa.
- Michalak J. (2006), *Charakterystyka branży i przedsiębiorstw usług budowlanych*, w: *Rachunkowość w przedsiębiorstwie budowlanym. Kontrakty. Planowanie. Kontrola*, red. I. Sobańska, Difin, Warszawa.
- Paczuła C. (2000), *Rachunkowość przedsiębiorstw budowlano-montażowych*, Polskie Centrum Budownictwa, Warszawa.
- Paczuła C. (2001), *Rachunkowość przedsiębiorstw budowlano-montażowych*, cz. 2, Polskie Centrum Budownictwa, Warszawa.
- Słownik języka polskiego* (1978), red. M. Szymczak, t. I, PWN, Warszawa.
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2009), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2009, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2010), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2010, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2011), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2011, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2012), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2012, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2013), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2013, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Sprawozdanie statystyczne knf-02 krajowych zakładów ubezpieczeń* (2014), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2014, [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek\\_ubezpieczen/Dane\\_o\\_rynku/Dane\\_kwartalne/archiwum.html](http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/archiwum.html) (5.06.2015).
- Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe* (2003), red. R. Holly, Poltext, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks cywilny (Dz.U. 1964, nr 19, poz. 93).
- Wicka A. (2012), *Ubezpieczenia finansowe i ich wykorzystanie w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 690, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 51, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

## INSURANCE GUARANTEE – AN OPPORTUNITY FOR SMALL CONSTRUCTION COMPANIES?

**Abstract:** *Purpose* – This article aims to assess the possibility of using an insurance guarantee by companies in the construction industry.

*Design/methodology/approach* – When writing the article, the following test methods: literature studies, analysis and inference. It was also necessary reports and data and information published on the official website.

*Findings* – The analysis found that the insurance guarantee is difficult to access for small operators construction industry, which are the most interested in this type of instruments. Large entities operating in the construction industry without a problem they can get insurance guarantee, but its usefulness is much lower, and in most cases simply unnecessary.

*Originality/value* – The article presents a paradox occurring between the demand for insurance guarantees, and real obtaining them. The value of this study is to demonstrate the practical side of the functioning of insurance guarantee in the construction industry.

**Keywords:** insurance guarantee; construction industry; warranty deposit

## Cytowanie

Balicka A. (2016). Gwarancja ubezpieczeniowa – szansa dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej? *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1 (79), 373–383; [www.wneiz.pl/frfu](http://www.wneiz.pl/frfu).

