

Agnieszka Parlińska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kinga Jeziorska

Rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce

DEVELOPMENT OF THE GUARANTEE INSURANCE MARKET IN POLAND

Gwarancje ubezpieczeniowe są instrumentami przeznaczonymi w głównej mierze dla przedsiębiorców, którzy uczestniczą w przetargach oraz zajmują się wykonywaniem kontraktów jako forma zabezpieczenia bez blokowania ich własnych środków finansowych. Celem artykułu była ocena rozwoju i znaczenia gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2005-2016. Przedstawiono aspekty prawne i konstrukcje gwarancji ubezpieczeniowych. Dokonano analizy rozwoju gwarancji ubezpieczeniowych pod względem liczby zakładów ubezpieczeń, liczby wystawionych polis, wartości składki przypisanej brutto, liczby wypłat oraz wartości wypłaconych odszkodowań i świadczeń brutto.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia finansowe, gwarancja ubezpieczeniowa, gwarant,

Wprowadzenie

Prowadzenie każdego rodzaju działalności gospodarczej wiąże się z ryzykiem i niepewnością.¹ Przedsiębiorca nie ma możliwości przewidzenia, jak postąpi osoba, z którą dokonuje on transakcji. W przypadku podmiotów, z którymi współpracuje on od długiego czasu, może domniemywać ich przyszłe zachowania w oparciu o wcześniejsze doświadczenia. Nie ma on jednak pewności, że jego domysły się sprawdzą. Ryzyko jest obecne w związku z każdym podejmowanym kontraktem i nie da się go w żaden sposób wykluczyć. Jest to nieodłączny element współuczestnictwa w obrocie gospodarczym. Co więcej, poziom ponoszonego ryzyka rośnie im bardziej otoczenie, w którym dane przedsiębiorstwo funkcjonuje narażone jest na zmiany. Z punktu widzenia przedsiębiorcy, szczególnie znaczenie mają ubezpieczenia finansowe², które pomagają mu zabezpieczyć sytuację finansową oraz uniezależnić ją w największym możliwym

¹ 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, str. 157.

² Określenie „ubezpieczenia finansowe” występuje na rynku polskim od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Jest ono rozumiane na wiele sposobów, w zależności od tego, jakie ryzyka zostaną zakwalifikowane do objęcia ochroną. Zgodnie z rozumieniem szerokim zakłada się, że asekuracja obejmuje ryzyko polegającego na tym, że kontrahent nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, które zostały złożone wobec danego wierzyciela w umowie. Na tej podstawie w ramach ubezpieczeń finansowych zostały wyróżnione następujące grupy: ubezpieczenie kredytu (grupa 14), gwarancje ubezpieczeniowe (grupa 15), a także ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych (grupa 16).

stopniu od skutków zdarzeń losowych. Produkty te dają możliwość przejścia przez okresy załamania gospodarczego z względnie najmniejszymi stratami.³

Jedną z istotnych grup ubezpieczeń finansowych są gwarancje ubezpieczeniowe. To instrumenty przeznaczone w głównej mierze dla przedsiębiorców, którzy uczestniczą w przetargach oraz zajmują się wykonywaniem kontraktów. Gwarancje ubezpieczeniowe pozwalają im na prowadzenie tego typu działalności bez konieczności blokowania znacznych środków pieniężnych. Daje to szansę rozwoju przedsiębiorstwom, poczynając od najmniejszych, dopiero rozpoczynających swoją działalność, kończąc na dużych, które występują na rynku od lat i dążą do dalszego poszerzania swoich wpływów. Gwarancja ubezpieczeniowa jest również bardzo często elementem bezwzględnie wymaganym przez inwestora do wzięcia udziału w danym przetargu. Dodatkowo, produkty te są łatwo dostępne na rynku, co czyni je jeszcze bardziej atrakcyjnymi.

Cel i metody badań

Celem podjętych badań była ocena rozwoju rynku gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2005-2016. Zbadano jakie zmiany i tendencje występowały na rynku gwarancji ubezpieczeniowych, w szczególności:

- liczby zakładów oferujących gwarancje ubezpieczeniowe oraz podmiotów nabywających gwarancje ubezpieczeniowe.
- liczby i wartości składki przypisanej brutto wystawionych gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych ogółem.
- liczby i wartości wypłaconych odszkodowań i świadczeń brutto z gwarancji ubezpieczeniowych i ubezpieczeń finansowych.

Równocześnie zwrócono uwagę na czynniki mające wpływ na zachodzące zmiany.

W artykule wykorzystano literaturę przedmiotu oraz obowiązujące akty prawne. Dla analizy wykorzystano dane pochodzące z raportów KNF za lata 2005-2016.

Na etapie zbierania danych wykorzystano metodę studiów literaturowych oraz metodę dedukcji. W zakresie metod przetwarzania danych zastosowano metody statystyki opisowej.⁴ Analizy danych dokonano w oparciu o wnioskowanie statystyczne, wskaźniki dynamiki zmian i struktury.⁵ Dane liczbowe zaprezentowano w formie tabelarycznej i graficznej.

³ Parlińska A., 2011, „The importance and role of the financial insurance sector in Poland”, Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia. nr 10 (4) 2011, s. 93-94.

⁴ Pytkowski W., 1981, „Organizacja badań i ocena prac naukowych”, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s.213-217.

⁵ Wasilewska E., 2011, „Statystyka opisowa od podstaw”, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s.77-78.

Aspekty prawne i konstrukcja gwarancji ubezpieczeniowych

Regulacje Unii Europejskiej w zakresie ubezpieczeń finansowych zawierają dwa akty prawne⁶, jednakże znaczące kwestie gwarancji ubezpieczeniowych zostały zdefiniowane w poniższych dyrektywach:

1. Dyrektywie 2000/35/EC z 2000 roku w sprawie ograniczenia opóźnionych płatności w transakcjach handlowych⁷,
2. Dyrektywie 2002/92/EEC z 9 grudnia 2002 roku w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego⁸,
3. Dyrektywie 2000/31/EC z 2000 roku w sprawie handlu elektronicznego⁹

Zaprezentowane powyżej dyrektywy Unijne znalazły swoje odzwierciedlenie w prawie polskim. Początkowo była to Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, natomiast w 2015 roku wprowadzono Ustawę z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terytorium Polski wymaga uzyskania odpowiedniej koncesji. Koncesja ta określa, w zakresie jakich ryzyk wskazana firma ubezpieczeniowa może świadczyć swoje usługi. Grupy dotyczące ubezpieczeń finansowych to grupa 14- ubezpieczenie kredytu, grupa 15- gwarancje ubezpieczeniowe (pośrednie i bezpośrednie) oraz grupa 16- ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych.. Jednakże umowa gwarancji ubezpieczeniowej nie została w polskim prawie szczegółowo określona. Pozwolenie na jej zawieranie opiera się na zasadzie swobody umów ukazanej w art. 353 Kodeksu Cywilnego (k.c.)¹⁰.

Gwarancja ubezpieczeniowa jest definiowana jako dokument, który potwierdza objęcie ochroną ryzyka zagrażającego wierzycielowi, w sytuacji, gdy dany podmiot, określany jako dłużnik, nie wywiąże się ze swoich zobowiązań wobec wierzyciela, lub też realizacja świadczenia nastąpi w sposób nieodpowiedni czy nienależyty. W przypadku tej relacji, możemy wyróżnić trzech uczestników: wierzyciela (uprawnionego)¹¹, dłużnika (zobowiązanego)¹² oraz gwaranta¹³.

⁶ 1. Dyrektywa 84/568/EEC z 27 listopada 1984 roku, która wskazuje obowiązki ciężące na zakładach ubezpieczeń, które obejmują ochroną ryzyko wynikające z kontraktu realizowanego z udziałem podwykonawców pochodzących z różnych krajów Unii Europejskiej.. 2. Dyrektywę 87/343/EEC z 22 czerwca 1987 roku – wprowadza ona nieograniczoną swobodę w kwestii prowadzonej przez firmy ubezpieczeniowe działalności.

⁷ Directive 2000/35/EC of the European Parliament and the Council of 29 June 2000 on combating late payment in commercial transactions, Official Journal L 200, 08/08/2000, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/en/TXT/?uri=CELEX:32000L0035> [dostęp: 04.02.2018]

⁸ Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, Official Journal L9, 15/01/2002, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02002L0092-20140702> [dostęp: 04.02.2018]

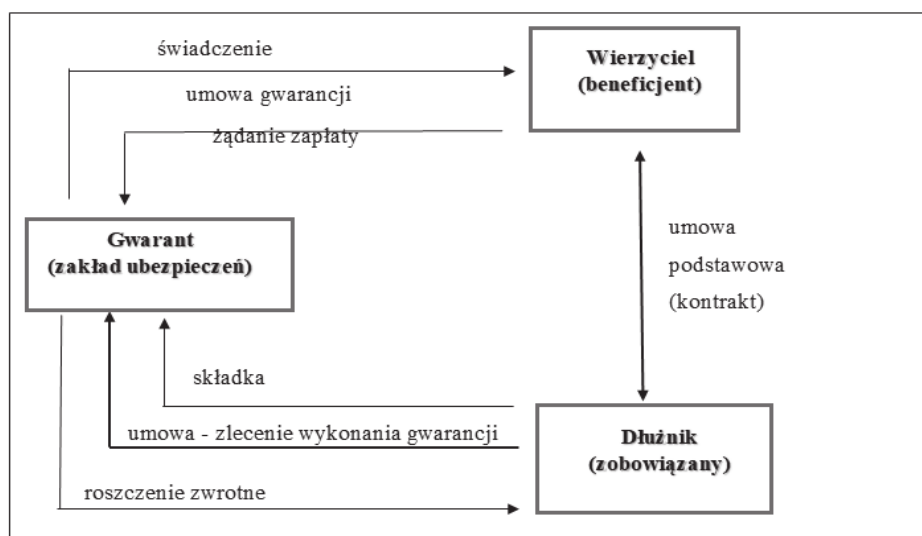
⁹ Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, Official Journal L9, 15/01/2002, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02002L0092-20140702> [dostęp:04.02.2018]

¹⁰ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny, t. j. Dz. U. z 2017 r. poz. 459, 933, 1132.

¹¹ Podmiot, wobec którego ma być wykonane przez dłużnika, w sposób odpowiedni, zobowiązanie; wymaga on zabezpieczenia ryzyka związanego z daną transakcją, na wypadek, gdyby owe zobowiązanie nie zostało wykonane; w tym celu przyjmuje on gwarancje i z momentem jej przyjęcia zyskuje miano beneficjenta, co uprawnia go do uzyskania ewentualnej zapłaty w razie niewywiązania się przez dłużnika ze złożonych w umowie obietnic.

Mechanizm, zgodnie z którym działają gwarancje ubezpieczeniowe został zaprezentowany na Rysunku 1. Na tej podstawie możemy wyróżnić następujące relacje między podmiotami:

- relacja wierzyciel-dłużnik jest oparta na umowie podstawowej (stosunku podstawowym), czyli kontrakcie, który wiąże wierzyciela i dłużnika;
- relacja dłużnik-gwarant umowa pomiędzy tymi dwoma stronami nosi nazwę umowy o udzielenie gwarancji/ umowy o gwarancję/ umowy zlecenia wystawienia gwarancji/ zlecenia wystawienia gwarancji¹⁴;
- relacja gwarant-wierzyciel - podmioty te są połączone umową gwarancji.



Rysunek 1. Mechanizm działania gwarancji ubezpieczeniowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie Holly R., 2004, „Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe”, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, s.78-82.

Spośród wyżej wymienionych relacji za najistotniejszą uznaje się relację wiążącą gwaranta i wierzyciela, czyli umowę gwarancji. Polskie prawo, podobnie jak inne obowiązujące systemy prawne, nie określają szczegółowo formy tego produktu. Najważniejszą cechą gwarancji ubezpieczeniowych jest to, że ma ona postać umowy. Aby została ona zawarta potrzebne są dwie strony, czyli gwarant i wierzyciel. Gwarant poprzez wystawienie gwarancji zobowiązuje się wobec wierzyciela- przyjmuje to postać oświadczenia o charakterze jednostronnym. Dopiero w momencie, gdy gwarancja

¹² W jego obowiązku pozostaje wykonanie danego zobowiązania na rzecz wierzyciela i z woli wierzyciela dłużnik musi zaprezentować określone zabezpieczenie tego, że jakość wykonania owego zobowiązania będzie należąca; podmiot ten jest określany także jako zleceniodawca czy wnioskodawca gwarancji, gdyż to on udaje się do gwaranta z prośbą o udzielenie gwarancji zabezpieczającej ryzyko wierzyciela.

¹³ Zakład ubezpieczeń, który sporządza i wystawia gwarancję; tym samym zobowiązuje się wobec wierzyciela obejmując ochroną jego interes; podejmuje on to działanie na zlecenie dłużnika.

¹⁴ Kukielka J., Poniewierka D., 2003, „Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych”, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa, s. 72.

zostanie zaakceptowana przez wierzyciela, złożone wcześniej oświadczenie przekształca się w obowiązujące zobowiązanie. Umowa, która łączy te dwa podmioty jest określana umową nienazwaną. Dodatkowo, w związku z powyższą zasadą możemy stwierdzić, że wystawiać gwarancje mogą wszystkie podmioty, które są zdolne do czynności prawnych. W praktyce jednak, aprobowane na rynku są te gwarancje, których wystawcami są banki i zakłady ubezpieczeń. Jest to efektem tego, że instytucje te są postrzegane jako bezpieczne i wiarygodne finansowo.¹⁵

Gwarancje ubezpieczeniowe na polskim rynku ubezpieczeniowym

Analizując rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce wyszczególnione zostaną trzy elementy, a mianowicie liczba zakładów oferujących te produkty, liczba i wartość składki przypisanej brutto udzielonych gwarancji, a także liczba i wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń brutto.

Tabela 1. Liczba zakładów ubezpieczeń oferujących ubezpieczenia finansowe oraz gwarancje ubezpieczeniowe w Polsce w latach 2005-2016

Rok	Ubezpieczenia finansowe	Gwarancje ubezpieczeniowe	Gwarancje ubezpieczeniowe/ Ubezpieczenia finansowe
2005	29	24	82,76%
2006	27	22	81,48%
2007	29	24	82,76%
2008	31	22	70,97%
2009	31	23	74,19%
2010	29	22	75,86%
2011	27	22	81,48%
2012	25	20	80,00%
2013	25	20	80,00%
2014	25	22	88,00%
2015	26	23	88,46%
2016	28	24	85,71%

Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2016.

W latach 2005-2016 liczba ubezpieczycieli posiadających w swej ofercie gwarancje ubezpieczeniowe wahała się od 20 do 24 zakładów (Tabela 1). Maksymalne odchylenia liczby zakładów, które występowały na przełomie poszczególnych lat wynosiły 2 zakłady ubezpieczeń, zatem można twierdzić, że liczba ubezpieczycieli grupy 15 była stabilna. Nie jest to zjawisko niepokojące czy niekorzystne. Świadczy to o tym, że ubezpieczyciele funkcjonujący na rynku zapewniają klientom dostęp do tego typu usług w wystarczającym stopniu. Nie zachodzi potrzeba zwiększania liczby zakładów, gdyż mogłoby to wywołać przesycenie rynku. Proponowanie gwarancji ubezpieczeniowych przez stałą grupę ubezpieczycieli daje klientom pewność, że usługi te są świadczone rzetelnie, czego dowodem jest długoterminowa obecność tych podmiotów na rynku.

¹⁵ Kukielka J., Poniewierka D., 2003, „Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych”, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa, s. 73-74.

Wśród firm ubezpieczeniowych wyspecjalizowanych w udzielaniu kontrahentom gwarancji ubezpieczeniowych możemy wyróżnić: PZU S.A., TUiR WARTA S.A., UNIQA TU S.A. czy GOTHAER TU S.A.. Ubezpieczyciele oferujący gwarancje ubezpieczeniowe stanowili w latach 2005-2016 zdecydowaną część ubezpieczycieli finansowych (udział w granicach 70,97%-88,46%). Dowodzi to, że ubezpieczenia grupy 15 odgrywały ważną rolę w ofercie ubezpieczycieli finansowych już od dłuższego czasu.

Analizując udział i znaczenie gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych w oparciu o liczbę wystawionych polis oraz wartość składki przypisanej brutto należy rozpatrzyć, jakie czynniki wpływają na kształtowanie się powyżej wymienionych wielkości. Liczba wystawionych gwarancji zależy przede wszystkim od popytu na tego typu produkty wykazywanego przez potencjalnych klientów. Klientami takimi są w głównej mierze kontrahenci biorący udział w przetargach oraz kontraktach. Gwarancje są wymagane zazwyczaj przez organizatora przetargu stanowiąc element niezbędny do wzięcia w nim udziału oraz uprawniający do złożenia przez danego kontrahenta oferty. Gwarancje są istotne również po podpisaniu kontraktu, gdyż zabezpieczają one interesy beneficjenta i wpływają na płynność finansową przedsiębiorstwa realizującego ten kontrakt. Stanowią one alternatywę dla zabezpieczenia w formie gotówki. W związku z tym, duży wpływ na liczbę wystawionych gwarancji ma liczba realizowanych w gospodarce kontraktów. To zaś wiąże się bezpośrednio z zamówieniami publicznymi, gdyż to właśnie zamówienia publiczne w dużej mierze regulują liczbę kontraktów, które są realizowane. Z kolei liczba zamówień publicznych jest kształtowana przez zapotrzebowanie na kontrakty o charakterze publicznym i budżet, który został na to przeznaczony.

W przypadku gwarancji ubezpieczeniowych wysokość składki jest ustalana zawsze przez przedstawiciela zakładu ubezpieczeń w drodze indywidualnych negocjacji z kontrahentem. Kryteria, które brane są pod uwagę to zazwyczaj:

- okres, na jaki ma być wydana gwarancja - stosuje się tu zasadę proporcjonalności, która mówi, że dłuższy okres gwarancji wiąże się z wyższym poziomem transferowanego na zakład ubezpieczeń ryzyka, co w konsekwencji kształtuje składkę na wyższym poziomie,
- sytuacja finansowa zobowiązanego - podmioty prowadzące działalność gospodarczą od wielu lat, generujące dodatnie wyniki finansowe są postrzegane przez ubezpieczycieli za bardziej wiarygodne, rzetelne i stabilne, co wpływa na możliwość negocjowania większych zniżek oraz oferowane tego rodzaju klientom niższe prowizje,
- forma zabezpieczenia - zabezpieczenie odgrywa istotną rolę z punktu widzenia sytuacji gdy zobowiązany nie wywiąże się ze swoich zobowiązań wobec beneficjenta, a ubezpieczyciel-gwarant będzie musiał odpowiedzieć w jego imieniu na roszczenia beneficjenta; kolejnym krokiem jest regres zakładu ubezpieczeń względem zobowiązanego, w którym to przypadku kluczowe znaczenie odgrywa wartość i forma złożonego zabezpieczenia,
- wysokość sumy gwarancyjnej - im wyższa suma tym wyższa składka,
- fakt wcześniejszej współpracy z danym ubezpieczycielem lub jego brak.

Tabela 2. Liczba polis wystawionych w ramach ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2005-2016 (tys. sztuk)

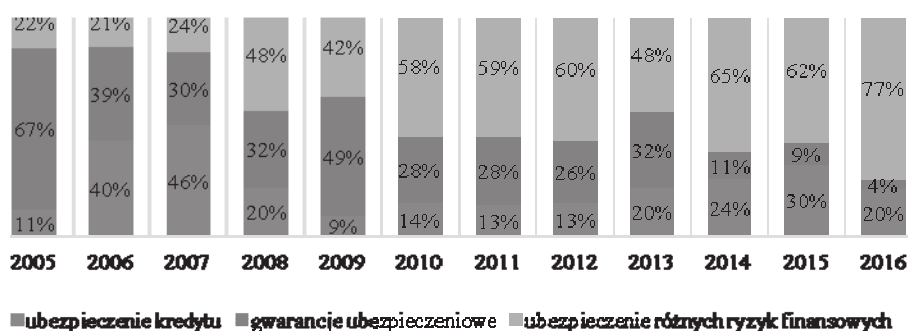
Rok	Ubezpieczenia finansowe ogółem	Grupa 14	Grupa 15 Gwarancje ubezpieczeniowe	Grupa 16
2005	104,96	11,69	70,25	23,02
2006	181,30	72,21	70,42	38,66
2007	262,33	120,70	79,82	61,81
2008	405,11	82,15	127,72	195,25
2009	859,06	73,37	424,80	360,89
2010	534,80	73,56	148,58	312,66
2011	563,74	73,91	158,58	331,25
2012	611,99	82,39	160,26	369,35
2013	535,18	106,83	170,02	258,33
2014	1 546,09	369,20	168,24	1 008,65
2015	1 887,20	561,69	164,19	1 161,32
2016	4 042,12	794,32	154,52	3 093,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2016.

W Tabeli 2 zaprezentowano liczbę polis wystawionych w ramach ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2005-2016 wraz z podziałem na poszczególne grupy ubezpieczeń. Porównując początek i koniec analizowanego okresu, dla każdej z grup zanotowano tendencję wzrostową. Grupa 15, czyli gwarancje ubezpieczeniowe w porównaniu z grupami 14 i 16 wykazały najmniejszy wzrost. W latach 2005-2009 oraz 2010-2013 liczba wystawionych gwarancji rosła, natomiast lata 2009-2010 i 2013-2016 to lata z ujemną dynamiką zmian.

Znaczenie gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych w Polsce mierzone liczbą wystawionych polis na przestrzeni lat 2005-2016 zaprezentowano na Wykresie 1. Analizując tendencje dotyczące liczby udzielonych gwarancji ubezpieczeniowych oraz ich udziału w ubezpieczeniach finansowych warto zauważyć, że analizowany okres można podzielić na podokresy dotyczące spadku i wzrostu znaczenia. W latach 2005-2007 znaczenie gwarancji ubezpieczeniowych mierzone liczbą wystawionych polis zmalało z 67% do 30%. Dynamika zmian liczby wystawionych gwarancji była niższa niż w przypadku grupy 14, co spowodowało wzrost znaczenia ubezpieczenia kredytu kosztem znaczenia gwarancji ubezpieczeniowych. Grupa 16 utrzymywała się na stabilnym poziomie. W latach 2008-2009 nastąpił gwałtowny wzrost znaczenia gwarancji. Było to powiązane bezpośrednio z faktem organizacji w Polsce w 2012 roku Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. W związku z tym przedsięwzięciem, wystąpiła konieczność rozbudowania i dostosowania istniejącej infrastruktury. W konsekwencji, wzrosła liczba ogłaszanych zamówień publicznych i przetargów. Kontrakty te dotyczyły głównie robót budowlanych. Przedmiotem prac były autostrady, drogi ekspresowe, nowe nawierzchnie dróg dotychczas istniejących, mosty, stadiony oraz wiele innych obiektów pozostających w zakresie branży budowlanej. Aby mieć możliwość wzięcia udziału w przetargu kontrahenci korzystali z gwarancji wadialnych. Następnie, po rozstrzygnięciu przetargu i wyborze najkorzystniejszej oferty, gwarancje służyły jako zabezpieczenie składane przez zobowiązanego beneficjentowi. Przełożyło się to na dynamiczny wzrost liczby udzielonych gwarancji i ich udziału w

ubezpieczeniach finansowych. Wzrost ten przypadł na lata 2008-2009, zatem na 3-4 lata przed organizacją mistrzostw, gdyż realizacja projektów wymagała znacznego nakładu pracy, a co za tym idzie czasu. W latach 2010-2012 grupy 14-16 wykazywały prawie niezmiennie udziały. W związku ze skutkami kryzysu gospodarczego z lat 2008-2009, gospodarka osłabła. Ze względu na mniejszą liczbę realizowanych inwestycji i przetargów, zmniejszył się popyt na gwarancje ubezpieczeniowe. Dla lat 2012/2013 nastąpił krótkotrwały wzrost udziału grupy 15 w ubezpieczeniach finansowych ogółem mierzony liczbą wystawionych polis. Od roku 2013 zanotowano stały kierunek zmian - spadek udziału.



Wykres 1. Struktura ubezpieczeń finansowych wg liczby wystawionych polis w Polsce w latach 2005-2016 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2016.

W latach 2005-2013 największy popyt na ubezpieczenia finansowe, jak i same gwarancje ubezpieczeniowe wykazały przedsiębiorstwa. Stanowiły one ponad połowę wszystkich podmiotów sięgających po produkty grupy 15. Co ciekawe, w latach 2007-2009 odnotowano dynamiczny, lecz trwający zaledwie 2 lata wzrost udziału osób fizycznych w tej kategorii. Powodów ich znacznej ekspansji można dopatrywać się w kryzysie gospodarczym, który miał w tym okresie miejsce. W związku ze spowolnieniem gospodarczym, zaburzeniami na rynku oraz w konsekwencji zwiększoną liczbą ogłoszonych przez przedsiębiorstwa upadłości, osoby fizyczne zyskały szansę na rozwój swojej działalności. Zbliżające się EURO 2012 oraz dużą liczbą realizowanych kontraktów spowodowały częstszy wybór tego typu podmiotów. Tym samym, rosło ich zapotrzebowanie na gwarancje, które były wymagane przez zlecających wykonanie kontraktów. W konsekwencji rola osób fizycznych jako nabywców produktów grupy 15 zyskała w tym czasie na znaczeniu.

Z ekonomicznego punktu widzenia składka przypisana brutto to cena bądź opłata jaką ubezpieczający musi uiścić na rzecz ubezpieczyciela w zamian za świadczoną przez niego ochronę ubezpieczeniową.¹⁶ W Tabeli 3 zaprezentowano przypis składki brutto z tyt. ubezpieczeń finansowych z podziałem na grupy 14-16 w Polsce w latach 2005-2016. Dla każdej z grup odnotowano wzrost w odniesieniu do roku 2005: dla grupy 14 -

¹⁶[tps://rf.gov.pl/vademecum-ubezpieczonego/encyklopedia-ubezpieczen](https://rf.gov.pl/vademecum-ubezpieczonego/encyklopedia-ubezpieczen) (dostęp:28.04.2018)

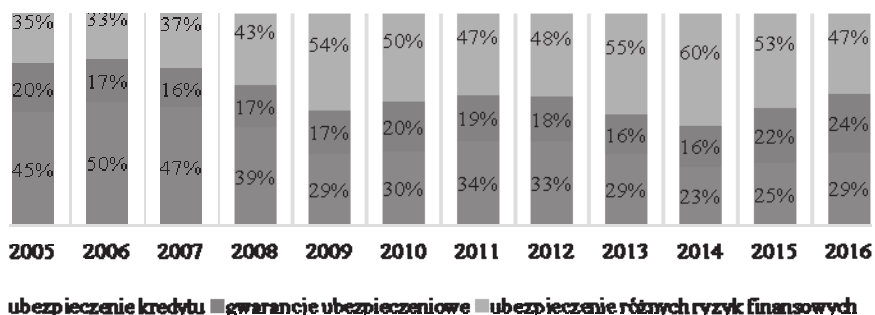
31%, dla grupy 15 - 147%, a dla grupy 16 - 174%. Porównując to z danymi zaprezentowanymi dotyczącymi liczby polis wystawionych w ramach ubezpieczeń finansowych ogółem w Polsce w latach 2005-2016 można zaobserwować, że grupa 16 odnotowała największy wzrost zarówno pod względem liczby wystawionych polis, jak i zainkasowanej z nich składki przypisanej brutto. Biorąc pod uwagę grupy 14-15, gwarancje ubezpieczeniowe w ujęciu liczbowym (liczba udzielonych gwarancji) odnotowały mniejszy wzrost niż produkty grupy 14, jednak dla produktów grupy 15 wzrost w ujęciu wartościowym (wartość składki przypisanej brutto) był znacznie większy. Zaobserwowany dla grupy 15 mniejszy wzrost liczby gwarancji przy jednoczesnym większym wzroście wartości składki przypisanej brutto świadczy o tym, że przypis z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych przypadający na jedną udzieloną gwarancję przewyższał wartość składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczenia kredytu w przeliczeniu na jedną polisę. Tendencję taką odnotowano od 2014 roku do końca okresu badań. Co ciekawe, na przełomie lat wartość składki przypisanej brutto przypadającej na jedną polisę w przypadku grup 14 i 16 zmalała, natomiast grupa 15 to jedyna grupa z tendencją wzrostową.

Tabela 3. Wartość składki przypisanej brutto z tyt. ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2005-2016 (mln zł)

Rok	Ubezpieczenia finansowe ogółem	Grupa 14	Grupa 15 Gwarancje ubezpieczeniowe	Grupa 16
2005	694,42	315,42	136,12	242,88
2006	890,88	445,46	150,24	295,17
2007	1 194,64	567,23	187,02	440,39
2008	1 251,18	491,99	214,97	544,21
2009	1 604,22	460,10	277,30	866,82
2010	1 571,01	465,14	317,97	787,90
2011	1 612,19	544,73	302,84	764,61
2012	1 500,81	502,61	274,66	723,54
2013	1 840,80	526,57	294,61	1 019,62
2014	2 111,73	494,54	347,18	1 270,01
2015	1 615,61	403,45	356,79	855,37
2016	1 418,13	414,36	336,30	667,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2016.

Na Wykresie 2 przedstawiono, jaką część wartości składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczeń finansowych ogółem wygenerowały grupy 14-16. Znaczenie gwarancji ubezpieczeniowych na tle ubezpieczeń finansowych w ujęciu wartościowym na przestrzeni lat wzrosło. Udział ten wahał się w granicach 16%-24%. Największą wartość osiągnął w roku 2016, co oznaczało wzrost udziału o 20% w relacji do roku 2005. W latach 2005-2007 produkty grupy 15 wygenerowały odpowiednio od 20% do 16% łącznej składki przypisanej brutto z tyt. ubezpieczeń finansowych. Lata 2008-2009 to lata ze stabilnym udziałem na poziomie 17%.



Wykres 2. Struktura ubezpieczeń finansowych wg wartości składki przypisanej brutto w Polsce w latach 2005-2016 (w %)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2016.

Nawiązując do Wykresu 1 - Struktura ubezpieczeń finansowych wg liczby wystawionych polis w Polsce w latach 2005-2016, w badanym okresie tym nastąpił dynamiczny wzrost liczby udzielonych gwarancji. Z związku z organizacją EURO 2012 oraz wynikającymi z tego licznymi przetargami, możemy wnioskować, że gwarancje te były w głównej mierze gwarancjami wadialnymi. Produkty te charakteryzują się stosunkowo krótkim okresem gwarantowania oraz stosunkowo niskimi sumami gwarancyjnymi (w zależności od danego towarzystwa, limit ten wynosi zazwyczaj 50 tys. zł). Przełożyło się to bezpośrednio na wysokość składki płaconej przez ubezpieczającego danemu ubezpieczycielowi z tytułu udzielonej gwarancji. Możemy przypuszczać, że w efekcie tego, dynamiczny wzrost liczby udzielonych w tym okresie gwarancji nie wywołał znacznego wzrostu udziału płynącej z nich składki przypisanej brutto w składce przypisanej brutto z ubezpieczeń finansowych ogółem. W kolejnych latach udział ten wahał się od 20% (2010) do 18% (2012). Mogło zostać to spowodowane tym, że część spośród kontrahentów nabywających ówczesne gwarancje wadialne wygrała przetargi i realizowała kontrakty. W związku z tym korzystała ona z gwarancji usunięcia wad i usterek czy należytego wykonania kontraktu. Produkty te odznaczają się dłuższym okresem gwarantowania (od 2 do nawet 8 lat) oraz wyższymi sumami gwarancyjnymi (w zależności od danego towarzystwa, limit ten wynosi zazwyczaj 500 tys. zł), co mogło znaleźć odzwierciedlenie w większej wartości składki przypisanej brutto z tyt. tych produktów. Tym samym mogło to spowodować zwiększenie udziału gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach finansowych w ujęciu wartościowym. Od roku 2014 do końca okresu badań odnotowano stały wzrost udziału produktów grupy 15 w ubezpieczeniach finansowych ogółem w ujęciu wartościowym. Tendencja ta wskazuje, że kontrahenci nabywający te produkty, wykorzystywali je w zdecydowanej części przy realizacji długoterminowych, zaawansowanych kontraktów, co wpłynęło bezpośrednio na dłuższe okresy gwarantowania i wyższe sumy gwarancyjne kształtujące składkę z tego tytułu na wyższym poziomie. Co ciekawe, w tym samym okresie, grupa 14 wykazywała dodatnią tendencję zmian, co miało miejsce kosztem malejącego udziału grupy 16.

Największy popyt na gwarancje ubezpieczeniowe w ujęciu wartościowym (wartość składki przypisanej brutto) wykazywały przedsiębiorstwa.¹⁷ Składka pobrana od nich stanowiła dominującą część składki przypisanej brutto z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych ogółem – w granicach 78%-97%. Świadczy to o tym, że przedsiębiorstwa chętnie wykorzystują w prowadzonej przez siebie działalności ubezpieczenia grupy 15. W efekcie koszty ponoszone przez nie na te produkty odznaczają się tendencją wzrostową.

Wyплаты z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych stanowiły niewielki odsetek wypłat z ubezpieczeń finansowych ogółem. Wynika to bezpośrednio z procedur udzielania gwarancji. Zakłady ubezpieczeń dokonują wnikliwej i rzetelnej weryfikacji sytuacji finansowej podmiotu ubiegającego się o zawarcie umowy gwarancji. Klienci wybierani do współpracy to zazwyczaj podmioty stabilne, które rzetelnie wykonują kontrakty. W efekcie polisy nie są zazwyczaj realizowane. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku ich udziału w ujęciu wartościowym. Przyjmuje on znacznie wyższe wartości, co wynika z tego, że gwarancje są udzielane zazwyczaj na długie okresy, z wysokimi sumami gwarancyjnymi, zatem jeśli odszkodowania lub świadczenia są już wypłacane, są to z reguły duże kwoty.¹⁸

Podsumowanie

W latach 2005-2016 liczba firm oferujących gwarancje ubezpieczeniowe była stabilna, podobnie jak ich udział w ubezpieczycielach finansowych. Usługi te są świadczone od lat przez te same, wyspecjalizowane firmy, których znaczenie na rynku jest ugruntowane wieloletnim doświadczeniem, wśród nich można wyróżnić: PZU S.A., TUiR WARTA S.A., UNIQA TU S.A. oraz GOTHAER TU S.A.. Dowodzi to tego, że klienci wykazują popyt na gwarancje ubezpieczeniowe, zatem ubezpieczyciele finansowi umieszczają te produkty w swojej ofercie, co wskazuje na duże ich znaczenie w odniesieniu do pozostałych grup należących do ubezpieczeń finansowych.

Udział gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach finansowych mierzony liczbą wystawionych polis na przestrzeni lat zmalał (spadek z 67% do zaledwie 4%). Zwiększenie znaczenia produktów grupy 15 miało miejsce w latach 2008-2009, co było związane bezpośrednio z organizacją w Polsce w 2012 roku Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej i wynikającymi z tego licznymi kontraktami.

Udział gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach finansowych mierzony wartością składki przypisanej brutto na przestrzeni lat zwiększył się (wzrost z 20% do 22%). Wartość składki przypisanej brutto w przeliczeniu na jedną polisę w przypadku ubezpieczeń grupy 15 odznaczała się w analizowanym okresie tendencją wzrostową. Największy popyt na gwarancje ubezpieczeniowe, zarówno w ujęciu liczbowym, jak i wartościowym, wykazywały przedsiębiorstwa. Ponościły one największe koszty związane z tego typu ochroną ubezpieczeniową, generując jednocześnie zdecydowaną część przychodów ubezpieczycieli.

¹⁷ 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, str. 158-160.

¹⁸ Opracowanie własne na podstawie roczników „Rynek ubezpieczeń” Komisji Nadzoru Finansowego z lat 2005-2015.

Rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce rozpatrzono w różnych aspektach. Każdy z tych aspektów zależy od innych czynników. Dużą rolę odgrywa także rodzaj wystawionych gwarancji, jednak ze względu na brak dostępności danych w zakresie poszczególnych gwarancji niemożliwe jest dokonanie takowej analizy. Na podstawie zebranego materiału można jednoznacznie stwierdzić, że dopóki na polskim rynku będą funkcjonowały przedsiębiorstwa, to do tego momentu gwarancje ubezpieczeniowe będą odgrywały istotną rolę wśród ubezpieczeń finansowych. Produkty te dają możliwość rozwoju każdego rodzaju podmiotom oraz stanowią element niezbędny do ich funkcjonowania, co wpłynęło na rozwój rynku gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce.

Bibliografia

- Dane roczne (2005-2016), Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń (2005-2016); pozyskano z: www.knf.gov.pl/?articleId=57191&p_id=18, (dostęp: 14.12.2017r.)
- Directive 2000/35/EC of the European Parliament and the Council of 29 June 2000 on combating late payment in commercial transactions, Official Journal L 200, 08/08/2000, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/en/TXT/?uri=CELEX:32000L0035> (dostęp: 04.02.2018)
- Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, Official Journal L9, 15/01/2002, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02002L0092-20140702>(dostęp: 04.02.2018)
- Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, Official Journal L9, 15/01/2002, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02002L0092-20140702> (dostęp: 04.02.2018)
- Kukielka J., Poniewierka D., 2003, „Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych”, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa.
- Parlińska A., 2011, „The importance and role of the financial insurance sector in Poland”, Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia. nr 10 (4) 2011,
- Pytkowski W., 1981, „Organizacja badań i ocena prac naukowych”, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
- Ronka-Chmielowiec W. (red.), 2016, „Ubezpieczenia”, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny, t. j. Dz. U. z 2017 r. poz. 459, 933, 1132.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, t.j. Dz. U. z 2015 r. poz. 1206, 1273, 1348.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1170, 1089, 1926, 2102.
- Wasilewska E., 2011, „Statystyka opisowa od podstaw”, Wydawnictwo SGGW, Warszawa,
- 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.
- www.rf.gov.pl (dostęp: 28.04.2018)

Summary

Insurance guarantees are instruments designed mainly for entrepreneurs who participate in tenders and deal with performance contracts as a form of security without blocking their own financial resources. The paper introduces the development and importance of insurance guarantees

on the background of financial insurance in Poland in the years 2005-2016. On the beginning the legal aspects and guarantees construction were presented. The analysis of the development of insurance guarantees in terms of the number of insurance undertakings, the number of issued insurance policies, values contributions assigned gross number of withdrawals and the value of the paid compensation gross were included.

Key word: Financial insurance, insurance guarantee, the guarantor,

Informacje o autorze:

dr inż. Agnieszka Parlińska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Nauk Ekonomicznych,

Katedra Finansów

e-mail: agnieszka_parlisnka@sggw.pl

ORCID: 0000-0001-6640-3097