

TOMASZ NOWAK

Rynek gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce

Celem niniejszego artykułu jest próba uchwycenia i opisania niezwykle niejednorodnego zjawiska, za jakie można uznać gwarancję ubezpieczeniową. Próba ta odnosi się do polskich uwarunkowań. Pierwsza z pięciu części artykułu zwraca uwagę na niezależną od miejsca występowania specyfikę gwarancji ubezpieczeniowych, czym różnią się one od pozostałych produktów oferowanych przez zakłady ubezpieczeń. Pozostałe części skupiają się na lokalnej specyfice. Aby dobrze opisać polski rynek gwarancji ubezpieczeniowych, w części drugiej zwrócono uwagę na umiejscowienie gwarancji w systemie prawnym. W części trzeciej wykorzystano historyczne dane na temat rynku gwarancji. Analiza uwzględnia 17 lat (od roku 1994 do roku 2010). Część czwarta poświęcono przestępczości ubezpieczeniowej związanej z gwarancjami. Mimo, iż skala zjawiska nie jest duża, pojedyncze szkody są bardzo kosztowne, a wykrycie wyłudzenia stosunkowo trudne. Artykuł kończy próba określenia przyszłości gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce.

Wprowadzenie

Gwarancje ubezpieczeniowe tworzą oddzielną grupę produktów ubezpieczeniowych. Według aktualnej klasyfikacji, przedstawionej w załączniku do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 2003, Nr 124, poz. 1154), stanowią one grupę 15 działu II „pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe”. Gwarancja ubezpieczeniowa jest usługą finansową, którą mogą świadczyć zakłady ubezpieczeń. Nie można jej jednak określić jako umowy ubezpieczenia z punktu widzenia konstrukcji prawnej.¹ Gwarancja ubezpieczeniowa funkcjonuje jako umowa nienazwana: ani wspomniana ustawa, ani żadne inne źródło nie podają szczegółowych uregulowań dotyczących tego zagadnienia.

Brak ujednoczenia powoduje, że terminem „gwarancji ubezpieczeniowej” można określić różnego, przynajmniej na pierwszy rzut oka, rodzaju produkty. Do gwarancji ubezpieczeniowych można bowiem zaliczyć zarówno gwarancję koncesyjną (np. gwarancja składana przez

1. E. Kowalewski, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz 2006.

biuro podróży w związku z pozwoleniem na oferowanie usług turystycznych), gwarancją zapłaty długu celnego, gwarancje kontraktowe (w skład których wchodzi między innymi gwarancja wadialna i gwarancja należytego wykonania umowy). Ze względu na niesprecyzowany charakter gwarancji, spektrum działalności, które można objąć gwarancjami, jest w zasadzie nieograniczone.

Niniejszy artykuł traktuje o gwarancjach ubezpieczeniowych w Polsce. Należy jednak zauważyć, że niektóre aspekty gwarancji cechuje ponadpaństwowy charakter. Z tego względu międzynarodowe dane pojawiają się przy ukazywaniu polskiego rynku gwarancji w kontekście światowym.

1. Charakterystyka gwarancji ubezpieczeniowych

Gwarancje ubezpieczeniowe cechuje wysoki stopień złożoności, a także znaczący wpływ, jaki mają na nie procesy gospodarcze i polityczne. Jest to cecha wspólna dla wszystkich ubezpieczeń finansowych (grupa 14 i 15)². W ujęciu szerokim do ubezpieczeń finansowych zalicza się dodatkowo grupę 16 – ubezpieczenia różnych strat finansowych.³ Można wskazać charakterystyczne cechy tego typu ubezpieczeń:

- Statystyczne metody oceny ryzyka nie mają zastosowania i są zastępowane analizą indywidualnego przypadku. Pojedyncza ocena ryzyka koncentruje się na przyszłej zdolności wierzyciela do obsługi przyjętych zobowiązań. Każdorazowa analiza znacząco zwiększa koszty ponoszone przez zakład ubezpieczeń. Standard indywidualnej oceny jest przestrzegany również w sytuacji, gdy sama decyzja podejmowana jest bez udziału underwritera za pomocą programów scoringowych.
- Duża rola makroekonomii, silna zależność od wahań koniunkturalnych. W „dobrym” dla gospodarki okresie obserwuje się rozwój tej dziedziny ubezpieczeń, natomiast kryzys powoduje spadek zainteresowania produktami tego typu i wzrost wypłacanych odszkodowań. Przy niesprzyjającej koniunkturze wskaźniki szkodowości w przypadku działalności gwarancyjnej mogą osiągnąć poziom kilkuset, a nawet powyżej 1000%.⁴
- Podobieństwo w tym zakresie do działalności prowadzonej przez banki, przede wszystkim w przypadku procedur stosowanych przy ocenie ryzyka i działalności windykacyjnej. Ocena ryzyka jest dokonywana na wielu możliwych płaszczyznach, np. ekonomicznej, finansowej, organizacyjnej, prawnej. Na porządku dziennym jest przyjmowanie prawnych zabezpieczeń ewentualnego regresu i windykacja wypłaconych odszkodowań.
- Każda umowa ma charakter jednostkowy, nie można zastosować standaryzacji. Umowa jest zawsze dostosowana do potrzeb klienta, jednocześnie uwzględnia akceptowalny przez ubezpieczyciela zakres odpowiedzialności. Rezultatem tej każdorazowej wyjątko-

2. L. Michalik, D. Seliga, *Ubezpieczenia finansowe*, w: J. Monkiewicz, *Podstawy ubezpieczeń, tom II – produkty*, Poltext, Warszawa 2001, s. 284.

3. J. Lisowski, *Ubezpieczenie kredytu i gwarancje ubezpieczeniowe*, w: *Ubezpieczenia gospodarcze*, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 1998, s. 223.

4. J. Kukielfka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe: Gwarancje ubezpieczeniowe Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Branta, Bydgoszcz 2003, s. 41.

wości jest to, że składki ubezpieczeniowe nie mogą być ściśle taryfikowane. Ich wysokość, w zależności od wspomnianych wyżej elementów, jest ustalana indywidualnie.

- Wysoki stopień kwalifikacji potrzebny do zajmowania się tymi ubezpieczeniami. W związku z tym zaobserwowano tendencję do centralizacji kompetencji.
- Zakrojone na szeroką skalę monitorowanie ryzyka w czasie trwania umowy. Dzięki temu możliwe staje się aktywne oddziaływanie na sygnały informujące o zwiększeniu prawdopodobieństwa wypadku ubezpieczeniowego. Czasami doprowadza to do uniknięcia wystąpienia szkody albo chociaż ogranicza jej rozmiary.
- Zwiększona rola doradcy zakładu ubezpieczeń w kontaktach z klientami. Ubezpieczyciele pełnią funkcję doradcy w licznych aspektach działalności przedsiębiorstwa, między innymi: procedur monitorowania ryzyka, zasad oceny przedsięwzięć kredytowych, sposobu wyboru kontrahentów.
- Mechanizm „wyższe ryzyko – wyższa składka”, który sprawdza się w ubezpieczeniach majątkowych, nie ma możliwości zastosowania. W tego typu działalności istnieje graniczny poziom ryzyka, powyżej którego nie przyjmuje się do ubezpieczenia.

W odniesieniu do samych gwarancji ubezpieczeniowych można zauważyć dodatkowo następujące charakterystyczne cechy:

- Gwarancje bezwarunkowe cieszą się dużo większą popularnością od gwarancji warunkowych. O wypłatę z gwarancji występuje podmiot niezależny od zakładu ubezpieczeń. W chwili otrzymania wezwania do zapłaty gwarant ma niewielkie pole manewru. Gwarant nie jest w takim przypadku uprawniony do badania, czy roszczenie beneficjenta wobec dłużnika jest rzeczywiście uzasadnione. Gwarant wypłaca beneficjentowi świadczenie, a następnie dochodzi ich zwrotu od dłużnika, wykorzystując wcześniejsze zapisy dotyczące zabezpieczeń. W sytuacji roszczenia spornego lub wręcz zupełnie nieuczciwego zgłoszenia szkody przez beneficjenta dłużnik nie ma prawa do zgłaszania swoich wątpliwości, broniąc się przed roszczeniem zwrotnym ze strony gwaranta. Pozostaje mu tylko droga odzyskania pieniędzy od beneficjenta, co nie leży już w sferze zainteresowania zakładu ubezpieczeń.⁵
- Rozkład szkód w gwarancjach ubezpieczeniowych znacznie różni się od praktyki stosowanej w ubezpieczeniach majątkowych. Wypłaty z gwarancji występują najczęściej w wysokości sumy gwarancyjnej lub kwoty do niej zbliżonej. Mimo że liczba szkód w porównaniu do liczby wystawionych gwarancji może być niewielka, jedna wypłata może okazać się bardzo kosztowna i odpowiadać za znaczącą część wskaźnika szkodowości.⁶
- Ocena ryzyka nie zawsze jest jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji o wystawieniu gwarancji. Ubezpieczyciele oferujący szeroki wachlarz ubezpieczeń majątkowych i jednocześnie wystawiający gwarancje mogą spotkać się z „szantażem” ze strony swoich klientów. Mogą oni przecież uzależniać decyzję o rozpoczęciu albo kontynuacji korzystania z ubezpieczeń majątkowych od wyniku rozpatrzenia wniosku o wystawienie gwarancji.⁷

5. J. Nawracała, *Gwarancje w obrocie gospodarczym*, „Gazeta Podatkowa”, nr 200 z 12 sierpnia 2005, za: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Gwarancje-w-obrocie-gospodarczym-1369907.html> (18.02.2011).

6. J. Kukielka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia*, *op.cit.*, s. 89.

7. *Ibidem*, s. 89–90.

- Występowanie pokusy nadużycia po stronie beneficjenta gwarancji – uzyskanie gwarancji znacznie zmniejsza motywację do skrupulatnego dobierania kontrahentów. Wszystkie należności zostają uregulowane przez gwaranta, nie ma więc oporów względem akceptacji kontaktów z podmiotami, co do których zachodzi podejrzenie, że nie będą w stanie terminowo regulować swoich zobowiązań.⁸

2. Gwarancje ubezpieczeniowe w polskim systemie prawnym

Gwarancja ubezpieczeniowa jest usługą finansową, którą mogą świadczyć zakłady ubezpieczeń. Nie można jej jednak jednoznacznie określić jako umowy ubezpieczenia z punktu widzenia konstrukcji prawnej.

Umowa gwarancji ubezpieczeniowej nie jest jednoznacznie uregulowana w naszym prawie. Możliwość wystawiania gwarancji wynika z zasady swobody umów wyrażonej w artykułe 353 kodeksu cywilnego: „Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”.⁹ Gwarancje ubezpieczeniowe są jednak wymienione w aktach prawnych jako dopuszczalne zabezpieczenia zobowiązań. Wzmianki o nich można znaleźć np. w ustawie o zamówieniach publicznych (Dz. U. z 2007 r., Nr 223, poz. 1655 oraz z 2008 r., Nr 171, poz. 1058) (art. 45 ust. 6, art.148 ust.1) i w ustawie o usługach turystycznych (Dz. U. 1997, Nr 1133, poz. 884) (parokrotnie np. art. 5 ust.1, art.14 ust. 4).

Jednocześnie ustawodawca kwalifikuje działalność gwarancyjną jako działalność ubezpieczeniową. W art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej rozumie się działalność ubezpieczeniową jako „wykonywanie czynności ubezpieczeniowych związanych z oferowaniem i udzielaniem ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych”, ust. 3 tego artykułu zawiera informację, że czynnościami ubezpieczeniowymi, o których mowa w ust. 1, są między innymi „zawieranie umów ubezpieczenia, umów reasekuracji lub umów gwarancji ubezpieczeniowych lub zlecanie ich zawierania uprawnionym pośrednikom ubezpieczeniowym w rozumieniu ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. Nr 124, poz. 1154), a także wykonywanie tych umów”¹⁰.

Nie można jednak mylić umowy o gwarancję z umową ubezpieczenia. Przy ubezpieczeniu do zapłaty składki zobowiązany jest ubezpieczający, a ubezpieczyciel jest zobowiązany do wypłaty odszkodowania. Przy gwarancji zleceniodawca gwarancji jest zobowiązany do zapłaty prowizji, a ubezpieczyciel jest zobowiązany do zapłaty sumy gwarancyjnej.¹¹ Kolejną właściwością umowy o gwarancję odróżniającą ją od umowy ubezpieczenia jest to, że nie następuje transfer skutków ryzyka na zakład ubezpieczeń: dłużnik w dalszym ciągu jest zobligowany do właściwego wykonania przyjętego na siebie zobowiązania. Co więcej, wypłata odszkodowania ubezpieczeniowego jest ważna tylko wtedy, jeżeli wystąpiła objęta ubezpie-

8. Ibidem, s. 91.

9. Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).

10. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2010, Nr 11, poz. 66).

11. A. Szpunar, *Glosa do uchwały 7 sędziów z 16 kwietnia 1993*, III CZP 16/93, PIP 1993 z. 9, s. 109, za: *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, red. R. Holly, Poltext, Warszawa 2003, s. 32.

zeniem szkoda, a wypłata sumy gwarancyjnej z często stosowanej gwarancji bezwarunkowej jest ważna bez względu na to, czy i w jakim zakresie nie nastąpił gwarantowany rezultat.¹² W przypadku ubezpieczenia podstawowym wyznacznikiem wielkości odszkodowania jest zakres szkody, natomiast w przypadku gwarancji suma gwarancyjna jest zależna wyłącznie od treści umowy gwarancyjnej. Istotną cechą umowy gwarancji jest to, że stanowi ona zobowiązanie samoistne: ubezpieczyciel zaciąga własny dług i w jego ramach ponosi odpowiedzialność kontraktowo-gwarancyjną.

Mając na uwadze to, że umowa gwarancji jest umową nienazwaną, a także biorąc pod uwagę zapisaną w kodeksie cywilnym zasadę swobody tworzenia umów, można dojść do konkluzji, że każdy podmiot posiadający zdolność do czynności prawnych może być wystawcą gwarancji. Dotyczy to zarówno osób prawnych, jak i fizycznych. Kluczowe znaczenie ma jednak tutaj zaakceptowanie przez wierzyciela podmiotu gwarantującego. Wierzyciel chce mieć pewność, że gwarant dysponuje odpowiedniej wielkości środkami i ma doświadczenie w realizowaniu gwarancji. Z tego powodu akceptowane są głównie gwarancje wystawiane przez banki i zakłady ubezpieczeń, a określenia „gwarancja ubezpieczeniowa” i „gwarancja bankowa” są zarezerwowane dla gwarancji wystawianych odpowiednio przez zakłady ubezpieczeń i banki.

3. Rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce

W porównaniu z rynkami wysoko rozwiniętymi, gwarancje ubezpieczeniowe w naszym kraju mają stosunkowo krótką historię. Gwarancje pojawiły się w Polsce wraz ze zmianami rynku ubezpieczeniowego we wczesnych latach dziewięćdziesiątych XX wieku.¹³

Udział gwarancji ubezpieczeniowych w składce przypisanej brutto w dziale II działalności ubezpieczeniowej w roku 2010 wynosił 1,43%, nie są więc one produktami ubezpieczeniowymi cieszącymi się dużą popularnością.¹⁴

Gwarancje ubezpieczeniowe zorientowane są przede wszystkim na przedsiębiorstwa. W 2009 roku wystawiono 424 799 gwarancji, z czego 230 449 (54%) dotyczyło przedsiębiorstw, 183 535 (43%) osób fizycznych, a 10 815 (3%) pozostałych podmiotów.¹⁵

Wystawianie gwarancji ubezpieczeniowych wiąże się z charakterystycznym ryzykiem, mającym związek z sytuacją ekonomiczną i polityczną nie tylko w kraju zakładu ubezpieczeń, ale również za granicą. Decyzja o wystawieniu gwarancji jest zależna od większej ilości czynników niż w przypadku pozostałych ubezpieczeń działu II i wymaga odpowiedniego zaplecza. W związku z powyższym, działanie na rynku gwarancji ubezpieczeniowych wymaga specjalnego zezwolenia KNF. Na koniec 2009 roku dwudziestu sześciu z trzydziestu czterech

12. J. Kukielka, *Gwarancje z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń*, „PUSiG” 1998, nr 4, s. 31, za: *Ubezpieczenia*, red. R. Holly, s. 33.

13. J. Lisowski, *Ubezpieczenia finansowe*, w: J. Gniadek, J. Lisowski, *Ubezpieczenia majątkowe*, Katalog, Poznań 1999, str. 153.

14. Komisja Nadzoru Finansowego, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2010, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_kwartalne/dane_kw.html (19.03.2011).

15. Komisja Nadzoru Finansowego, Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2009, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html (19.03.2011).

ubezpieczycieli działających w dziale II posiadało zezwolenie KNF na działalność w ramach grupy 15, a dwudziestu trzech z nich tę działalność rzeczywiście prowadziło.¹⁶

Znaczenie gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń majątkowych ogółem dobrze obrazuje udział składki z gwarancji ubezpieczeniowej w składce brutto w dziale II. Warto też zwrócić uwagę na to, jak zmiany w udziale gwarancji ubezpieczeniowych są powiązane ze zmianami udziału ubezpieczeń kredytu.

Tabela 1. Udział gwarancji ubezpieczeniowych i ubezpieczeń kredytu w ogólnej składce brutto działu II (w proc.) i zestawienie z dynamiką PKB

Lata	Ubezpieczenie kredytu	Gwarancje ubezpieczeniowe	Razem	Dynamika PKB rok do roku (w proc.)
1994	0,16	0,27	0,43	105,3
1995	0,39	1,21	1,6	107,0
1996	0,28	1,48	1,76	106,2
1997	0,3	1,16	1,46	107,1
1998	0,31	1,24	1,55	105,0
1999	0,47	1,18	1,65	104,5
2000	0,76	1,19	1,95	104,3
2001	1,01	1,04	2,05	101,2
2002	1,26	0,88	2,14	101,4
2003	1,51	0,83	2,34	103,9
2004	1,79	0,83	2,62	105,3
2005	2,03	0,89	2,92	103,6
2006	2,77	0,94	3,71	106,2
2007	3,19	1,05	4,24	106,8
2008	2,48	1,08	3,56	105,1
2009	2,23	1,34	3,57	101,7
2010	2,08	1,43	3,51	103,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Kolosowska, *Rozwój rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce (w latach 1994–2005)*, w: *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 167; Biuletyny roczne i kwartalne Komisji Nadzoru Finansowego za lata 2007–2010, Dane OECD <http://stats.oecd.org> (07.09.2011).

Analiza danych zawartych w Tabeli 1 ukazuje następujące tendencje:

- W latach 1994–2007 obserwowano wzrost udziału ubezpieczeń finansowych w składce brutto działu II. W roku 2008 odnotowano znaczny spadek (o 0,68 punktu procentowego i jednocześnie 16%). W roku 2009 udział ten pozostał na podobnym poziomie, a w roku 2010 spadł do poziomu sprzed roku 2008.
- Wzrost udziału ubezpieczeń finansowych powodowany był przede wszystkim wzrostem udziału ubezpieczeń kredytu. W latach 1994–2007 wzrósł on o 3,03 punktu procentowego, co może nie wydawać się znaczącą różnicą. Jeśli popatrzeć na ten wzrost udziału w ujęciu procentowym, otrzymany wynik (1894%) można by uznać za imponujący, należy jednak wziąć pod uwagę małe wartości danych, dzięki którym nie jest trudno o tak wysoką dynamikę. W następnych trzech latach udział spadł znacząco, bo o 1,11 punktu procentowego i jednocześnie o 35%.

16. Ibidem.

- Najtrudniejsze w ocenie są dane dotyczące udziału gwarancji ubezpieczeniowych. Można jednak wydzielić cztery okresy. Pierwszym z nich jest wzrost udziału do poziomu 1,48% (najwyższego w całym badanym okresie) w 1996 roku. W ciągu dwóch lat udział gwarancji ubezpieczeniowych wzrósł o 1,21 punktu procentowego (448%). Następnie nadszedł okres lat 1997–2000, kiedy udział gwarancji ubezpieczeniowych utrzymywał się na zbliżonym poziomie (około 1,2%), zauważalnie niższym jednak od najwyższego wyniku w roku 1996: udział gwarancji spadł o 19%. Trzeci okres to lata 2001–2003. W tym czasie zaobserwowano konsekwentny spadek udziału gwarancji ubezpieczeniowych. W roku 2003 osiągnął on poziom 0,83%, który (razem z powtórką rok później) jest najniższym odnotowanym rezultatem (jeśli nie uwzględni się pierwszego badanego roku – 1994, który znacznie odbiega od reszty). W porównaniu z rekordowym rokiem 1996, udział gwarancji ubezpieczeniowych spadł aż o 44%. Ostatni dający się wydzielić okres tworzą lata 2004–2010: można zaobserwować w nim konsekwentny wzrost udziału gwarancji od poziomu 0,83% do 1,43%, a więc o 72%.
- Zestawienie udziału ubezpieczeń finansowych z dynamiką PKB nie wykazało jednoznacznych korelacji między tymi pozycjami. Ubezpieczenie kredytu straciło na znaczeniu w latach 2008 i 2009, kiedy spadała dynamika PKB, ale przy spadku dynamiki w latach 1998–2001 miał miejsce konsekwentny wzrost udziału grupy 14 w ubezpieczeniach działu II. Analogiczna sytuacja występuje w przypadku gwarancji, które w analizowanym okresie reagowały na spadki dynamiki zarówno wzrostem, jak i spadkiem udziału w ubezpieczeniach działu II.

Należy zwrócić uwagę na to, jak zmieniała się relacja udziału ubezpieczeń kredytu i gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach finansowych. Obrazuje to Tabela 2.

Tabela 2. Relacja udziału ubezpieczeń kredytu i gwarancji ubezpieczeniowych w latach 1994–2010 (w proc.)

Lata	Ubezpieczenia kredytu	Gwarancje ubezpieczeniowe
1994	37,2	62,8
1995	24,4	75,6
1996	15,9	84,1
1997	20,5	79,5
1998	20	80
1999	28,5	71,5
2000	39	61
2001	49,3	50,7
2002	58,9	41,1
2003	64,5	35,5
2004	68,3	31,7
2005	69,5	30,5
2006	74,7	25,3
2007	75,2	24,8
2008	69,7	30,3
2009	62,5	37,5
2010	59,3	40,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Kołosowska, *Rozwój*, w: *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmielowiec, s. 167; Biuletyny roczne i kwartalne Komisji Nadzoru Finansowego za lata 2007–2010.

Tabela 2 wskazuje, że zarówno lata 90., jak i początek XXI wieku cechowały znaczące zmiany w strukturze sprzedanych ubezpieczeń finansowych. Badany okres można podzielić na trzy etapy. Lata 1994–1996 to okres wzrostu znaczenia gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń kredytu: w szczytowym 1996 roku uzyskana z tytułu gwarancji składka ponad pięciokrotnie przewyższyła składkę z tytułu ubezpieczeń kredytu. Lata 1997–2007 to z kolei praktycznie konsekwentny wzrost znaczenia ubezpieczeń kredytu (z jednym małym odstępstwem w roku 1998). W tym okresie rozpatrywany udział ubezpieczeń kredytu wzrósł o 59,3 punktu procentowego (373%), osiągając zdecydowaną dominację nad gwarancjami w roku 2007 (ponad trzykrotnie większy przypis). Lata 2008–2010 przyniosły jednak znaczące zmiany. Mimo że trzy lata (przy korzystaniu z danych w ujęciu rocznym) wydają się dosyć krótkim okresem do obserwowania tendencji, skala zmian nie pozostawia wątpliwości, że nie mamy do czynienia z przypadkowymi wahaniami. Oceniany udział gwarancji ubezpieczeniowych wzrósł bowiem o 64%.

Do tej pory podawano głównie dane w ujęciu procentowym. Warto jednak skonfrontować zmieniającą się relację gwarancji do ubezpieczeń kredytu z rozwojem rynku, czyli zobaczyć zmiany w ujęciu pieniężnym. Tabela 3 pokazuje wartość składki brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych w poszczególnych latach, jak i dynamikę rok do roku.

Tabela 3. Wartość i dynamika składki brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych w latach 1994–2010

Lata	Wartość składki brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych (w tys. zł)	Dynamika rok do roku (w proc.)
1994	7 659	–
1995	45 124	589,16
1996	79 312	175,76
1997	96 118	121,19
1998	125 651	130,73
1999	135 957	108,20
2000	148 782	109,43
2001	136 476	91,73
2002	114 537	83,92
2003	112 704	98,40
2004	120 603	107,01
2005	136 116	112,86
2006	150 245	110,38
2007	187 017	137,40
2008	214 973	114,95
2009	277 301	129,40
2010	317 968	114,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony knf.gov.pl (plików: dane za lata 1991–99, przychody zakładów ubezpieczeń w 2001, sprawozdań statystycznych za lata 2002–2004, rocznych i kwartalnych przeglądów rynku 2006–2010).

Jak można zauważyć, rynek gwarancji ubezpieczeniowych w latach 1994–2009 wykazywał się niestabilnością. Analizowany okres można podzielić na trzy etapy. Pod koniec XX wieku, z roku na rok obserwowano wzrost składki brutto i należy odnotować, że zmiany te były

dosyć duże. W 1994 roku łącznie uzyskano ze sprzedaży gwarancji ok. 7,7 miliona złotych, a już rok później wartość ta osiągnęła ponad 45 milionów zł! Oznacza to prawie sześciokrotny wzrost. W kolejnych latach nadal obserwowano szybki rozwój rynku, aczkolwiek można zauważyć zwolnienie tempa rozwoju, po wzroście o 489% przyszły powiększenia o kolejno: 76%, 21%, 31%, 8% i 9% w roku 2000 w porównaniu do 1999. Na przełomie wieków łączny przypis brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych wyniósł prawie 149 milionów złotych.

Analizując początek XXI wieku, warto wrócić do danych z Tabeli 1. Można zauważyć, że w latach 2001–2003 odnotowywano spadek udziału gwarancji ubezpieczeniowych w rynku ubezpieczeń działu II. W tym okresie także ubezpieczenia kredytu po raz pierwszy osiągnęły wyższą od gwarancji składkę brutto. Malejące znaczenie gwarancji przełożyło się na ich niższe wyniki finansowe. Jednak analizując Tabelę 1, można spostrzec, że spadek udziału gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach działu II obserwowano już wcześniej, np. w roku 1997 udział zmalał o prawie 22%, co jednak nie przeszkodziło łącznemu wzrostowi składki z tytułu gwarancji (w ujęciu pieniężnym) o 21%. Przyczyn załamania wzrostu rynku gwarancji należy więc szukać nie tylko w malejącym znaczeniu na tle innych ubezpieczeń, ale też we fluktuacjach PKB, które będą tematem następnej tabeli. Dla porządku należy dopowiedzieć, że w latach 2001–2003 składka brutto z gwarancji zmalała o 36 milionów złotych, co oznacza również spadek o 24% w porównaniu z rokiem 2000.

Lata 2004–2010 to powrót do wzrostu rynku. Dynamika rok do roku nie osiągnęła co prawda poziomu z rekordowej pod tym względem połowy lat dziewięćdziesiątych, ale np. skok na poziomie 37% w 2007 roku należy uznać za znaczący. W siedmioletnim okresie wzrastał udział gwarancji w ubezpieczeniach działu II, co sprzyjało wzrostowi składki brutto, która na koniec roku 2010, w porównaniu z rokiem 2003, wzrosła o 182% (ponad 205 milionów złotych). Trudno jednak przypisywać ten wzrost wyłącznie wzrostowi znaczenia gwarancji w stosunku do innych ubezpieczeń. Przyrost znaczenia na podstawie Tabeli 1 we wspomnianym okresie wyniósł „tylko” 72%. Co ciekawe, rok 2004 jest przede wszystkim kojarzony jako rok wejścia Polski do Unii Europejskiej. Wpływ członkostwa Polski na rynek gwarancji ubezpieczeniowych jest sprawą ciekawą, ale należy uznać, że w pierwszej kolejności członkostwo wpływa na PKB, a wpływ na rozmiary działalności ubezpieczeniowej jest jego pochodną. W przypadku gwarancji ubezpieczeniowych wpływ członkostwa można jednak sklasyfikować jako bardziej bezpośredni: przyczyniło się ono do rozpoczęcia szeregu inwestycji finansowanych z unijnych funduszy, wykonanie wielu z owych inwestycji jest zabezpieczane gwarancją.

Kluczowe więc dla analizy rozwoju rynku gwarancji ubezpieczeniowych jest zestawienie zmian składki brutto ze zmianami PKB. Stosowne dane za lata 1994–2010 zawiera Tabela 4.

W latach 1994–2010 PKB Polski rosło z roku na rok: w roku 2010 było o 474% wyższe od analogicznej wartości w roku 1994. Dane za rok 1994 można jednak uznać za specyficzne zarówno z punktu widzenia PKB (wartość za ten rok jako jedyna została w danych OECD wyróżniona symbolem oznaczającym szacunkową wartość), jak i gwarancji ubezpieczeniowych (bardzo niski, odbiegający od kolejnych wartości przypis, wynikający z początkowego stadium rozwoju rynku). Odrzucając dane za rok 1994, PKB Polski w dalszym ciągu rosło co rok, ale wzrost w latach 1995–2010 był mniej imponujący i wyniósł 320%. Konsekwentnego wzrostu nie można przypisać składce z gwarancji ubezpieczeniowych, która owszem zanotowała w latach 1995–2010 znaczny wzrost (605%), ale zdarzył jej się poważny spadek (24%) w latach 2001–2003. Mimo to dynamika zmian wysokości składki brutto znacznie

Tabela 4. Wartość składki brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych a PKB w latach 1994–2010

Lata	Wartość składki brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych (w mln zł)	Produkt Krajowy Brutto Polski (ceny bieżące) (w mln zł)	Udział składki z gwarancji w PKB (w promilach)
1994	7,659	246 372	0,031
1995	45,124	337 222	0,134
1996	79,312	422 436	0,188
1997	96,118	515 353	0,187
1998	125,651	600 902	0,209
1999	135,957	655 688	0,207
2000	148,782	744 378	0,200
2001	136,476	779 564	0,175
2002	114,537	808 578	0,142
2003	112,704	843 156	0,134
2004	120,603	924 538	0,130
2005	136,116	983 302	0,138
2006	150,245	1 060 031	0,142
2007	187,017	1 176 737	0,159
2008	214,973	1 275 432	0,169
2009	277,301	1 343 657	0,206
2010	317,968	1 415 385	0,225

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron Komisji Nadzoru Finansowego knf.gov.pl (sprawozdań statystycznych za lata 2002–2004, rocznych przeglądów rynku 2006–2009), Głównego Urzędu Statystycznego (plik: roczne mierniki gospodarcze) www.stat.gov.pl (19.03.2011), OECD <http://stats.oecd.org> (07.09.2011).

przewyższa dynamikę zmian PKB. Dlatego też do zestawienia został dołączony kolejny wskaźnik, którym jest udział składki brutto z gwarancji ubezpieczeniowych w PKB Polski. Mimo iż udział ten w ujęciu nominalnym był niewielki, wynosił zaledwie około 0,17 promila, to jego wzrosty w latach 1994–1998 i 2005–2010 dobrze obrazują, w jaki sposób przypis z gwarancji ubezpieczeniowych był w stanie osiągać tak szybki wzrost. W roku 2010 składka brutto z gwarancji ubezpieczeniowych stanowiła już bowiem 0,225 promila PKB, co w porównaniu z rokiem 2004 oznacza wzrost o 73%.

4. Przestępczość związana z gwarancjami ubezpieczeniowymi

Gwarancje ubezpieczeniowe nie są na razie kojarzone z przestępczością ubezpieczeniową.¹⁷ Na podstawie danych Polskiej Izby Ubezpieczeń za rok 2009 można stwierdzić, że wśród przestępstw ubezpieczeniowych w dziale II dominują działania związane z ubezpieczeniem OC komunikacyjnym (ponad 40% przestępstw w ujęciu ilościowym) i ubezpieczeniem auto

17. Przestępstwem ubezpieczeniowym nazywamy „żądanie bezpodstawnego odszkodowania albo otrzymanie takiego odszkodowania drogą oszustwa”. Europejski Komitet Ubezpieczeń, za: P. Majewski, *Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w 2009 r.* (prezentacja). Kodeks karny jasno opisuje konsekwencje tego typu postępowania. Powołując się na paragraf 1 artykułu 298, można stwierdzić, że: „kto, w celu uzyskania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia, powoduje zdarzenie będące podstawą do wypłaty takiego odszkodowania, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5”. Kodeks karny (Dz. U. z dnia 2 sierpnia 1997 r.).

casco (około 40% w ujęciu wartościowym). Skalę przestępstw związanych z gwarancjami ubezpieczeniowymi w obu ujęciach można by uznać za niewielką.¹⁸ Należy jednak podkreślić, że jest to zjawisko, które dopiero podlega rozpoznaniu, a ujawnione przypadki wskazują, że przestępstwa związane z gwarancjami ubezpieczeniowymi cechuje duża jednostkowa strata i znacząca dynamika. Wśród przestępstw związanych z gwarancjami można wyróżnić trzy kategorie:

1. Przestępstwa przeciwko wiarygodności dokumentów,
2. Wyłudzenia roszczeń,
3. Przestępstwa związane z zabezpieczeniem.

Przestępstwa przeciwko wiarygodności dokumentów stanowią zdecydowanie najliczniejszą z tych trzech grup. Najważniejsze przykłady tego rodzaju przestępstw (oczywiście w odniesieniu do gwarancji ubezpieczeniowych) to: podrabianie zaświadczeń publiczno-prawnych, podrabianie gwarancji ubezpieczeniowych i podrabianie dokumentów celnych.¹⁹

Można wyróżnić wiele motywów posługiwania się podrobionymi dokumentami. Jednym z ciekawszych i popularniejszych jest potrzeba szybkiego przedstawienia dokumentów np. z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych czy urzędu skarbowego wykorzystywanych w procesie oceny ryzyka związanym z udzieleniem gwarancji. Zdarzają się sytuacje, gdy firmy nie mogą pozwolić sobie na dłuższe oczekiwanie związane z uzyskiwaniem tych dokumentów i w związku z tym „idą na skróty” i np. zmieniają datę we wcześniejszych dokumentach, w taki sposób aby przerobione zaświadczenie przedstawiać zakładowi ubezpieczeń jako aktualne i wiarygodne.

Zlecniodawcy gwarancji przez podrabianie dokumentów wysyłają sygnał, że nie są w stanie zdobyć wymaganych dokumentów legalną drogą. Jeśli chcą oszukać zakład ubezpieczeń, mogą próbować również manipulowania sprawozdaniem finansowym; gdy z kolei oszukanym ma być domniemany beneficjent, mogą posłużyć się podrobioną gwarancją ubezpieczeniową. Łatwiej jest to zrobić firmom, które korzystały już z usług zakładu ubezpieczeń, którego gwarancje podrabiają, gdyż bez trudu da się wtedy stworzyć dokument zawierający jednocześnie prawdziwe, jak i sfałszowane informacje. Firmy te mają najczęściej dostęp do wzoru odpowiednich pieczęci i podpisów. Motywem firm, które w wielu przypadkach są dobrze znane swoim ubezpieczycielom, a mimo to decydują się na próbę oszustwa, może być brak czasu na wykonanie procedury związanej z uzyskaniem gwarancji lub wykorzystanie limitu na gwarancje nadanego przez zakład ubezpieczeń.

O ile sfałszowana gwarancja powinna wzbudzić natychmiastowe podejrzenia zakładu ubezpieczeń (który dogłębnie zna wszystkie szczegóły techniczne oryginalnej umowy takie jak kolorystyka tła, rozmieszczenie elementów i podpisy pracowników), próba oszukania inwestora, któremu spreparowana gwarancja jest przedstawiana, ma dużo większe szanse powodzenia.

Drugą grupę przestępstw związanych z gwarancjami stanowią wyłudzenia roszczeń. Ze względu na opisaną w poprzednich rozdziałach specyfikę gwarancji ubezpieczeniowych przestępstwa te cechuje wysoki stopień trudności. W przypadku np. ubezpieczenia samochodu

18. P. Majewski, *Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w 2009 r.* (prezentacja).

19. Biuro Ubezpieczeń Finansowych Centrala PZU SA, *Przykłady nieprawidłowości w ubezpieczeniach finansowych i gwarancjach ubezpieczeniowych* (prezentacja) (16.12.2010).

od kradzieży występują tylko dwie strony umowy i osoba próbująca uzyskać pieniądze z ubezpieczenia może samodzielnie wprowadzić w błąd swojego ubezpieczyciela. W całym procesie wystawiania gwarancji występują z kolei trzy podmioty, których sytuacja jest ze sobą mocno powiązana. Wypłata z tytułu gwarancji cieszy beneficjenta, ale jednocześnie oznacza regres, który w większości przypadków powinien być satysfakcjonujący dla gwaranta i zdecydowanie niekorzystny dla zleceniodawcy.

Beneficjenci są zatem grupą, którą najbardziej powinna kusić możliwość dokonywania przestępstw z wykorzystaniem gwarancji. Gdy mowa jest o gwarancji należytego wykonania kontraktu, wypłata z gwarancji nastąpi tylko i wyłącznie w przypadku zajścia opisanych w umowie wydarzeń, a te są zależne przede wszystkim od wykonawcy lub podwykonawców. Próba oszustwa wymaga więc zakrojonej na szeroką skalę kooperacji między zleceniodawcą a beneficjentem. Aby nakłonić potencjalnego wykonawcę do wzięcia udziału w nielegalnym procederze, koniecznie trzeba zaoferować mu coś więcej niż tylko rekompensatę za regres, za który ten, przynajmniej teoretycznie, będzie zmuszony zapłacić z własnej kieszeni. Warto w tym miejscu zauważyć, że prób przestępstw ubezpieczeniowych z wykorzystaniem gwarancji mogą dokonywać nie tylko duże przedsiębiorstwa, ale również małe rodzinne biznesy. Najłatwiej do tego celu jest nakłonić podmioty powiązane kapitałowo i/lub osobowo. Powiązania te mogą jednak zostać wykryte przez zakład ubezpieczeń i wówczas do wystawienia gwarancji nie dojdzie.

Możliwym, z punktu widzenia łamiących prawo, rozwiązaniem jest zawarcie dwóch kontraktów: jednego zabezpieczonego gwarancją i drugiego – niezabezpieczonego (którego istnienie nie jest znane zakładowi ubezpieczeń). Zobowiązania wynikające z zabezpieczonego gwarancją kontraktu nie są wypełniane w satysfakcjonujący, z punktu widzenia treści gwarancji, sposób. W związku z tym beneficjent wykorzystuje przysługujące mu prawo do wypłaty i otrzymuje stosowną kwotę (dla tego przykładu niech będzie to 100). Gwarant jest zmuszony do tej wypłaty, jednocześnie dokona wszelkich starań, aby uzyskać regres wypłaconej kwoty gwarancji poprzez egzekucję zabezpieczenia. Próby oszustw związane z zabezpieczeniami będą jeszcze omówione, dlatego w przykładzie zakłada się, że gwarant uzyskuje zabezpieczenie (którego wartość również wynosi 100). Drugim ważnym elementem całego proceduru jest jednak drugi kontrakt. W przykładzie jego wartość wynosi 200. Transakcja odbywa się bez udziału ubezpieczyciela: wykonawca wywiązuje się ze swoich zobowiązań, za co otrzymuje stosowne wynagrodzenie.

Aby zrozumieć istotę „przekrętu”, należy przeanalizować ostateczne rezultaty z punktu widzenia wszystkich uczestników procesu. Wykonawca kontraktu musiał zapłacić 100 jednostek gwarantowi, uzyskał jednak 200 za wykonanie drugiego kontraktu. Jest więc w sumie 100 jednostek „na plus”, chociaż trzeba brać pod uwagę koszty wykonania drugiego kontraktu. Można jednak uznać, że dla decydujących się na uczestnictwo w całym przedsięwzięciu koszty te nie są na tyle duże, aby przesłoniły możliwe korzyści. Możliwe korzyści przy dodatkowych nielegalnych działaniach na zabezpieczeniach będą wymienione w dalszej części rozdziału. Sytuacja gwaranta jest zgoła inna. Musiał on przekazać beneficjentowi 100 jednostek, które później odebrał od wykonawcy. Wydaje się, że ubezpieczyciel nie zyskuje, ale też nie traci na całym procesie, należy zauważyć jednak, że ponosi on koszty związane z regresem. Realizacja zabezpieczenia może długo trwać, czasami wiąże się z postępowaniem sądowym. Utrudnienia należy uznać za bardzo prawdopodobne, biorąc pod uwagę, że pozostali uczestnicy od początku założyli wykorzystanie gwarancji zakładu ubezpieczeń do czerpania

korzyści. W dużo lepszej sytuacji znajduje się beneficjent gwarancji. Uzyskał on 100 jednostek z tytułu gwarancji i zapłacił 200 wykonawcy za realizację drugiego kontraktu. Z punktu widzenia przepływów pieniężnych, cały proces uszczuplił jego zasoby o 100. Jego głównym celem było jednak uzyskanie określonego rezultatu (związanego z kontraktem nieobjętym gwarancją) możliwie jak najmniejszym kosztem. Nie da się ukryć, że dzięki wspomoczeniu się gwarancją ubezpieczeniową zapłacił tylko 100 jednostek za prace warte 200.

Powyższy przykład jest oczywiście dużym uproszczeniem. Premie dla inwestora i wykonawcy mogą kształtować się na różnych poziomach. Rozkład korzyści będzie zależał od tego, jak silne są ich pozycje względem siebie. Podmiot, który jest skazany na współpracę z zachęcającym do przestępstwa partnerem ma dosyć ograniczone pole działania. Za każdym razem, gdy dochodzi do próby przestępstwa ubezpieczeniowego, korzyści, zarówno natychmiastowe, jak i widoczne z odległej perspektywy, muszą przeważać nad wadami planu i uwzględniać premię za ryzyko.

Ostatnią grupę przestępstw związanych z gwarancjami ubezpieczeniowymi stanowią nielegalne działania na zabezpieczeniach. Spektrum możliwości nielegalnych działań jest szerokie: obejmuje zarówno przypisywanie sobie własności obiektu stanowiącego zabezpieczenie, zmiany statusu obiektu (np. hipoteka, zastaw, przewłaszczenie), sprzedaż zabezpieczenia. Do tej grupy można zaliczyć też planowane ogłoszenie upadłości. W przypadku rodzinnych firm będzie to prawdopodobnie wiązało się z rozdzielną majątkową małżonków. Wtedy, tak jak w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, dokonanie regresu będzie niemożliwe, mimo że odpowiedzialne za przestępstwo osoby dysponują odpowiednimi środkami.

5. Perspektywy polskiego rynku gwarancji ubezpieczeniowych

Możliwych scenariuszy dla rozwoju rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce można poszukiwać na wiele sposobów. Jednym z nich wydaje się porównanie polskiego rynku z rynkiem światowym. Analiza światowego rynku przyniesie jednak niezadowalające rezultaty.

80% światowego rynku gwarancji ogniskuje się w Ameryce Północnej, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych. Kolejnymi ważnymi obszarami z punktu widzenia znaczenia gwarancji ubezpieczeniowych są Ameryka Południowa, Daleki Wschód i dopiero potem Europa. Podobnie jak w przypadku Ameryki Północnej, na naszym kontynencie dominującą rolę odgrywa jedno państwo. We Włoszech, bo o nich mowa, koncentruje się około 80% europejskiego rynku gwarancji ubezpieczeniowych.²⁰

Według danych International Credit Insurance & Surety Association, organizacji zrzeszającej firmy zajmujące się ubezpieczeniem kredytu i/lub wystawianiem gwarancji ubezpieczeniowych, światowy rynek gwarancji w latach 2004–2009 zwiększył się o 134%.²¹ Organizacja bierze jednak pod uwagę tylko dane dostarczone przez swoich członków i nie podaje ważnych z punktu widzenia oceny danych zmian w liczbie członków w ciągu analizowanego okresu.

Przewidywanie przyszłości polskiego rynku na podstawie obecnych danych światowych jest niezmiernie trudne, gdyż w każdym kraju mogą występować inne uregulowania, w związku

20. Ibidem.

21. International Credit Insurance & Surety Association, *Yearbook 2011*, str. 23, www.icisa.org (22.05.2011).

z czym znacząco będzie różnić się popyt na produkty ubezpieczeń finansowych. W rozpatrywanych zarówno indywidualnie, jak i grupowo państwach da się jednak określić czynniki makroekonomiczne, które ten popyt kształtują. W Polsce za takie czynniki można uznać: fazy cyklu koniunkturalnego, napływ funduszy unijnych zaangażowanych w realizację Narodowej Strategii Spójności na lata 2007–2013, potrzebę zabezpieczenia realizowanych kontraktów i przedsięwzięć inwestycyjnych oraz rosnącą świadomość kadry zarządzającej w zakresie efektywnego zarządzania aktywami przedsiębiorstw.²²

Obecną popularność gwarancji zawdzięczamy funduszom unijnym, a w pewnym stopniu także szeregowi inwestycji związanych z organizacją Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej, które odbędą się w roku 2012. Kluczowa dla rynku gwarancji jest więc realizacja kolejnych inwestycji. Istotną kwestią pozostaje napływ środków z funduszy unijnych.

W ramach dotychczasowych perspektyw finansowych Polska mogła korzystać z funduszy, których budżety wynosiły 12,8 mld euro w latach 2004–2006 i 85,6 mld przeznaczonych na lata 2007–2013.²³ Rozmowy oraz prace nad perspektywą finansową, obejmującą lata 2014–2020, rozpoczęły się w połowie 2011 r. i trwać będą do drugiej połowy roku 2012. Można tu zauważyć, że okres ten obejmuje czas polskiej prezydentury, która przypada na drugą połowę roku 2011. Borykająca się z problemami finansów publicznych Unia Europejska prawdopodobnie bardziej niż w przypadku poprzednich perspektyw skupi się na rozwiązywaniu bieżących kwestii, w mniejszym stopniu natomiast będzie skłonna do inwestowania w przyszłość. Dodatkowo, środki inwestowane w Polsce w ostatnich latach miały przybliżyć kraj do średniego europejskiego poziomu rozwoju. Obserwowana ilość inwestycji pozwala sądzić, że dystans rzeczywiście mógł się zmniejszyć. W związku z tym trzeba będzie liczyć się z głosami, że w ramach nowej perspektywy duża część środków z funduszy może trafić do innych krajów, np. najnowszych członków – Rumunii i Bułgarii, które miały najmniej czasu na dogonienie reszty, państw bałtyckich – Estonii, Łotwy oraz Litwy, które bardzo ciężko odczuły kryzys finansowy. Nie można też zapomnieć o możliwości wstąpienia do Unii Europejskiej nowych członków. Coraz bliżej wejścia do Unii Europejskiej jest Chorwacja. Polska Agencja Prasowa podaje nawet możliwy termin wejścia – 1 lipca 2013.²⁴ Status oficjalnych kandydatów mają także Islandia, Czarnogóra, Macedonia i Turcja.

Wszystkie wspomniane wyżej okoliczności mogą spowodować, że do Polski trafi dużo mniej środków z funduszy unijnych niż miało to miejsce w przeszłości. Samorządy już teraz ostrzegane są, że nie będą mogły cieszyć się dotychczasowymi rozmiarami dofinansowania.²⁵

Z uwagi na znaczącą rolę funduszy unijnych dla rynku gwarancji ubezpieczeniowych bardzo możliwym scenariuszem jest mniejsza składka brutto z tytułu wystawionych gwarancji. Możliwą rekompensatą za mniejsze środki z Unii mogłoby być przeznaczanie wewnętrznie wygenerowanych środków na inwestycje. Nadchodzi okres inwestycji w sektor energetyczny, w większym stopniu wykorzystywany może być mechanizm partnerstwa publiczno-prywatnego.

22. Biuro Ubezpieczeń Finansowych Centrala PZU SA, *Przykłady*, op.cit.

23. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości <http://www.parp.gov.pl> (22.05.2011).

24. Polska Agencja Prasowa za: *UE. Chorwacja coraz bliżej zakończenia negocjacji* http://wiadomosci.gazeta.pl/Wiadomosci/1,81048,9631575,UE_Chorwacja_coraz_blizej_zakonczenia_negocjacji.html (22.05.2011).

25. INFOR.PL Sektor Publiczny http://samorząd.infor.pl/temat_dnia/artykuly/479927,jak_samorzady_moga_przygotowywac_sie_do_nowej_perspektywy_finansowej.html (22.05.2011).

Podsumowanie

Istnieje zasadnicza różnica między umową ubezpieczenia a gwarancją ubezpieczeniową. W przypadku ubezpieczenia podstawowym wyznacznikiem wielkości odszkodowania jest zakres szkody, natomiast w przypadku gwarancji suma gwarancyjna jest zależna wyłącznie od treści umowy gwarancyjnej. Istotną cechą umowy gwarancji jest to, że stanowi ona zobowiązanie samoistne: ubezpieczyciel zaciąga własny dług i w jego ramach ponosi odpowiedzialność kontraktowo-gwarancyjną.

Gwarancje ubezpieczeniowe cechuje wysoki stopień złożoności, a także znaczący wpływ, jaki mają na nie procesy gospodarcze i polityczne. W procesie wystawiania gwarancji ubezpieczeniowych dużą rolę odgrywa makroekonomia, obserwuje się silną zależność od wahań koniunkturalnych. Gwarancje pojawiły się w Polsce wraz ze zmianami rynku ubezpieczeniowego we wczesnych latach dziewięćdziesiątych. Wejście Polski do Unii Europejskiej miało niezaprzeczalnie pozytywny wpływ na rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce.

Gwarancje ubezpieczeniowe nie są na razie kojarzone z przestępczością ubezpieczeniową, ale skala zjawiska rośnie bardzo dynamicznie, co częściowo związane jest z rozwojem samego rynku gwarancji.

W Polsce za czynniki kształtujące popyt na gwarancje ubezpieczeniowe można uznać: fazy cyklu koniunkturalnego, napływ funduszy unijnych zaangażowanych w realizację Narodowej Strategii Spójności na lata 2007–2013, potrzebę zabezpieczenia realizowanych kontraktów i przedsięwzięć inwestycyjnych oraz rosnącą świadomość kadry zarządzającej w zakresie efektywnego zarządzania aktywami przedsiębiorstw. Obecny rozmiar rynku może jednak być w najbliższych latach trudny do utrzymania, a czynnikiem o tym decydującym będzie rozmiar środków przysługujących Polsce z unijnych funduszy. Wewnętrznie wygenerowane środki na inwestycje mogą stanowić możliwą rekompensatę za mniejsze środki z Unii.

Wykaz źródeł

Biuro Ubezpieczeń Finansowych Centrala PZU SA, *Przykłady nieprawidłowości w ubezpieczeniach finansowych i gwarancjach ubezpieczeniowych* (prezentacja) (16.12.2010).

Główny Urząd Statystyczny, *Roczne mierniki gospodarcze*, www.stat.gov.pl (19.03.2011).

International Credit Insurance & Surety Association, *Yearbook 2011*, str. 23, www.icisa.org (22.05.2011).

Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).

Kodeks karny (Dz. U. z dnia 2 sierpnia 1997 r.).

Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2010*, <http://www.knf.gov.pl> (19.03.2011).

Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2007*, <http://www.knf.gov.pl> (19.03.2011).

Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2008*, <http://www.knf.gov.pl> (19.03.2011).

Komisja Nadzoru Finansowego, Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2009, <http://www.knf.gov.pl> (19.03.2011).

Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz 2006.

Kukiełka J., *Gwarancje z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń*, „PUSiG” 1998, nr 4.

Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe: Gwarancje ubezpieczeniowe Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Branta, Bydgoszcz 2003.

Lisowski J., *Ubezpieczenia finansowe*, w: J. Gniadek, J. Lisowski, *Ubezpieczenia majątkowe*, Katalog, Poznań 1999.

Lisowski J., *Ubezpieczenie kredytu i gwarancje ubezpieczeniowe*, w: *Ubezpieczenia gospodarcze*, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 1998.

Majewski P., *Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w 2009 r.* (prezentacja), http://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/PIU_SGH_Majewski.pdf (16.12.2010).

Michalik L., Seliga D., *Ubezpieczenia finansowe*, w: Monkiewicz J., *Podstawy ubezpieczeń, tom II – produkty*, Poltext, Warszawa 2001.

Nawracała J., *Gwarancje w obrocie gospodarczym*, „Gazeta Podatkowa”, nr 200 z 12 sierpnia 2005.

OECD, *National Accounts*, <http://stats.oecd.org> (19.03.2011).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości <http://www.parp.gov.pl> (22.05.2011).

Szpunar A., *Glosa do uchwały 7 sędziów z 16 kwietnia 1993*, III CZP 16/93, PiP.

Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, red. R. Holly, Poltext, Warszawa 2003.

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 2003, Nr 124, poz. 1154, ze zm.).

Surety Bond Market In Poland – summary

The following article attempts to capture and describe surety bonds, which can be regarded as a very heterogeneous phenomenon. Additionally, the attempt focuses almost entirely on the Polish market. The article is divided into five chapters. The first one draws attention to the specificity of surety bonds, which is independent of location: what sets them apart from the rest of the products offered by insurance companies. The remaining chapters focus on the local specificity. In order to describe the Polish surety bond market, the second chapter takes a closer look at Polish law regarding surety bonds. Historical market data's analysis makes the core of chapter 3. The analysis covers 17 years (from 1994 to 2010). The fourth chapter highlights crimes connected with surety bonds. Despite the fact that the phenomenon is not extensive, single losses are very costly and it is relatively difficult to detect cases in which bonds are obtained fraudulently. The final part tries to predict the future of surety bonds in Poland.

TOMASZ NOWAK – jest studentem studiów magisterskich w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.