

JOLANTA GAJDA

Reasekuracja gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych

Obecnie umowy reasekuracyjne zawierane są przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA wyłącznie z innymi agencjami ubezpieczeń kredytu, działającymi ze wsparciem państwa. Artykuł stanowi prawną analizę dopuszczalności reasekuracji umów ubezpieczeń eksportowych na prywatnym rynku ubezpieczeniowym. Analiza prowadzi do wniosku, że brak jest przeszkód prawnych dla takiej reasekuracji. Następnie autorka przedstawia różnice, jakie wynikają z reasekuracji na prywatnym rynku w stosunku do stosowanej obecnie reasekuracji oraz korzyści z niej wypływające. Równocześnie, z uwagi na rolę Skarbu Państwa w systemie ubezpieczeń eksportowych, autorka przypisuje temu podmiotowi dodatkowo pozycję quasi-reasekuratora w systemie ubezpieczeń eksportowych.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia eksportowe, reasekuracja, wsparcie państwa, KUKE SA.

1. System ubezpieczeń eksportowych w Polsce

Tematem artykułu jest problem reasekuracji umów ubezpieczeń eksportowych. Obecnie reasekuracja ubezpieczeń eksportowych prowadzona przez KUKE SA realizowana jest w ramach współpracy z innymi agencjami ubezpieczeń kredytu w formie cesji/przyjęcia ryzyka oraz poprzez wspólne ubezpieczenie (koasekurację). Celem pracy jest próba odpowiedzi na pytanie, czy jest to jedyna forma reasekuracji ubezpieczeń eksportowych, czy jest też możliwa reasekuracja umów zawieranych przez KUKE SA na prywatnym rynku ubezpieczeniowym (czyli u ubezpieczycieli nie korzystających ze wsparcia państwa) i prawna analiza dopuszczalności tego rodzaju reasekuracji. Autorka stawia również tezę o quasi-reasekuracyjnej roli Skarbu Państwa w systemie ubezpieczeń eksportowych.

Ustawa o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych¹ („ustawa”) definiuje ubezpieczenia eksportowe jako ubezpieczenia, w wypadku których wypłata odszkodo-

1. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, Dz. U. z 2001 r. Nr 59, poz. 609 z późniejszymi zmianami.

wań jest zapewniona w drodze przekazywania zakładowi ubezpieczeń niezbędnych na ten cel środków przez Skarb Państwa. Działalność w zakresie ubezpieczeń eksportowych została powierzona Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA, która prowadzi tę działalność w imieniu własnym. Ustawa wskazuje, że ubezpieczenie eksportowe może dotyczyć kredytów eksportowych, kontraktów eksportowych, inwestycji bezpośrednich za granicą, kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu oraz umów sprzedaży zawartych przez tzw. przedsiębiorców zależnych (z ograniczeniami wskazanymi w art. 1 ust. 2 pkt 5 ustawy). Z uwagi na fakt, że w zakresie trzech ostatnich rodzajów ubezpieczeń KUKE SA w zasadzie nie zawiera umów ubezpieczenia, w artykule chciałabym zająć się ubezpieczeniem kontraktów eksportowych i ubezpieczeniem kredytów eksportowych. Te dwa rodzaje ubezpieczeń pokrywają odpowiednio: ryzyko eksportera lub ryzyko banku związane z udzieleniem importerowi kredytu z banku eksportera bądź innej instytucji finansowej. Ustawa wyróżnia tutaj w pierwszym przypadku ubezpieczenie kontraktów eksportowych, czyli ochronę eksporterów na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją kontraktu eksportowego oraz w drugim – ubezpieczenie kredytów eksportowych, czyli ochronę jednostek finansujących kontrakt eksportowy (zazwyczaj są to banki) na wypadek strat poniesionych w związku z tym finansowaniem. Jaka jest więc istota tego ubezpieczenia i jaką rolę odgrywa w nim KUKE SA, a jaka państwo?

Otóż obecnie w celu sprostania wymogom konkurencji, przedsiębiorcy – eksporterzy, oprócz towaru/usługi, oferują kontrahentom (nabywcom) korzystne warunki realizacji transakcji, między innymi akceptując zaangażowanie własnych środków na etapie produkcji, jak i znaczne odroczenie płatności za dostarczany towar/usługę. Możliwy jest nawet aktywny udział eksportera w uzyskaniu finansowania transakcji przez nabywcę w banku. W pierwszym wypadku mówimy o kredycie towarowym (kupieckim) zwanym też kredytem dostawcy (*supplier credit*), gdzie w zależności od tego, z jakim etapem wykonania kontraktu mamy do czynienia, wyróżnia się ryzyko produkcji (do wysyłki towaru lub realizacji usługi) oraz ryzyko kredytu (po wysyłce towaru lub realizacji usługi), w drugim – mamy zazwyczaj do czynienia z kredytem bankowym służącym sfinansowaniu importerowi zakupu towarów/usług od eksportera, nazywanym kredytem dla nabywcy (*buyer credit*). Kredyt eksportowy jest to zatem korzystanie przez importera z odroczenia płatności ze strony eksportera lub uzyskanie przez importera kredytu od banku eksportera bądź innej instytucji finansowej.²

Na marginesie warto może zauważyć, że mimo iż ustawa zawiera odnośnik, że dokonuje w zakresie swojej regulacji wdrożenia dyrektywy 98/29/WE z dnia 7.05.1998 r.³, dyrektywa dla obu rodzajów ubezpieczeń stosuje nazwę „ubezpieczenie kredytów eksportowych”. Natomiast ubezpieczenie kredytu eksportowego nazwane jest w dyrektywie ubezpieczeniem kredytu dla nabywcy, a dla ubezpieczenia kontraktu eksportowego dyrektywa posługuje się pojęciem ubezpieczenie kredytu dostawcy.

Realizacja kontraktu eksportowego obarczona jest z kolei dużym ryzykiem – braku spłaty otrzymanego kredytu (handlowego bądź bankowego). Oczywiście ryzyko to istnieje także w sto-

-
2. Export Credit Financing Systems In OECD Member and Non-member Countries, OECD, Paris 1995 i 1997, s. 1, za: T. Bednarczyk, *Kredytowanie i ubezpieczanie transakcji eksportowych jako elementy polityki proeksportowej*, „*Ekonomista*” 1998, nr 5–6, s. 667.
 3. Dyrektywa 98/29/WE z 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji głównych przepisów dotyczących ubezpieczenia kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio- i długoterminowym, Dz. U. WE L 148 z 19.05.1998.

sunkach krajowych, jednak w przypadku sprzedaży za granicę kontrahent, jak i jego otoczenie prawne czy ekonomiczne, są mniej znani eksporterowi bądź bankowi z kraju eksportera. Ryzyko to jest większe, gdy udzielony przez bank lub eksportera kredyt eksportowy spłacony ma być w dłuższym okresie.

Ryzyko może być związane ze stanem finansowym nabywcy, który uniemożliwia mu wypełnienie zobowiązań płatniczych względem eksportera (wtedy określane jest ono ryzykiem handlowym) bądź uzależnione od zajścia zdarzeń, które niezależnie od stanu finansowego i zamiarów nabywcy uniemożliwią mu zapłatę należności (np. wojna, strajki, zakazy transferu walut). Ryzyko takie nazywane jest niehandlowym⁴, jest szczególnie wysokie, jeżeli kontrakt realizowany jest w kraju, gdzie warunki prowadzenia działalności gospodarczej są mało stabilne lub zachodzi możliwość znacznej ingerencji w procesy gospodarcze w drodze decyzji administracyjnych. Ponadto przyjmuje się, że z uwagi na niemożność ogłoszenia upadłości przez państwo lub dłużnika publicznego, a więc takiego, do którego nie mają zastosowania przepisy prawa upadłościowego, ryzyko podmiotu publicznego również stanowi ryzyko niehandlowe.⁵ Także ryzyka katastrofalne, typu powodzie, huragany, katastrofy techniczne, zaliczane są do ryzyka niehandlowego. Z uwagi na, co do zasady, niemożność lub ograniczoną ofertę ubezpieczenia ryzyka handlowego dłużników pochodzących z niektórych krajów oraz ryzyka niehandlowego przez ubezpieczycieli prywatnych, ryzyko takie nazywane jest ryzykiem nierynkowym. Na gruncie polskim ryzyka zdefiniowane zostały w rozporządzeniu ministra finansów, wydanym na podstawie delegacji zawartej w ustawie.⁶

Gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kredytu eksportowego jest to więc system, w ramach którego ubezpieczyciel zapewnia ubezpieczającego się, że pokryje jego wierzytelność zagraniczną w wypadku, gdyby tego nie mógł uczynić dłużnik zagraniczny z powodu przypadkowych okoliczności, zaistniałych w czasie realizacji kontraktu.⁷ Według innej definicji, ubezpieczenie takie musi chronić eksporterów i podmioty ich finansujące przed szkodą wynikającą z każdej przyczyny będącej poza kontrolą tych eksporterów i przed szkodą wynikającą ze zdarzeń, które miały miejsce poza ich macierzystym krajem, które nie są zwyczajowo ubezpieczane przez inne typy umów ubezpieczenia, jak ubezpieczenie morskie lub ogniowe.⁸

Ubezpieczenie ryzyk niehandlowych ma swoją specyfikę. W ich przypadku wystąpienie pewnego typu zdarzenia powoduje, że znaczna ilość lub nawet ogół podmiotów z danego regionu/kraju nie jest w stanie wypełniać swoich obowiązków kontraktowych. Równocześnie zachodzi tu duże zróżnicowanie zdarzeń, co przy małej ich ilości skutkuje niemożnością wykorzystania historii częstotliwości i zakresu zdarzeń dla przewidywania zjawisk, które mogą zajść w przyszłości. Powoduje to w rezultacie, że metody statystyki ubezpieczeniowej mają tu małe zastosowanie. Dodatkowo, zajście w krótkim czasie wielu, często bardzo wysokich szkód, wymaga przeznaczenia na wypłaty odszkodowań środków znacznie przekraczających kwoty uzyskane przez ubezpieczyciela tytułem

4. A. Olszewski, *Ubezpieczenia w handlu zagranicznym*, PZU, Warszawa 1977, s. 193.

5. *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych*, pr. zb. pod red. T. Sangowskiego, Poznań 1998, s. 252.

6. Rozporządzenie ministra finansów z dnia 7 maja 2010 r. w sprawie określenia definicji ryzyka handlowego, politycznego i nierynkowego, Dz. U. Nr 81, poz. 534.

7. A. Olszewski, *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUIR „Warta” SA, Warszawa 1975, s. 32.

8. *The Financing of exports. A guide for developing and transition economies*, International Trade Centre UNCTAD/WTO, Geneva 1997, s. 47–48.

składki ubezpieczeniowej⁹ w ciągu roku bądź nawet w kilku kolejnych latach takiej działalności. Z tych powodów nie zawsze prywatny rynek ubezpieczeń jest w stanie przyjąć na siebie ryzyko niehandlowe związane z kredytem lub kontraktem wieloletnim, lub zlokalizowane na szczególnie niepewnych rynkach. Problemem jest też jego pojemność, tzn. akceptowalny maksymalny poziom odpowiedzialności z tytułu zobowiązań importerów z konkretnego kraju/krajów. Powoduje to, że prywatny rynek ubezpieczeń eksportowych okazuje się nieefektywny, gdyż nie jest w stanie zaoferować eksporterom potrzebnego im poziomu ochrony. Jednocześnie ekspansja eksportowa jest korzystna gospodarczo, a czasem nawet politycznie. Duży wpływ na stan gospodarki każdego kraju ma stopień jego uczestnictwa w międzynarodowej wymianie handlowej, a co za tym idzie, poziom eksportu i jego udział w tworzeniu PKB. W związku z powyższym, w wielu krajach to państwo, mając na uwadze korzyści makroekonomiczne, przejęło na siebie rolę podmiotu zabezpieczającego bardziej ryzykowne transakcje i tworzy specjalne systemy ubezpieczania kredytów eksportowych ze swoim wsparciem. Zakłada się, że systemem takim objęte są ryzyka niemożliwe do pokrycia „na ryzyku własnym” przez pojedynczy zakład ubezpieczeń, ryzyka niehandlowe (nierynkowe), a równocześnie z natury „niereasekurowane” *en masse*, na które nie ma pokrycia na prywatnym rynku reasekuracji. Równocześnie istnieje zapotrzebowanie na pokrycie tych ryzyk ze strony eksporterów i banków finansujących transakcje eksportowe.

Tworzone są więc specjalne podmioty, na które eksporterzy lub podmioty finansujące eksport przenoszą ryzyka związane z udzieleniem kredytów eksportowych. Są to agencje kredytów eksportowych działające z tzw. wsparciem państwa, *export credit agency*, organy administracji rządowej centralnego szczebla, agencje rządowe lub specjalnie powołane do tego celu podmioty np. spółki prawa prywatnego. W przypadku urzeczywistnienia się ubezpieczonego ryzyka wypłata odszkodowań następuje bezpośrednio ze środków budżetu państwa lub środki te są zapewniane przez państwo w sytuacji, gdy kwota zebranych składek nie wystarcza takiej agencji na realizację wypłat. W takim przypadku kredyty korzystające z ubezpieczenia nazywane są kredytami oficjalnie popieranymi (*officially supported credits*). Taką agencją kredytów eksportowych o statusie zakładu ubezpieczeń jest w Polsce Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. Zauważyć przy tym należy, że co do zasady, agencje takie jak KUKE SA mogą ubezpieczać kontrakty i kredyty eksportowe z okresem ryzyka (kredytu) dwa i więcej lat (licząc łącznie okres produkcji i okres spłaty), a kontrakty i kredyty z okresem ryzyka do dwóch lat tylko w zakresie, w jakim to ryzyko nie jest ubezpieczone przez prywatnych (działających bez wsparcia państwa) ubezpieczycieli kredytu. Zasada ta wynika z faktu, że wsparcie państwa (na gruncie polskim przedstawione w części 4 artykułu) stanowi przewagę ubezpieczyciela publicznego nad prywatnym i zakłóca lub może zakłócać konkurencję.

2. Reasekuracja

Reasekuracja jest umową zawartą między zakładem ubezpieczeń (*cedentem*) a reasekuratorem (innym zakładem ubezpieczeń), na mocy której zakład ubezpieczeń odstępuje część lub całość ubezpieczonego ryzyka wraz z odpowiednią częścią składki reasekuratorowi, który zobowiązuje się do wypłaty zakładowi ubezpieczeń odpowiedniej części świadczeń wypłacanych ubezpieczo-

9. A. Olszewski, *Ubezpieczenia ...*, *op.cit.*, s. 193–195.

nym. Z punktu widzenia umiejscowienia zakładu ubezpieczeń, wyróżniamy reasekurację czynną, która polega na przejęciu ryzyka innego zakładu ubezpieczeń, oraz reasekurację bierną – czyli przeniesienie części ryzyka do innego zakładu ubezpieczeń.¹⁰

Reasekuracja spełnia dwie podstawowe funkcje: techniczną, polegającą na ochronie przed nadmiernym wzrostem szkodowości w danym okresie w następstwie szkód dużych lub kumulacji w tym okresie szkód zwyczajnych, oraz finansową, polegającą na wzmacnianiu podstaw finansowych zakładu ubezpieczeń i stabilizacji jego wyników finansowych.¹¹ Funkcja techniczna realizowana jest przez wtórny podział ryzyka, funkcja finansowa przez udostępnienie zakładowi ubezpieczeń części kapitałów reasekuratora i ponoszenie przez reasekuratora części kosztów działalności zakładu ubezpieczeń. W efekcie, reasekuracja pozwala zakładowi ubezpieczeń zmniejszyć poziom rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.¹² Oprócz wyżej wskazanych tradycyjnych metod reasekuracji, funkcjonują bardziej rozwinięte umowy, tzw. reasekuracji finansowej. Reasekuracja ta stanowi kombinację transferu ryzyka i finansowania ryzyka ze szczególnym uwzględnieniem transferu wartości pieniądza w czasie. Są to zazwyczaj umowy długoterminowe (3–5 lat), gdzie odpowiedzialność reasekuratora jest ograniczona do określonej maksymalnej kwoty z uwagi na fakt, że nie dochodzi w tych umowach do transferu typowego ryzyka ubezpieczeniowego.¹³ Umowy reasekuracji dzielą się na retrospektywne (dotyczące portfela ubezpieczeń zawartych w przeszłości) i prospektywne (dotyczące ubezpieczeń zawartych w roku bieżącym i w latach przyszłych).¹⁴

Wśród umów retrospektywnych wyróżnia się umowy transferu portfela szkód i umowy ochrony przed niekorzystnym kształtowaniem się szkodowości. W umowach ochrony przed niekorzystnym kształtowaniem się szkodowości zakład ubezpieczeń nie dokonuje transferu portfela szkód, reasekurator udziela ochrony na wypadek, gdyby utworzone przez cedenta rezerwy na wypłaty odszkodowań okazały się niewystarczające z powodu niekorzystnego przebiegu szkodowości lub nieregulowania zobowiązań przez tradycyjnych reasekuratorów.¹⁵

3. Reasekuracja umów ubezpieczeń eksportowych w innych agencjach kredytów eksportowych

Zgodnie z art. 1 ust. 3. ustawy ubezpieczenie eksportowe może być realizowane w formie ubezpieczenia bezpośredniego, ubezpieczenia pośredniego (reasekuracji) i gwarancji ubezpieczeniowej. Nie ma tu ograniczenia okresu trwania kredytu, wobec tego reasekuracja dotyczyć może zarówno tzw. ryzyka nierynkowego (z okresem ryzyka (kredytu) do dwóch lat, licząc łącznie okres produkcji i okres spłaty), jak i ryzyka średnio- i długoterminowego (dwa i więcej lat).

Uchwały Komitetu Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych („KPUE”), organu powołanego ustawą, w skład którego wchodzi przedstawiciele 6 ministrów w randze sekretarza lub podsekretarza

10. L. Gąsioriewicz, *Finanse zakładów ubezpieczeń majątkowych. Teoria i praktyka*, Warszawa 2009, s. 257.

11. W. Ronka-Chmielowiec, *Reasekuracja w działalności przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego*, w: *Ubezpieczenia podręcznik akademicki*, red. J. Handschke i J. Monkiewicz, Warszawa 2010, s. 36.

12. L. Gąsioriewicz, *Finanse...*, *op.cit.*, s. 259.

13. W. Ronka-Chmielowiec, *Reasekuracja...*, *op.cit.*, s. 334.

14. L. Gąsioriewicz, *Finanse...*, *op.cit.*, s. 265.

15. Ronka-Chmielowiec, *Reasekuracja...*, *op.cit.*, s. 334–336.

stanu oraz przedstawiciel prezesa NBP, wydane na podstawie art. 7 ust. 2 ustawy, określają zasady działalności KUKE SA w odniesieniu do poszczególnych rodzajów ubezpieczeń eksportowych i gwarancji ubezpieczeniowych. Uchwały te nie odnoszą się wprost do kwestii reasekuracji. W odniesieniu do ubezpieczeń eksportowych z okresem spłaty dwa i więcej lat stanowią, że w przypadku projektu eksportowego realizowanego przez eksportera polskiego z partnerem zagranicznym w kraju trzecim, KUKE SA może stosować warunki oraz stawki ubezpieczeniowe zaproponowane przez agencję ubezpieczeniową kredytu z kraju wiodącego wykonawcy. Także przepisy KPUE odnoszące się do stawek za ubezpieczenie dopuszczają, aby KUKE SA, działając jako ubezpieczyciel równoległy lub reasekurator innej agencji kredytów eksportowych, stosowała stawki wynikające z umów reasekuracyjnych, co w efekcie oznacza, że w przypadku reasekuracji czynnej agencji ubezpieczeń kredytu, KUKE SA stosuje warunki ubezpieczenia oraz stawki tej agencji. Dodatkowo z uwagi na regulacje OECD („Porozumienie OECD”)¹⁶, ubezpieczenie oferowane przez cedenta musi być zgodne w ww. wytycznymi. Ponadto w ramach Unii Europejskiej wzajemne zobowiązania agencji ubezpieczeń kredytu reguluje dyrektywa 84/568/EWG¹⁷ wskazująca, że w przypadku gdy przedsiębiorstwo podzleca wykonanie części kontraktu przedsiębiorcy z innego państwa (UE lub spoza UE), a ubezpieczyciele kredytu gotowi są udzielić ubezpieczenia na tę część transakcji, która jest realizowana w ich krajach, ubezpieczyciele ci zawierają z przedsiębiorcami umowy ubezpieczenia dotyczące ryzyk wstępujących w poszczególnych państwach lub główny ubezpieczyciel zawiera umowę odnośnie całego kredytu/kontraktu, a następnie ceduje odpowiednią część ryzyka na ubezpieczyciela w państwie podwykonawcy.

Nie są to uregulowania martwe. KUKE SA zawarła dotychczas 12 porozumień reasekuracyjnych z innymi agencjami kredytów eksportowych. Podpisane umowy funkcjonują na zasadzie wzajemności i umożliwiają reasekurację bierną i czynną w zakresie dostaw realizowanych przez polskich eksporterów wraz z eksporterami z kraju siedziby współpracującej agencji kredytów eksportowych (czyli jeżeli polscy eksporterzy są poddostawcami lub głównymi wykonawcami kontaktu eksportowego realizowanego w kraju trzecim). Umowy te funkcjonują w oparciu o zasadę stosowaną w ubezpieczeniach kredytów eksportowych ze wsparciem państwa, ograniczającą reasekurację do tzw. krajowej części eksportu, czyli części kontraktu eksportowego pochodzącego z kraju reasekuratora przy zachowaniu warunków odnośnie krajowego pochodzenia produktu/usługi.¹⁸ Zawarte umowy reasekuracji umożliwiają w przypadku wspólnego projektu eksportowego realizowanego przez eksportera polskiego z partnerem zagranicznym w kraju trzecim wystawienie przez ubezpieczyciela głównego wykonawcy jednej polisy ubezpieczeniowej, a następnie cedowanie odpowiedniej części ryzyka na ubezpieczyciela w kraju podwykonawcy. W ten sposób każdemu z eksporterów oferowane są jednakowe warunki ubezpieczenia.

16. Porozumienie OECD w sprawie wytycznych dla oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych, Arrangement on officially supported export credit, OECD TAD/PG(2013)1.

17. Dyrektywa 84/568/EWG z dnia 27 listopada 1984 r. dotycząca wzajemnych zobowiązań organizacji z Państw Członkowskich zapewniających ubezpieczenia kredytów eksportowych w imieniu bądź z poparciem państwa, lub urzędów publicznych działających zamiast tych organizacji, w przypadku wspólnych gwarancji dla kontraktów obejmujących jeden bądź większą liczbę subkontraktów w jednym lub większej liczbie Państw Członkowskich Wspólnot Europejskich, Dz.U. L 314 z 4.12.1984.

18. Rozporządzenie ministra gospodarki z dnia 6 sierpnia 2001 r. w sprawie maksymalnego procentowego udziału składników pochodzenia zagranicznego w eksportowanym w ramach kontraktu eksportowego produkcie finalnym, umożliwiającemu uznanie tego produktu za krajowy, Dz. U. Nr 101, poz. 1097.

Umowy te co do zasady przewidują, że w przypadku realizacji kontraktu eksportowego wspólnie przez polskiego przedsiębiorcę i przedsiębiorcę z innego kraju na rynku kraju trzeciego, ubezpieczycielem właściwym do ubezpieczenia jest agencja kredytów eksportowych, której siedziba znajduje się w kraju, z którego dostawy i/lub usługi stanowią wartościowo większy udział w kontrakcie eksportowym. Ewentualnie, ubezpieczycielem może być agencja kredytów eksportowych z kraju pochodzenia dostaw i usług stanowiących wartościowo mniejszy udział w kontrakcie, jeżeli główny wykonawca ma siedzibę w kraju tej agencji. W takim przypadku, w zależności od tego, czy chodzi o ryzyko eksportera, czy ryzyko banku, eksporter lub bank składają wniosek o ubezpieczenia eksportowe w jednej agencji kredytów eksportowych, a agencja ubezpiecza kontrakt eksportowy lub kredyt eksportowy, pod warunkiem że druga agencja kredytów eksportowych dokona reasekuracji tej umowy w zakresie, w jakim kontrakt eksportowy dotyczy dostaw towarów i/lub usług z kraju tej agencji.

Do chwili obecnej KUKA SA była reasekuratorem czynnym w 11 przypadkach, umowy te dotyczyły ubezpieczenia kredytów finansujących polskie dostawy w ramach większych projektów ubezpieczanych przez agencje ubezpieczeń kredytów z krajów trzecich, dwie umowy ubezpieczenia już wygasły.

4. Zasady finansowania ubezpieczeń eksportowych w Polsce i rola Skarbu Państwa w systemie ubezpieczeń eksportowych

Wszystkie rozliczenia finansowe związane z działalnością w zakresie ubezpieczeń eksportowych prowadzone są przez KUKA SA na wyodrębnionym rachunku bankowym (art. 10 ustawy). Obecnie rachunek ten prowadzony jest w Narodowym Banku Polskim i na rachunku tym gromadzone są m.in.:

- a) składki z tytułu ubezpieczeń eksportowych oraz wynagrodzenia z tytułu udzielonych gwarancji ubezpieczeniowych,
- b) składki reasekuracyjne (reasekuracji czynnej),
- c) kwoty uzyskane w wyniku postępowań windykacyjnych i regresowych,
- d) odsetki od środków gromadzonych na wyodrębnionym rachunku.

Z rachunku tego pokrywane są przede wszystkim:

- a) odszkodowania i kwoty gwarancji ubezpieczeniowych,
- b) składki reasekuracyjne (reasekuracji biernej),
- c) zwroty składek,
- d) koszty postępowań windykacyjnych i regresowych,
- e) koszty likwidacji szkód,
- f) wydatki na utworzenie lokat,
- g) prowizje za prowadzenie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych i udzielane gwarancje ubezpieczeniowe.

W celu kontroli stanu zobowiązań KUKA SA z tytułu ubezpieczeń eksportowych oraz gwarancji ubezpieczeniowych, ustawa budżetowa określa limit, którego nie mogą przekroczyć w danym roku łączne zobowiązania KUKA SA, a także przewidywane na dany rok wypłaty ze środków budżetu państwa z tytułu poręczeń kredytów KUKA SA oraz pożyczek udzielonych KUKA SA.

W systemie ubezpieczeń eksportowych nie tworzy się rezerw na wypłatę odszkodowań. W zasadzie wszystkie środki zgromadzone na rachunku wyodrębnionym mogą być przeznaczone

na pokrycie zobowiązań KUKE SA wynikających z zawartych umów. W momencie ewentualnego ogłoszenia upadłości KUKE SA, środki te nie wchodzi do masy upadłości i minister finansów zobowiązany jest przeznaczyć je na pokrycie roszczeń z zawartych przez KUKE SA umów.

W przypadku braku na wyodrębnionym rachunku bankowym środków wystarczających na wypłatę odszkodowań i kwot gwarancji, KUKE SA może wystąpić z wnioskiem do ministra finansów o udzielenie pożyczki ze środków budżetu państwa lub poręczenie w imieniu Skarbu Państwa spłaty kredytu bankowego zaciągniętego przez KUKE SA.

Kwota pożyczki uzyskanej ze środków budżetu lub kredytu poręczonego przez Skarb Państwa zasila środki wyodrębnionego rachunku bankowego. Spłaty kredytów bankowych, odsetek tych kredytów oraz spłaty pożyczek otrzymanych ze środków budżetu państwa także dokonywane są ze środków zgromadzonych na wyodrębnionym rachunku bankowym.

Rola pełniona przez Skarb Państwa w systemie ubezpieczeń eksportowych stawia go w pozycji quasi-reasekuratora, podmiotu zapewniającego środki na wypłatę odszkodowań w sytuacji, gdy zasoby KUKE SA okażą się niewystarczające na pokrycie zgłoszonych roszczeń. Nie zachodzi tutaj transfer ryzyka do budżetu państwa, ale – jak zostało to przedstawione wyżej – przeniesienie ryzyka nie stanowi warunku w tzw. nieklasycznej reasekuracji finansowej. Z tego powodu Skarb Państwa można uznać za quasi-reasekuratora systemu ubezpieczeń eksportowych.

5. Reasekuracja umów ubezpieczeń eksportowych na prywatnym rynku ubezpieczeniowym

Jednakże czy reasekuracja ubezpieczeń eksportowych możliwa jest wyłącznie w ramach porozumień z innymi agencjami kredytów eksportowych?

Regulacje międzynarodowe i Unii Europejskiej odnoszą się wyłącznie do współpracy między agencjami ubezpieczeń kredytu działającymi ze wsparciem państwa. Sama ustawa jednak stanowi, że ubezpieczenie eksportowe może być realizowane w formie ubezpieczenia bezpośredniego i ubezpieczenia pośredniego (reasekuracji), i należy uznać, że przepis ustawy nie ogranicza reasekuracji do współpracy wyłącznie z innymi agencjami kredytów eksportowych. Umowa ubezpieczenia eksportowego reasekurowana w komercyjnym zakładzie reasekuracji funkcjonowałaby podobnie jak inne umowy ubezpieczeń eksportowych, w których księgowanie składki następuje na wyodrębnionym rachunku, z tego rachunku też dokonywana jest wypłata odszkodowania, czyli tak jak umowy ubezpieczenia obecnie reasekurowane w agencjach ubezpieczeń kredytu. Reasekuracja taka stanowiłaby element zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym i pełniłaby klasyczne funkcje techniczną i finansową: pozwoliłaby podzielić się ryzykiem z reasekuratorem oraz zwiększyć poziom przyjmowanego ryzyka poprzez przyjęcie części pojemności reasekuratora. Zadanie, jakie spełniałaby reasekuracja w komercyjnych zakładach ubezpieczeń, różniłoby się od celu, jaki przyświeca w chwili obecnej reasekuracji umów w zagranicznych zakładach ubezpieczeń działających ze wsparciem państwa.

W przypadku reasekuracji w innym zagranicznym zakładzie ubezpieczeń działającym ze wsparciem państwa, jej warunkiem jest udział dóbr czy usług pochodzących z innego kraju (kraju reasekuratora) w przedmiocie kontraktu eksportowego. Każdy kraj poprzez własną agencję ubezpieczeń kredytów eksportowych wspiera w ten sposób własny eksport, biorąc na siebie przypadającą od-

powiednią część odpowiedzialności za niewywiązanie się kontrahenta zagranicznego z jego zobowiązań. W przypadku reasekuracji w prywatnym zakładzie ubezpieczeń takich ograniczeń nie ma.

Pojawia się więc pytanie, w jakim celu i w jaki sposób dotychczasowy schemat ubezpieczeń kredytów eksportowych wzbogacić mogłaby obecność w nim prywatnego reasekuratora. Przecież zasoby finansowe i możliwości finansowania pojedynczego państwa najpewniej przewyższają zasoby prywatnego reasekuratora [choć i tu można mówić o wielkich kwotach].

Odpowiedzią jest podstawowa funkcja, jaką spełnia reasekuracja. Jest ona narzędziem zarządzania ryzykiem, i nie ma uzasadnienia, aby państwowe systemy ubezpieczeń kredytów eksportowych nie podlegały temu procesowi. W Polsce podstawowym narzędziem zarządzania ryzykiem systemu jest wspomniany już wcześniej limit łącznych zobowiązań KUKA SA określony w budżecie. Jest to limit łączny, co nie wyklucza istnienia limitów częściowych, np. na kraj czy na poszczególne nawet instytucje z danego kraju (np. wiodące banki). Limity częściowe nie są już określane w budżecie, w Polsce organem powołanym do ich określania jest KPUE. Potrzeba ograniczania ryzyka poprzez limity częściowe wynika z faktu, iż procesy gospodarcze nie przebiegają we wszystkich krajach z jednakowym nasileniem i w tym samym czasie (nawet jeśli mówimy o ogólnoświatowej koniunkturze), szczególnie jeśli uzmysłowimy sobie, że mamy do czynienia z ryzykiem niehandlowym. Może więc istnieć ryzyko „zaimportowania” kryzysu finansowego z jednego kraju do systemu finansowego drugiego kraju poprzez rządowy system ubezpieczeń kredytów eksportowych (innym przykładem „importu” kryzysu finansowego mogą być np. problemy banków cypryjskich wynikające z ich inwestycji w greckie rządowe obligacje).

Z drugiej strony potrzeby eksporterów mogą przekraczać wspomniany wyżej limit częściowy. Ci, którzy z uwagi na jego wyczerpanie nie mogliby już skorzystać z rządowego systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych, mogliby czuć się pokrzywdzeni, a nawet podnosić zarzut nierównego traktowania przez państwo krajowych podmiotów gospodarczych. W tej sytuacji reasekuracja w prywatnym zakładzie reasekuracji pozwala dostarczyć potrzebnej ochrony ubezpieczeniowej bez zwiększania istniejącej ekspozycji Skarbu Państwa, co zwiększa efektywność i funkcjonalność całego systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Podsumowanie

Obecnie KUKA SA reasekuruje ryzyko wynikające z zawartych umów ubezpieczeń eksportowych wyłącznie w innych agencjach kredytów eksportowych. Należy uznać jednak, że nie ma przeszkód prawnych do reasekuracji takich ryzyk w podmiotach komercyjnych. Wydaje się, że istnieje rynek dla tego rodzaju reasekuracji – wskazują na to wstępne odpowiedzi uzyskane przez KUKA SA na zgłoszone zapytanie o możliwość reasekuracji u prywatnych reasekuratorów. Dotychczasowa praktyka KUKA SA ograniczenia działalności reasekuracyjnej do innych agencji ubezpieczeń kredytu ma, wydaje się, uzasadnienie systemowe, ponieważ celem stworzenia systemu ubezpieczeń eksportowych wraz z zasadą prowadzenia rozliczeń finansowych tego rodzaju ubezpieczeń na wyodrębnionym od rachunku spółki rachunku bankowym jest zapewnienie środków na wypłatę odszkodowań i kwot gwarancji ubezpieczeniowych. Z uwagi na powyższe, reasekuracja ryzyka w innej agencji kredytów eksportowych daje KUKA SA zapewnienie, że za tą agencją, systemowo, stoi „wsparcie państwa” zapewniające środki na wypłatę nawet znacznej wysokości odszkodowania, a warunki ubezpieczanego finansowania nie naruszają zasad zawartych w obowiązujących

takie agencje Porozumieniu OECD i przepisach WTO. Dlatego też, w przypadku reasekuracji biernej w komercyjnym (rynkowym) zakładzie ubezpieczeń pewność zagwarantowania środków na wypłatę odszkodowania powinna stanowić zasadniczą kwestię do rozstrzygnięcia przy podejmowaniu decyzji o reasekuracji.

Wykaz źródeł

- Dyrektywa 84/568/EWG z dnia 27 listopada 1984 r. dotycząca wzajemnych zobowiązań organizacji z Państw Członkowskich zapewniających ubezpieczenia kredytów eksportowych w imieniu bądź z poparciem państwa, lub urzędów publicznych działających zamiast tych organizacji, w przypadku wspólnych gwarancji dla kontraktów obejmujących jeden bądź większą liczbę subkontraktów w jednym lub większej liczbie Państw Członkowskich Wspólnot Europejskich, Dz.U. L 314 z 4.12.1984.
- Dyrektywa 98/29/WE z 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji głównych przepisów dotyczących ubezpieczenia kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio- i długoterminowym, Dz. U. WE L 148 z 19.05.1998.
- Export Credit Financing Systems In OECD Member and Non-member Countries, OECD, Paris 1995 i 1997, s. 1, za: T. Bednarczyk, *Kredytowanie i ubezpieczanie transakcji eksportowych jako elementy polityki proeksportowej*, „*Ekonomista*” 1998, nr 5–6.
- Gąsioriewicz L., *Finanse zakładów ubezpieczeń majątkowych. Teoria i praktyka*, Warszawa 2009.
- Olszewski A., *Ubezpieczenia w handlu zagranicznym*, PZU, Warszawa 1977.
- Olszewski A., *Ubezpieczenie kredytów eksportowych na tle zasad kredytowania i finansowania transakcji eksportowych*, TUiR „Warta” S.A., Warszawa 1975.
- Porozumienie OECD w sprawie wytycznych dla oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych, Arrangement on officially supported export credit, OECD TAD/PG{2013}1.
- Ronka-Chmielowiec W., *Reasekuracja w działalności przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego*, w: *Ubezpieczenia podręcznik akademicki*, red. J. Handschke i J. Monkiewicz.
- Rozporządzenie ministra finansów z dnia 7 maja 2010 r. w sprawie określenia definicji ryzyka handlowego, politycznego i nierynkowego, Dz. U. Nr 81, poz. 534.
- Rozporządzenie ministra gospodarki z dnia 6 sierpnia 2001 r. w sprawie maksymalnego procentowego udziału składników pochodzenia zagranicznego w eksportowanym w ramach kontraktu eksportowego produkcie finalnym, umożliwiającemu uznanie tego produktu za krajowy, Dz. U. Nr 101, poz. 1097.
- The Financing of exports. A guide for developing and transition economies*, International Trade Centre UNCTAD/WTO, Geneva 1997.
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, Dz. U. z 2001 r. Nr 59, poz. 609 z późniejszymi zmianami.
- Vademecum ubezpieczeń gospodarczych*, pr. zb. pod red. T. Sangowskiego, Poznań 1998.

Reinsurance of export insurance policies guaranteed by the Treasury

Currently, reinsurance contracts are concluded by Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA only with other credit insurance agencies whose operation is supported by the state. The article is a legal analysis of admissibility of reinsuring export insurance contracts on the private insurance market. Its conclusion is that there are no legal obstacles for such reinsurance. Then, the author goes on to present the differences resulting from reinsurance on the private market in comparison with currently used reinsurance, and the benefits it offers. At the same time, due to the role of the Treasury in the export insurance system, the author additionally attributes the position of a quasi-reinsurer to this entity in this system.

Key words: export insurance, reinsurance, state support, KUKE SA.

JOLANTA GAJDA – radca prawny, dyrektor ds. prawnych GSP w KUKE SA.