

Adrian Becella

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Ekonomii, Katedra Polityki
Pieniężnej i Rynków Finansowych
adrian.becella@interia.pl

KIERUNKI ROZWOJU UBEZPIECZENIA KREDYTU KUPIECKIEGO W POLSCE

Streszczenie: Niniejsze opracowanie przedstawia problematykę rozwoju ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce. Jego kierunek jest determinowany wieloma czynnikami, spośród których autor wyróżnia cykliczność gospodarek, mającą wpływ na skalę dostępu przedsiębiorstw do ochrony ubezpieczeniowej. Wpływ wahań koniunkturalnych na rynek ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce został dostrzeżony w 2008 r., kiedy po kilku latach dynamicznego rozwoju pojawiły się bariery ograniczające efektywność omawianego instrumentu.

Celem opracowania jest określenie możliwych rozwiązań w zakresie kształtowania produktu ubezpieczeniowego wpływających na lepsze jego dostosowanie do oczekiwań rynku. Jednym z nich jest stosowanie w ubezpieczeniu należności zabezpieczeń ustanowionych przez dłużnika na rzecz wierzyciela, a nawet zakładu ubezpieczeń. Prezentowane modele poprawiają bezpieczeństwo podmiotu finansowego oraz wierzyciela, a jednocześnie zwiększają efektywność ich działalności. Ponadto za sprawą udzielanych limitów na transakcje handlowe wpływają na poprawę płynności dłużnika.

W opinii autora ubezpieczenie należności poparte dodatkowym zabezpieczeniem stanowi korzystną odpowiedź wybranych ubezpieczycieli na pogarszającą się koniunkturę na rynku, podnosi znaczenie produktu, a jednocześnie daje podstawę do dalszego jego rozwoju.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie kredytu kupieckiego, zabezpieczenie należności, spowolnienie gospodarcze.

Klasyfikacja JEL: G22, F18, E32.

TRENDS IN TRADE CREDIT INSURANCE IN POLAND

Abstract: This article presents the problem of the development of trade credit insurance in Poland. The development is determined by various factors. The author focuses on the cyclicity of economies, which affects the degree of companies' access to insurance coverage. The impact of economic fluctuations on the trade credit insurance market in Poland was recognised in 2008, when after a few years of dynamic development barriers appeared which limited the effectiveness of the described instrument.

The aim of this study is to define possible solutions in terms of developing insurance products which could more adequately meet market expectations. One solution in the insurance of liabilities is the use of a security system established by the debtor for the benefit of the creditor or even the insurance company. The models presented, with additional insurance protection, improve the security of the financial entity and the creditor while at the same time increasing the efficiency of their operations. Moreover, they improve the liquidity of the debtor due to the limits on commercial transactions.

To conclude, in the opinion of the author the insurance of liabilities supported by an additional security system constitutes a positive response for some creditors to deteriorating economic conditions on the market. It increases the importance of the product and at the same time creates foundations for its further development.

Keywords: trade credit insurance, securing liabilities, economic downturn.

Wstęp

Niniejsze opracowanie poświęcono problematyce zmian zachodzących na rynku ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce. Początkowo charakteryzował się on szybkim tempem rozwoju. Przemawiały za tym rozmaite czynniki, czyniące produkt ubezpieczenia kredytu kupieckiego bardziej efektywnym aniżeli inne powszechnie znane instrumenty zabezpieczenia ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Transfer ryzyka na towarzystwo ubezpieczeń istotnie poprawia proces zarządzania ryzykiem kredytowym dzięki możliwości objęcia ochroną ubezpieczeniową znacznej części portfela klientów sprzedającego. Dodatkową determinantą rozwoju ubezpieczenia należności stał się spadek jego cen, co wpłynęło na większą powszechność oferowanych przez ubezpieczycieli produktów i usług.

Pierwsze bariery rozwoju produktu pojawiły się już w 2008 r., kiedy w wyniku dekoniunktury gospodarczej uległa pogorszeniu efektywność omawianego instrumentu zabezpieczenia należności. Osłabienie wskaźników

ekonomicznych podmiotów gospodarczych spowodowało pogorszenie ich zwyczajów płatniczych, czego konsekwencją było zmniejszenie zaangażowania ubezpieczycieli w ochronę obarczonych ryzykiem wierzytelności. To z kolei w istotny sposób zmniejszyło ekspozycję limitów ubezpieczeniowych na transakcje pomiędzy przedsiębiorstwami. Trudności w objęciu ochroną ubezpieczeniową części obrotu handlowego wpłynęły na spadek efektywności ich działalności i wymagały podjęcia określonych działań. Kłopoty z adaptacją w nowej sytuacji towarzyszyły sprzedającemu, ponieważ wymagały od niego podejmowania dodatkowych aktywności minimalizujących ryzyko kredytowe sprzedaży. Sprawiały również kłopot kupującemu, gdyż w istotny sposób ograniczały dostęp do źródła finansowania krótkoterminowego, jakim jest kredyt kupiecki. Decyzje towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego pozbawiły również efektywności je same – poprzez spadek obrotów z działalności operacyjnej. Redukcja czy anulacja limitów ubezpieczeniowych sprawiły bowiem, iż w wielu przypadkach ubezpieczanie należności stało się bezzasadne.

Działania ubezpieczycieli determinowały konieczność poszukiwania nowych rozwiązań pozwalających na prowadzenie działalności w otoczeniu minimalnego ryzyka. Jednym z nich był powrót do klasycznych metod jego ograniczenia, takich jak zabezpieczenia rzeczowe i osobiste pomiędzy przedsiębiorstwami. W przeciwieństwie do ubezpieczenia należności, ich stosowanie wymaga podejmowania wielu działań przedsiębiorcy, co niesie za sobą dodatkowy czas i koszty. Innym rozwiązaniem była oferta ubezpieczenia należności podwyższonego ryzyka skierowana do przedsiębiorstw, które w wyniku weryfikacji ubezpieczeniowej nie uzyskały podstawowego limitu ubezpieczeniowego, albo jego wysokość była niewystarczająca. Propozycja spotkała się z uznaniem wielu przedsiębiorców, jednak jej rosnąca cena stała się istotną barierą dla niektórych z nich. Inna oferta ubezpieczycieli wskazuje na możliwość udzielenia ochrony ubezpieczeniowej transakcji, warunkując swoją odpowiedzialność posiadaniem przez ubezpieczającego ustanowionego przez dłużnika zabezpieczenia. Z jednej strony pozwala to na podtrzymanie linii kredytu kupieckiego dla klientów ubezpieczającego, z drugiej zaś zachowuje bezpieczeństwo działania jego samego oraz ubezpieczyciela. Prezentowane rozwiązanie niesie za sobą wiele pozytywnych skutków dla wszystkich stron stosunku ubezpieczeniowego. Zabezpieczenia w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego nie są powszechnie znanym i stosowanym narzędziem w procesie zarządzania ryzykiem kredytowym ze względu na brak konieczności ich użycia w okresie dynamicznego rozwoju produktu.

Rzeczywistość gospodarcza zna również przypadki ustanowienia przez dłużnika zabezpieczenia na rzecz ubezpieczyciela w zamian za udzielenie

przez niego limitów kredytowych na transakcje handlowe z dostawcami. Taki model ubezpieczenia z zabezpieczeniem przysparza wielu korzyści wszystkim stronom stosunku ubezpieczeniowego.

W celu zgłębienia zagadnień związanych z kierunkami rozwoju ubezpieczenia należności autor nakreśla tematykę kredytu kupieckiego, jego wpływu na działalność przedsiębiorstw, a także istotę ubezpieczenia jako sposobu redukcji ryzyka transakcji handlowych. Następnie autor skupia się na historii rozwoju omawianego produktu w Polsce i wskazuje na determinanty wpływające na wzrost zainteresowania przedsiębiorstw ubezpieczeniem należności w ostatnich latach, ale również bariery, które spowolniły jego dalszy rozwój, zwłaszcza na cykliczność gospodarki. Szczególna uwaga poświęcona została okresowi dekonunktury gospodarczej, kiedy w wyniku wzrostu ryzyka na rynku nastąpiły istotne zmiany skutkujące redukcją lub nawet anulacją wielu limitów ubezpieczeniowych. W opracowaniu przedstawiono istotę ubezpieczenia należności z wykorzystaniem dodatkowego zabezpieczenia, a następnie określono jego wpływ na działalność przedsiębiorstw dłużnika i wierzyciela oraz towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

Podstawą analizy jest własna obserwacja oraz indywidualny wywiad pogłębiony z przedstawicielami przedsiębiorstw branży przemysłowej oraz towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego działających na polskim rynku. Dobór próby został dokonany nieprobabilistyczną metodą celową, polegającą na wyborze podmiotów pozwalających na uzyskanie możliwie najpełniejszych informacji. Wielkość badanej próby objęła cztery największe zakłady ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce¹, których łączne zaangażowanie w ochronę wierzytelności wynosiło 92–97% podaży produktu na rynku [Lisowski 2009, s. 56; Kujawsko-Pomorska, s. 2]. Drugą grupę respondentów stanowili przedstawiciele przedsiębiorstw będący podmiotem stosunku ubezpieczeniowego z wykorzystaniem dodatkowego zabezpieczenia. Stronę kredytobiorcy reprezentowały dwa podmioty gospodarcze, natomiast stronę kredytodawcy, czyli ubezpieczającego, próba 32 przedsiębiorstw². Badanie było

¹ Badana próba objęła następujące towarzystwa ubezpieczeń: TU Euler Hermes S.A., Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Coface Austria Kreditversicherung AG Oddział w Polsce, Atradius Credit Insurance N.V. S.A. Oddział w Polsce, spośród których tylko TU Euler Hermes S.A. oraz KUKE S.A. oferują ubezpieczenie kredytu kupieckiego z dodatkowym zabezpieczeniem, ustanowionym na rzecz zakładu ubezpieczeń.

² Dobór próby został dokonany spośród podmiotów działających w branży stalowej, charakteryzującej się wysoką szkodowością prowadzonej działalności w badanym okresie, czego konsekwencją w czasie dekonunktury gospodarczej była redukcja limitów ubezpieczenia kredytu kupieckiego na transakcje pomiędzy przedsiębiorstwami. Niska podaż limitów ubezpieczeniowych skłaniała przedsiębiorstwa do aktywnego poszukiwania nowych rozwiązań

przeprowadzone w latach 2010–2013. Narzędziem pomocniczym jest analiza warunków porozumienia pomiędzy towarzystwem ubezpieczenia należności a kontrahentem, na którego mocy dłużnik ustanawia zabezpieczenie pod uzyskane limity kredytowe. Analizie zostały również poddane ogólne warunki ubezpieczenia wyspecjalizowanych podmiotów działających na polskim rynku ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

Hipoteza badawcza pracy sprowadza się do stwierdzenia, iż ubezpieczenie należności poparte dodatkowym zabezpieczeniem stanowi skuteczne narzędzie wpływające na zachowanie bezpieczeństwa działania ubezpieczyciela w sytuacji wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego, ale również obrotu przedsiębiorstw i ich płynności finansowej. Szczęólnego znaczenia nabiera ono w okresie dekonunktury gospodarczej, kiedy podmioty ubezpieczeniowe zmniejszają swoje zaangażowanie, czego konsekwencją jest obniżanie limitów na transakcje handlowe pomiędzy przedsiębiorstwami.

Niniejsze opracowanie wskazuje na możliwość zastosowania nowego schematu działania w obszarze ubezpieczenia kredytu kupieckiego uzależniającego udzielenie przez towarzystwo ubezpieczeń limitów na transakcje od ustanowienia przez kupującego zabezpieczenia na rzecz ubezpieczyciela. Artykuł wskazuje uwarunkowania, dla których proponowane rozwiązanie przynosi wzrost efektywności produktu ubezpieczeniowego, a także jest próbą odpowiedzi na pytanie o zasadność jego aplikacji w rynku na szerszą skalę.

1. Pojęcie oraz istota ubezpieczenia kredytu kupieckiego

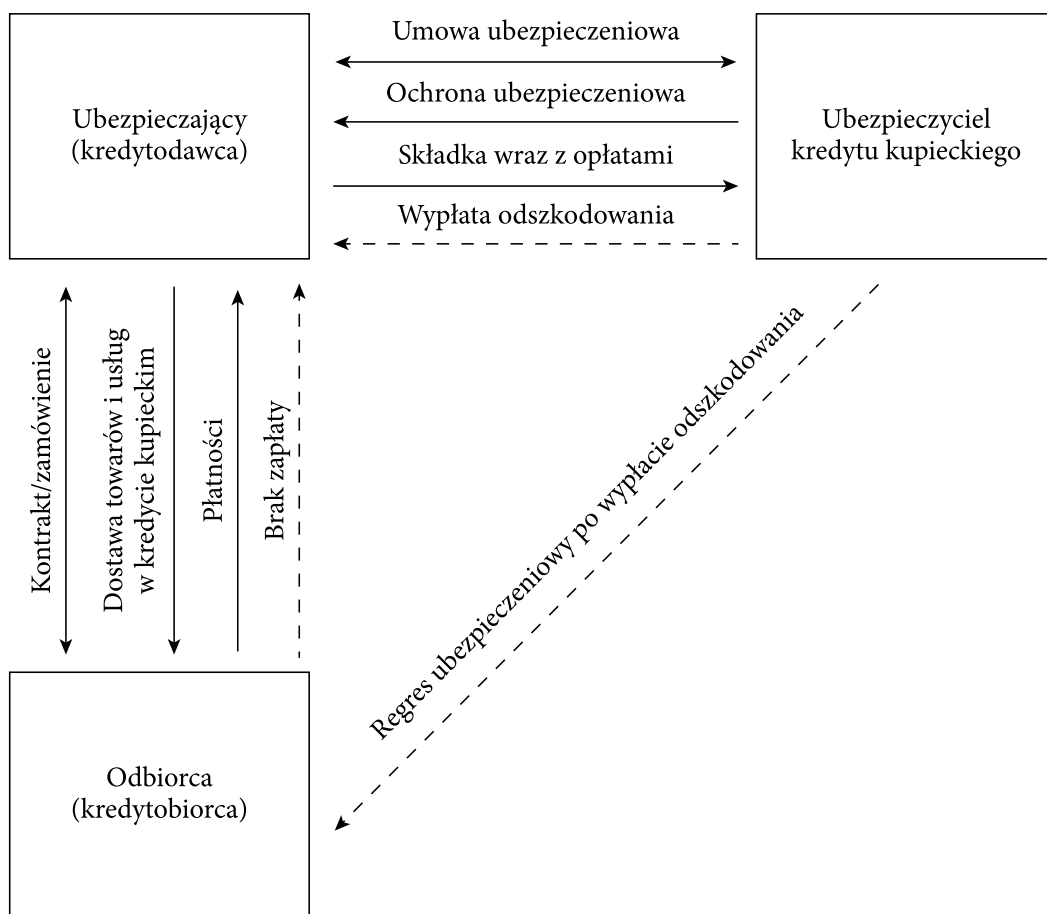
Ubezpieczenie należności jest jedną z form zabezpieczenia przedsiębiorstwa przed ryzykiem braku zapłaty za strony kontrahenta. Jego zadaniem jest łagodzenie negatywnych skutków zdarzeń losowych i przywrócenie przedsiębiorstwu dotychczasowej efektywności ekonomicznej [Lisowski 2010, s. 129]. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego stanowi zobowiązanie ubezpieczyciela do pokrywania strat ubezpieczającego wynikających z nieotrzymania przez niego zapłaty za sprzedaż towarów i usług. Ubezpieczający natomiast zobowiązuje się do przestrzegania warunków umowy ubezpieczenia, w tym

w obszarze finansowania kontrahentów kredytem kupieckim. Wywiad był prowadzony z przedstawicielami podmiotów działających na terenie całego kraju, których łączny udział w rynku liczony stosunkiem wielkości sprzedaży krajowej do zużycia jawnego stali w Polsce wynosił od 29,0% w 2010 r. do 34,0% w 2013 r. (dla bardziej wiarygodnego oszacowania wyniku pominięto sprzedaż pomiędzy przedsiębiorstwami z analizy).

przede wszystkim do terminowego regulowania składki ubezpieczeniowej [KUKE 2008]. Zobowiązanie spełnienia określonego świadczenia w razie zajścia szkody powstałej na skutek wypadku leży u podstaw stosunku ubezpieczeniowego określonego w przepisach Kodeksu Cywilnego [Ustawa z 23 kwietnia 1964, art. 805].

Ubezpieczenie kredytu kupieckiego jest produktem ubezpieczeniowym grupy kredytów towarowych, do której należą również ubezpieczenie sprzedaży ratalnej oraz ubezpieczenie leasingu [Kukielka 1994, s. 29]. Charakterystyka ryzyka towarzyszącego kredytowi towarowemu klasyfikuje jego ubezpieczenie do grupy 14 działu II, obejmującego pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe [KNF 2014a].

Na rysunku 1 przedstawiono mechanizm ubezpieczenia kredytu kupieckiego od ryzyka płatności.



Rysunek 1. Mechanizm ubezpieczenia kredytu kupieckiego od ryzyka płatności

Rysunek prezentuje mechanizm ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wy różnia się dwie strony umowy ubezpieczenia, to znaczy ubezpieczyciela, czyli zakład ubezpieczeń oraz ubezpieczającego, którym jest zawsze dostawca [Kufel 2002, s. 242]. Przedmiotem ubezpieczenia są należności pieniężne przysługujące ubezpieczającemu od kontrahentów za sprzedaż towarów i usług z odroczonym terminem płatności, dla których ubezpieczyciel ustalił limity kredytowe [KUKE 2013, s. 2, pkt 1]. Stanowią one konsekwencję złożenia przez przyszłego wierzyciela wniosku o ubezpieczenie transakcji oraz przebiegu procesu oceny ryzyka dłużnika przez ubezpieczyciela. Ochroną ubezpieczeniową są objęte bezsporne wierzytelności, które nie podlegają wyłączeniom lub ograniczeniom³. Ubezpieczyciel udziela limitu na podstawie wyniku procesu weryfikacji kontrahenta, którego dokonuje. Składają się na niego elementy związane z oceną kredytodawcy, kredytobiorcy, branży, w której podmioty funkcjonują, oraz w przypadku transakcji zagranicznych – również z oceną kraju odbiorcy. Wysokość limitu jest uzależniona od uzyskanej oceny. Jego czas może być określony, zazwyczaj poprzez wskazanie konkretnej daty jego obowiązywania, jak również nieokreślony.

W ofercie ubezpieczycieli znajdują się również limity na tak zwanych klientów nienazwanych. Towarzystwo ubezpieczeń może bowiem objąć ochroną ubezpieczeniową klientów, dla których nie ustalono limitów kredytowych. Nie oznacza to, iż możliwość uzyskania limitów mają klienci, którzy w wyniku weryfikacji nie uzyskali limitu podstawowego. O limit może się ubiegać ubezpieczający wówczas, gdy kontrahent nie został objęty procedurą weryfikacji, zatem on sam nie składał wniosku o ustalenie limitu kredytowego. Warunkiem udzielenia limitu jest kontrola klienta przez ubezpieczającego polegająca zazwyczaj na przeprowadzeniu doświadczenia płatniczego, czyli dokonaniu przez klienta płatności gotówkowych potwierdzających jego zdolność płatniczą. W praktyce wysokość udzielanych przez ubezpieczycieli limitów na dłużników nienazwanych jest niewielka⁴ i ma raczej małe znaczenie dla wierzyciela. Ponadto uzyskanie przez dostawcę limitu na klientów nienazwanych nie pozwala na zweryfikowanie sytuacji finansowej kontrahentów.

³ Ochrona ubezpieczeniowa nie obejmuje należności przysługujących od podmiotów powiązanych kapitałowo, instytucji, wobec których nie można ogłosić upadłości, jak instytucji rządowych i samorządowych, należności ubocznych, jak kar umownych czy odsetek, strat z tytułu różnic kursowych, czy też związanych z niewykonaniem warunków umowy ubezpieczenia, a także niedotrzymaniem warunków wykonania kontraktu oraz naruszeniem przepisów prawnych w związku z nim. Wyłączeniom podlegają również następstwa wydarzeń związanych z działaniem siły wyższej.

⁴ Zazwyczaj wynosi 50 000–100 000 PLN.

Z limitów tych korzystają zatem głównie przedsiębiorcy sprzedający małym i średnim klientom, dla których ustalenie podstawowego limitu kredytowego często stanowi poważną trudność⁵.

W trakcie trwania umowy ubezpieczenia ubezpieczyciel pozostawia sobie prawo do anulowania lub redukcji wcześniej udzielonego limitu. Przyczynami powyższego mogą być [KUKE 2008, §10, pkt 6]:

- całkowite lub częściowe zaprzestanie działalności dłużnika lub zmiana jej profilu,
- istotne zmiany prawne, własnościowe bądź związane z pełnionym zarządą,
- pogorszenie się sytuacji finansowej dłużnika lub podmiotów z nim powiązanych, co stanowi odzwierciedlenie w jego sprawozdaniach finansowych,
- trudności w ocenie sytuacji finansowej dłużnika w związku z nieprzekazywaniem przez niego na czas sprawozdań finansowych,
- zgłoszenie przez dłużnika lub podmioty z nim powiązane wniosku o przeprowadzenie postępowania upadłościowego, układowego lub naprawczego,
- pogorszenie moralności płatniczej dłużnika skutkujące powstałymi opóźnieniami płatniczymi względem kontrahentów,
- pozyskanie przez ubezpieczyciela innych informacji wpływających na decyzję o redukcji limitu,
- decyzje ubezpieczyciela względem kraju, w którym podmiot rezyduje, będące konsekwencją pogarszającej się sytuacji ekonomicznej lub politycznej,
- niedopełnienie przez ubezpieczającego warunków formalnych dotyczących sprawozdawczości jego współpracy z dłużnikiem.

Inny z ubezpieczycieli jako przyczynę anulacji lub redukcji limitów podaje zwiększenie się ryzyka [EH 2004, s. 3, pkt 8]. Prezentowane czynniki, których wystąpienie umożliwia ubezpieczycielowi redukcję lub anulację limitów kredytowych, wskazują na szeroki wachlarz możliwości zmniejszenia ekspozycji ryzyka przez towarzystwo ubezpieczeń.

Ponieważ celem umowy ubezpieczenia należności jest ochrona wierzytelności sprzedającego, warunki umowy mają zastosowanie w sytuacji braku zapłaty za zobowiązania przez dłużnika, czyli w przypadku zajścia szkody⁶.

⁵ Przyczyna tych trudności może dotyczyć braku możliwości pozyskania przez ubezpieczyciela danych finansowych dłużnika albo też jego słabych wyników finansowych.

⁶ Poprzez zajście szkody określa się wypadek ubezpieczeniowy polegający na prawnie potwierdzonej lub faktycznej niewypłacalności dłużnika. Niewypłacalność prawnie potwierdzona następuje wówczas, gdy właściwy sąd prawomocnie orzekł upadłość układową lub likwidacyjną, oddalił wniosek o upadłość ze względu na brak możliwości pokrycia kosztów postępowania majątkiem, albo też fakt, iż majątek ten jest obciążony hipoteką, zastawem, zastawem rejestro-

Wówczas to na zasadach określonych umową ubezpieczenia i ogólnych warunków ubezpieczenia następuje wypłata odszkodowania ubezpieczającemu. Od momentu dokonania świadczenia przez zakład ubezpieczeń następuje z mocy prawa przejście wszystkich praw ubezpieczającego w stosunku do klienta wraz z ustanowionymi zabezpieczeniami na ubezpieczyciela [Ustawa z 23 kwietnia 1964, art. 828 & 1]. W wyniku regresu ubezpieczeniowego to zakład ubezpieczeń dochodzi bezpośrednio zwrotu wypłaconej kwoty od dłużnika.

2. Rozwój ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce

Historia ubezpieczenia należności w Polsce jest ściśle związana z historią rozwoju gospodarki kraju i rozwoju samego kredytu kupieckiego jako formy rozliczeń pomiędzy przedsiębiorstwami.

Już w okresie międzywojennym zapoczątkowano w obrotach handlowych stosowanie weksla jako instrumentu zabezpieczającego pożyczki prywatne i bankowe. Prezentowana forma rozliczeń straciła na znaczeniu w gospodarce centralnie zarządzanej, kiedy praktycznie zakazano wzajemnego kredytowania się przedsiębiorstw [Sobiech 2002, s. 323]. Pierwsze próby organizacji systemu ubezpieczeń eksportowych nastąpiły po 1957 r., a podmioty tworzące ten system były w pełni kontrolowane przez państwo. Od 1988 r. pojawiły się na rynku pierwsze prywatne ubezpieczenia kredytu bankowego. Istotnym krokiem do rozwoju rynku ubezpieczenia kredytu kupieckiego było powstanie w 1991 r. Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, której celem była ochrona polskich eksporterów na rynkach zagranicznych oraz wprowadzenie w życie zasad ubezpieczeń eksportowych regulowanych Ustawą z dnia 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych [Ustawa z 7 lipca 1994]. Kolejnym czynnikiem rozwoju produktu ubezpieczenia należności było wejście na polski rynek w 1999 r. największego na świecie ubezpieczyciela kredytu kupieckiego, firmy Euler Hermes, wówczas jeszcze jako agenta Allianz, a od 2003 r. spółki kapitałowej. W tym czasie swoją obecność w Polsce zaznaczył również Coface, a następnie Atradius.

wym, zastawem skarbowym w stopniu uniemożliwiającym zaspokojenie zobowiązania. Innym przykładem niewypłacalności prawnie potwierdzonej jest postanowienie organu egzekucyjnego o umorzeniu postępowania ze względu na brak możliwości zaspokojenia roszczeń oraz sytuacja, kiedy wierzyciele wyrazili zgodę na pozasądową ugodę. Niewypłacalność faktycznie stwierdzona następuje wówczas, kiedy minął przewidziany umową ubezpieczenia okres po zgłoszeniu braku zapłaty ze strony dłużnika lub wpływie zlecenia windykacyjnego do ubezpieczyciela.

Począwszy od 2003 r. obserwuje się dynamiczny rozwój rynku ubezpieczenia kredytu kupieckiego, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym. Świadczy o tym prawie 3-krotny wzrost składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczenia kredytu do poziomu 567 172 tys. PLN w 2007 r. przy jednoczesnym prawie 3-krotnym spadku współczynnika szkodowości do 15,72%. Prezentowany okres stanowił również rozwój usług dodatkowych, takich jak zarządzanie należnościami, wywiad gospodarczy, windykacja należności czy faktoring. Rozwój ubezpieczenia kredytu kupieckiego był determinowany wieloma czynnikami. Do grupy czynników makroekonomicznych zalicza się w dalszym ciągu niski poziom bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, wysoki współczynnik upadłości przedsiębiorstw, a także panujące niekorzystne zwyczaje płatnicze podmiotów gospodarczych. Wśród czynników po stronie przedsiębiorstw najistotniejsze to coraz większa świadomość otaczającego ryzyka czy nieustanne nastawienie na zdobywanie nowych klientów i rynków. Grupę czynników sektora ubezpieczeń obejmują natomiast spadające ceny ubezpieczenia kredytu w Polsce [Matusiak 2008], możliwość negocjowania składek i rozkładania ich na raty, coraz szersza paleta produktów dodatkowych oraz działania marketingowo-reklamowe. Nie bez znaczenia jest również fakt, iż polski rynek ubezpieczenia należności jest dopiero w początkowej fazie swojego rozwoju, co czyni go niezwykle dynamicznym [Rytko 2009, s. 302–303]. Skuteczność produktu przejawia się również w rozmaitych funkcjach, jakie pełni [Lisowski 2010, s. 130–133]. Do klasycznych funkcji ubezpieczenia kredytu zalicza się funkcję ochrony ubezpieczeniowej oraz funkcję prewencyjną. Wyróżnia się również funkcję stymulacyjną, usługową i przeciwzatorową, inaczej zwaną płynnościową.

Wszystkie wskazane czynniki wpłynęły na fakt, iż ubezpieczenie kredytu kupieckiego stało się popularną formą ochrony przedsiębiorstwa przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Świadczą o tym wyniki badań, które wskazują, iż w 2008 r. już 13% podmiotów gospodarczych w Polsce stosowało ubezpieczenie należności, jako formę ochrony przed nierzetelnymi kontrahentami. Wyniki badań w krajach Europy Centralnej i Wschodniej wskazują, iż 19% przedsiębiorstw stosowało ubezpieczenie należności, a w krajach Europy Zachodniej przedsiębiorcy korzystający z usług towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego stanowili 30% badanej grupy [Atradius 2008, s. 43–47]. Uzyskane wyniki badań z jednej strony ukazują szybkie tempo zmian w odniesieniu do rozwoju nowego produktu w krótkim okresie, z drugiej zaś porównanie rezultatów do wyników krajów Europy Zachodniej wskazuje, jakie jeszcze możliwości rozwoju ubezpieczenia posiada polski rynek. Dalszy kierunek zmian w zakresie zabezpieczenia należności był determinowany przez uwarunkowania rynkowe, powstałe w wyniku zachodzących zmian koniunkturalnych w gospodarce.

3. Wpływ wahań koniunktury na rozwój ubezpieczenia należności w Polsce

Przed ubezpieczycielami kredytu kupieckiego stanęło wiele wyzwań związanych z rozwojem ich produktów na polskim rynku. Dotyczyły one przede wszystkim pokonywania barier spowodowanych skutkami globalizacji i wzrostem liczby fuzji ubezpieczycieli kredytu, cyklicznością gospodarek i trudnościami w dostępności ochrony ubezpieczeniowej, poziomem jakości zachowań przedsiębiorców, rosnącą konkurencją, a także rosnącym znaczeniem rynków kapitałowych i konkurencyjnych produktów finansowych czy wprowadzeniem nowych zasad kapitałowych wśród zakładów ubezpieczeń (Solvency II) oraz zasad rachunkowości [Lisowski 2010, s. 160].

Na potrzeby niniejszego opracowania uwaga autora została skupiona na cykliczności gospodarki i jej znaczeniu dla funkcjonowania ubezpieczycieli kredytu kupieckiego i rozwoju ich produktów w Polsce, a także przedsiębiorstw korzystających z tej formy zabezpieczenia należności. Ubezpieczenie wierzytelności handlowych, ze względu na swoją specyfikę, jest w istotny sposób uzależnione od wahań koniunktury, co znacząco wpłynęło na zmiany w zakresie ochrony ubezpieczeniowej na polskim rynku w kolejnych latach. Fazy cyklu gospodarczego determinują bowiem uwarunkowania działalności ubezpieczycieli, w tym przede wszystkim wpływają na poziom ryzyka.

Skutki dekonunktury gospodarczej dla działalności ubezpieczycieli przejawiają się w bezpośrednich i pośrednich kanałach wpływu [Lisowski 2009, s. 49–50]. Do pierwszej grupy należą kanał kredytowy, finansowania i rynkowy. Istota kanałów bezpośrednich sprowadza się do stopnia zależności ubezpieczycieli kredytu kupieckiego od reasekuratorów⁷. Drugą grupę zajmują kanały: makroekonomiczny, własnościowy, rynkowy, pośredni kredytowy i kanał zaufania. Istota kanału makroekonomicznego sprowadza się do utraty zaufania instytucji finansowych na rynkach towarowych, co wpływa na wzrost kosztów finansowania i ograniczenie dostępności kredytu. Kanał własnościowy jest zaś związany zależnością ubezpieczycieli kredytu kupieckiego działających w Polsce od swoich jednostek macierzystych, ich sytuacji finansowej i zależnych od niej decyzji. Pośredni kanał kredytowy jest spowodowany zmianą cen instrumentów finansowych na rynku krajowym zależnym od

⁷ Dla grupy 14 wskaźnik zatrzymania składki wynosił w latach 2011–2012 kolejno 57,98% i 55,84%, zaś wskaźnik zatrzymania odszkodowań w analogicznym okresie kształtował się na poziomie 50,77% i 41,81%. Jeśli wskaźnik mierzony udziałem reasekuratorów w składce i odszkodowaniach wskazuje wartości mniejsze, to zakład ubezpieczeń w większym stopniu jest zależny od reasekuracji [KNF 2014b].

rynków zagranicznych, a pośredni kanał kredytowy jest związany ze zdolnością spłaty zobowiązań walutowych. Kanał zaufania, a właściwie jego spadku wśród podmiotów finansowych i niefinansowych wobec ubezpieczycieli, może wynikać przede wszystkim z niewypłacalności spółki macierzystej, problemów finansowych reasekuratorów czy nagłych zmian pojemności ubezpieczeniowej [Lisowski 2009, s. 50–57].

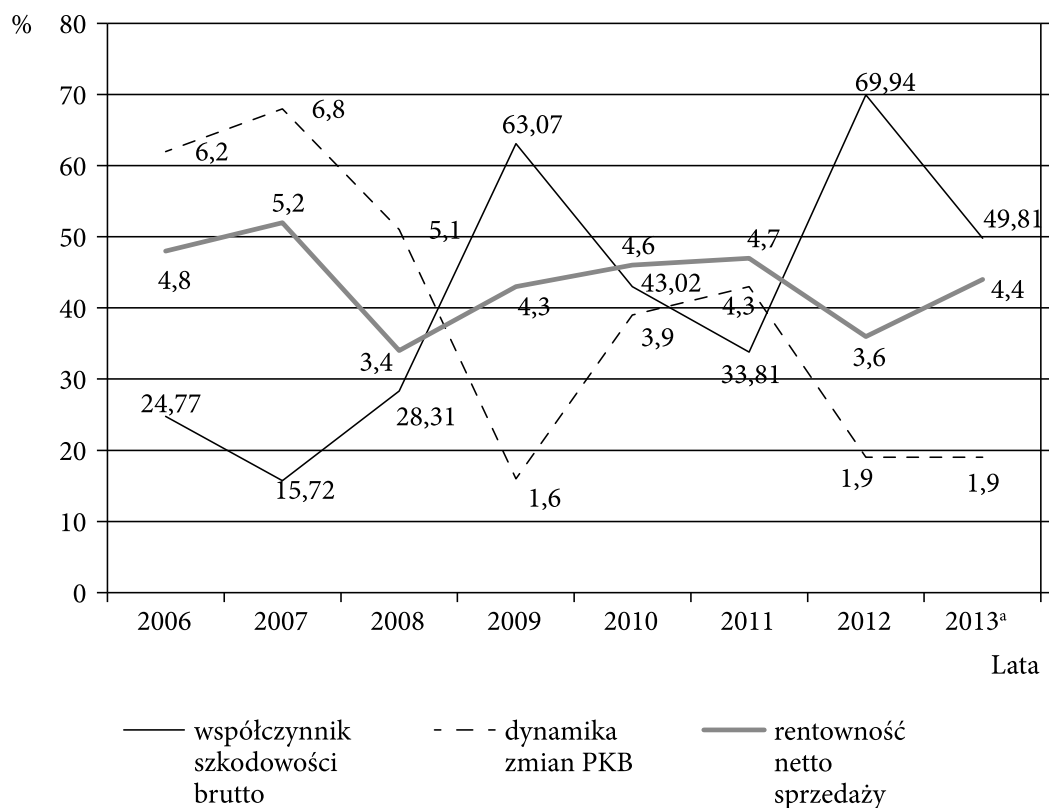
Bezpośrednie i pośrednie skutki dekonunktury gospodarczej wywierają wpływ na skalę ryzyka prowadzonej działalności ubezpieczycieli i ich ofertę produktową⁸. Wzrost ryzyka na rynku kredytu kupieckiego skutkuje wzrostem współczynnika szkodowości, co przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowych warunków ubezpieczenia kredytu może powodować trudności w kształtowaniu poziomu rezerw. Taka sytuacja z jednej strony jest przyczyną obniżania ekspozycji limitów kredytowych, a następnie zaostrzenia polityki cenowej nie tylko dla nowych polis, ale również renegocjacji już zawartych umów⁹.

Na rysunku 2 zaprezentowano wpływ dynamiki zmian PKB oraz rentowności netto sprzedaży przedsiębiorstw na zmianę współczynnika szkodowości brutto w Polsce w latach 2006–2013. Spadek koniunktury gospodarczej wpływa wprost odwrotnie na współczynnik szkodowości. W sytuacji rosnącego wskaźnika dynamiki zmian PKB wskaźnik szkodowości brutto zakładów ubezpieczenia kredytu spada, co zaobserwowano zarówno w 2007 r., jak i w latach 2010–2011. Zależność ta jest odwrotna, to znaczy spadek wskaźnika dynamiki zmian PKB w latach 2008–2009 oraz 2012–2013 spowodował wzrost

⁸ Trudności w objęciu ochroną ubezpieczeniową wielu nowych polis, a także zmniejszenie przez ubezpieczycieli ekspozycji limitów ubezpieczeniowych w okresie dekonunktury spowodowały większe niż dotychczas zaangażowanie ubezpieczycieli w rozwój dodatkowych usług, związanych z wywiadownią gospodarczą i windykacją wierzytelności, a także gwarancjami ubezpieczeniowymi, obrotem wierzytelnościami, w tym przede wszystkim faktoringu. Niektórzy ubezpieczyciele oferują również obsługę prawną oraz ubezpieczenie ryzyka sprzeniewierzenia. Dla przykładu finansowanie transakcji faktoringiem przez Coface Poland Factoring zwiększyło się począwszy od 2008 r. do 2013 r. o ponad 3-krotnie do poziomu 9 592,02 mln PLN. Zewnętrzne usługi są zazwyczaj prowadzone przez spółki powiązane kapitałowo z towarzystwami ubezpieczenia i wyspecjalizowane w prowadzeniu konkretnego typu działalności. Łączenie ubezpieczenia z innymi produktami finansowymi oferują obecnie wszystkie największe podmioty ubezpieczeniowe działające na polskim rynku [Wedziuk 2011].

⁹ Stawki ubezpieczeniowe do 2007 r. istotnie spadały, osiągając poziom nawet poniżej 0,1% wartości obrotu brutto dla najlepszych klientów. W kolejnych latach, wraz ze wzrostem niewypłacalności klientów, stawki zaczęły rosnąć nawet do poziomu powyżej 0,52% dla klientów o wysokim współczynniku szkodowości w 2013 r. Dotyczy to zakładów ubezpieczeń o wysokim współczynniku szkodowości. Jednocześnie ubezpieczyciele o niższym współczynniku szkodowości, jak KUKE, począwszy od 2013 r. zaczęli proponować warunki na poziomie 0,15–0,18% dla nowych klientów, nieposiadających historii współpracy.

wskaźnika szkodowości brutto w tych samych latach. Analogiczną zależność zaobserwowano w relacji wskaźnika szkodowości i rentowności sprzedaży przedsiębiorstw, to znaczy spadek rentowności sprzedaży powoduje wzrost współczynnika szkodowości i odwrotnie.



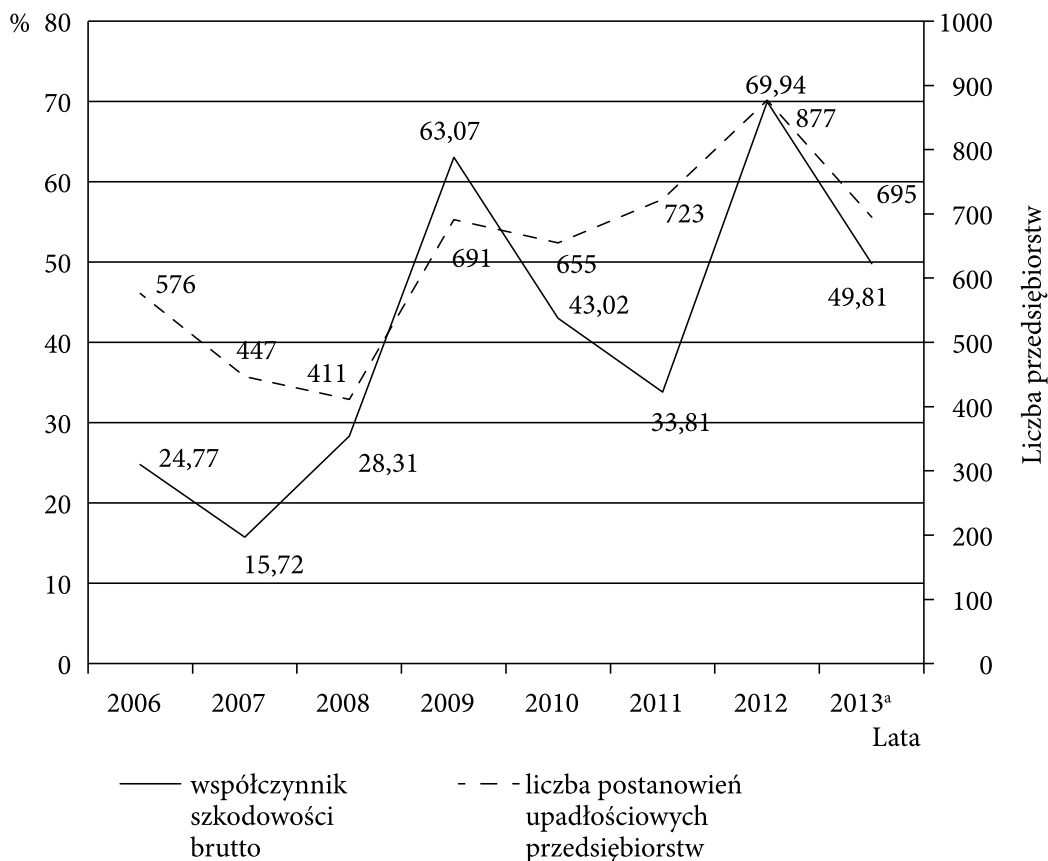
^aDane za trzy kwartały 2013 r.

Rysunek 2. Współczynnik szkodowości na tle dynamiki zmian PKB oraz rentowności sprzedaży przedsiębiorstw

Źródło: Na podstawie danych: [KNF 2014b] oraz [GUS 2006–2013]

Wizualizacją efektywności działalności zakładów ubezpieczenia kredytu jest również prezentacja zależności pomiędzy liczbą postanowień upadłościowych przedsiębiorstw a współczynnikiem szkodowości brutto w Polsce. Rysunek 3 wskazuje powyższe dane w latach 2006–2013.

Analiza rysunku 3 ukazuje, iż wzrost liczby postanowień upadłościowych przedsiębiorstw wpływa na wzrost współczynnika szkodowości brutto zakładów ubezpieczenia kredytu i odwrotnie. Wzrost liczby bankructw podmiotów gospodarczych jest wynikiem nasilających się niekorzystnych zjawisk mikro – i makroekonomicznych. Wpływają one na osłabienie kondycji całej



^aDane za trzy kwartały 2013 r.

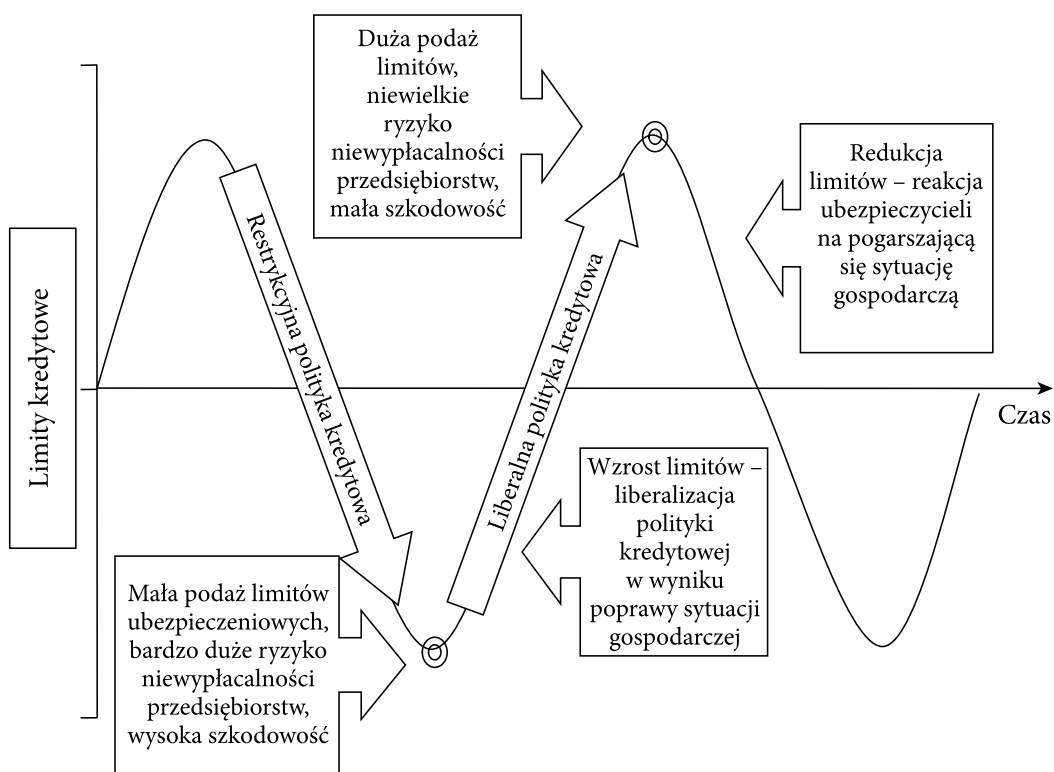
Rysunek 3. Współczynnik szkodowości na tle liczby upadłych przedsiębiorstw

Źródło: Na podstawie danych: [GUS 2006–2013]

gospodarki, w tym również sektora przedsiębiorstw, co skutkuje pojawieniem się kłopotów płynnościowych na rynku i prowadzi do niewypłacalności podmiotów gospodarczych.

Zmiany cyklu koniunkturalnego wpływają również istotnie na prowadzoną przez ubezpieczycieli politykę kredytową. Jej liberalne aspekty przejawiają się w większej skłonności do udzielania przez towarzystwa ubezpieczeń limitów kredytowych, co jest charakterystyczne dla okresu ożywienia i rozkwitu. Restrykcyjność polityki kredytowej wpływa zaś na osłabienie zdolności do zabezpieczania wielu transakcji, co prowadzi do zmniejszenia ekspozycji limitów kredytowych.

Na rysunku 4 przedstawiono fazy cyklu koniunkturalnego w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego ze szczególnym wskazaniem podaży limitów kredytowych dla przedsiębiorstw.



Rysunek 4. Wpływ cyklu koniunkturalnego na politykę kredytową ubezpieczycieli kredytu kupieckiego

Prezentowane ujęcie cyklu koniunkturalnego w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego wskazuje na silną zależność z cyklem całej gospodarki. Okres liberalnej polityki kredytowej zakładów ubezpieczeń trwał w Polsce do 2008 r., kiedy w wyniku niepokojów związanych z pojawieniem się globalnego kryzysu finansowego zapadły pierwsze decyzje o redukcjach limitów kredytowych. Jak już wspomniano, okres ten charakteryzował się silną konkurencyjnością głównych ubezpieczycieli na rynku skutkującą spadkiem cen ubezpieczenia należności, co z kolei wpłynęło na wzrost zainteresowania produktem, a jednocześnie koniecznością zwiększenia ekspozycji kredytowej wskutek pojawienia się szerokiego portfela klientów.

Początek fazy spadającej podaży limitów kredytowych datowany jest na II połowę 2008 r. Skutkiem pogarszającej się sytuacji gospodarczej na wielu rynkach, w tym również w Polsce, była redukcja limitów zabezpieczenia ryzyka niewypłacalności kontrahentów, co wpłynęło na spadek popytu na produkt ubezpieczeniowy, a także wzrost współczynnika szkodowości ubezpieczycieli.

Kłopoty z dostępnością ochrony ubezpieczeniowej wpłynęły negatywnie na działalność przedsiębiorstw odbiorcy, utrudniając dostęp do głównego źródła finansowania oraz dostawcy, zwiększając ryzyko przyszłych transakcji. Wskazany okres charakteryzował się również wzrostem cen ubezpieczenia kredytu kupieckiego, co miało na celu rekompensatę strat ubezpieczycieli powstałych w wyniku wysokiej szkodowości.

Prowadzona polityka kredytowa i cenowa towarzystw ubezpieczenia kredytu w okresie dekonunktury gospodarczej, w tym przede wszystkim redukcja limitów kredytowych, spowodowały spadek zaufania do ubezpieczenia kredytu kupieckiego, ponieważ w wielu przypadkach stało się ono bezzasadne. Wyrazem powyższego jest analiza nastrojów przedsiębiorstw, spośród których 47% uznało, że najbardziej skuteczną metodą ochrony na wypadek braku płatności ze strony kontrahenta jest sprzedaż za gotówkę, a aż 46% jako narzędzie minimalizacji ryzyka traktuje weryfikację kontrahenta pod kątem jego dotychczasowej moralności płatniczej na rynku [Atradius 2011]. Wykorzystanie ubezpieczenia wierzytelności zadeklarowało 27% badanej próby przedsiębiorstw¹⁰. Dla przykładu w innych krajach Europy głównym czynnikiem ograniczającym ryzyko braku płatności jest weryfikacja wiarygodności kredytowej odbiorcy oraz aktywne zarządzanie należnościami. W mniejszym zakresie aniżeli w Polsce sięgają przedsiębiorcy europejscy po usługi firm windykacyjnych, a także korzystają z rozliczeń gotówkowych, co może świadczyć o większym zaufaniu do kontrahentów.

Kierunek i tempo rozwoju ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest związane z fazą cyklu koniunkturalnego gospodarki. Okres wzrostu gospodarczego determinuje zwiększenie wartości ekspozycji limitów kredytowych, co, poparte spadającymi cenami ubezpieczenia, wpływa na dynamiczny rozwój produktu. W okresie dekonunktury gospodarczej zmniejszenie zaś przez ubezpieczycieli limitów kredytowych oraz rosnące ceny ubezpieczenia wpływają hamująco na rozwój produktu na rynku. Istotne jest zatem podjęcie działań i inicjatyw mających na celu minimalizację ryzyka ubezpieczyciela, czego konsekwencją będzie większe jego zaangażowanie w ochronę transakcji handlowych pomiędzy przedsiębiorstwami.

¹⁰ Liczebność próby w Polsce wynosiła $n = 203$ podmioty gospodarcze i stanowiła 3,8% ogólnej liczebności próby na świecie.

4. Kierunki zmian w zakresie ubezpieczenia kredytu kupieckiego

Negatywne uwarunkowania na rynku ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce, determinowane wzrostem współczynnika szkodowości¹¹ przy jednoczesnym spadku składki przypisanej brutto¹², stanowiły przyczynę zahamowania rozwoju produktu na rynku.

Ograniczona podaż limitów kredytowych, będąca odpowiedzią ubezpieczycieli na rosnące ryzyko niewypłacalności przedsiębiorstw, spowodowała trudności kredytobiorcy w zakresie możliwości finansowania jego działalności. Dodatkowym negatywnym czynnikiem dla działalności przedsiębiorstw stało się ograniczenie przez banki podaży pieniądza na rynku¹³ poprzez zmniejszenie strumienia kredytów i pożyczek, największego po kredycie handlowym źródła finansowania ich aktywów. Mając na uwadze fakt, iż kredyt kupiecki stanowi istotną rolę w działalności przedsiębiorstw, konieczne stało się zatem poszukiwanie rozwiązań mających na celu pobudzenie skłonności do udzielania odroczonego terminu płatności w transakcjach pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

W ocenie kredytodawcy produkt ubezpieczenia kredytu kupieckiego stał się narzędziem mało efektywnym z uwagi na trudności w objęciu ochroną ubezpieczeniową wielu transakcji, co uniemożliwiało obsługę znacznego portfela zamówień kontrahentów. Opinię tę potwierdziło blisko 94% respondentów, którzy twierdzili, iż w badanym okresie posiadane limity ubezpieczeniowe na transakcje z kontrahentami były niewystarczające, a ich redukcja przez ubezpieczycieli, szczególnie w początkowym okresie badania, była zbyt gwałtowna i w wielu przypadkach nieuzasadniona. Ponadto trudności

¹¹ Współczynnik szkodowości brutto dla ubezpieczycieli kredytu wynosił w 2009 r. 63,07%. Dla porównania dwa lata wstecz wskaźnik kształtował się na poziomie 15,72% [KNF 2014b].

¹² Składka przypisana brutto z tytułu ubezpieczenia podmiotów grupy 14 działu II wynosiła w 2007 r. 567 172 tys. PLN i spadła o 75 181 tys. PLN w roku kolejnym i dodatkowo o 31 889 tys. PLN w 2009 r. do poziomu 460 102 tys. PLN [KNF 2014b].

¹³ Pierwsze symptomy obniżenia akcji kredytowej banków względem przedsiębiorstw zaobserwowano już marcu 2009 r., kiedy zmniejszyła się znacznie dynamika udzielanych kredytów i pożyczek bankowych. Począwszy natomiast od kwietnia 2009 r. do grudnia 2010 r. uległa obniżeniu ich wartość o 16 884,7 mln zł, osiągając poziom 204 005,3 mln PLN na koniec okresu. Powrót do poziomu akcji kredytowej sprzed dekoniunktury zajął kolejnych dziewięć miesięcy. Wagę wskazanej formy finansowania działalności przedsiębiorstw podkreśla udział kredytów i pożyczek bankowych w wartości zobowiązań krótkoterminowych podmiotów gospodarczych, który wynosił 30,8% w 1991 r., by w kolejnych latach spadać, jednak w dalszym ciągu osiągając wysoki udział 21,3% w 2012 r. [NBP 2014].

w uzyskaniu limitów na transakcje handlowe z kontrahentami sprawiły, iż niemalże 22% podmiotów biorących udział w badaniu dokonało w analizowanym okresie zmiany towarzystwa ubezpieczeń, podając jako jeden z trzech najważniejszych powodów kłopoty w objęciu ochroną ubezpieczeniową części obrotu handlowego z klientami¹⁴. Z kolei aż 31% respondentów z tego samego powodu rozważało możliwość odstąpienia od ubezpieczenia należności po zakończeniu obowiązywania polisy. Zaistniała sytuacja wymagała zatem poszukiwania innych form zabezpieczenia należności w transakcjach z partnerami handlowymi.

Jej skutkiem dla ubezpieczycieli kredytu kupieckiego był spadek efektywności ich działalności, determinowany zmniejszeniem dynamiki przychodów ze sprzedaży polis, a w niektórych przypadkach nawet ich spadkiem¹⁵, co przy jednoczesnym wzroście cen produktu ubezpieczenia świadczy o zmniejszeniu zainteresowania jego nabyciem. Ponadto trudności finansowe przedsiębiorstw wpłynęły na wzrost wypłacanych przez ubezpieczycieli odszkodowań i świadczeń w tytułu ubezpieczenia¹⁶.

Wszystkie wskazane czynniki wpłynęły na konieczność poszukiwania alternatywnych rozwiązań związanych z wykorzystaniem ubezpieczenia kredytu kupieckiego, dających z jednej strony realne bezpieczeństwo transakcji, z drugiej zaś większą efektywność produktu dla wszystkich stron stosunku ubezpieczeniowego.

Jednym z rozwiązań zaproponowanych przez największych ubezpieczycieli należności na polskim rynku było ubezpieczenie transakcji tak zwane go podwyższonego ryzyka, polegające na objęciu ochroną ubezpieczeniową wiarytelności z kontrahentem, który w wyniku standardowej weryfikacji nie uzyskał limitu kredytowego albo jego wielkość była niewystarczająca [Becella 2013]. Oferta dodatkowego ubezpieczenia nie zmniejsza wprost ryzyka ubezpieczyciela, a rekompensuje możliwe przyszłe straty wynikające z niewypłacalności dłużnika poprzez dodatkową składkę, którą pobiera. Wśród wielu

¹⁴ Zaobserwowanym przypadkiem była również dywersyfikacja przez jednego z respondentów towarzystw ubezpieczenia, polegająca na podpisaniu polis z trzema podmiotami finansowymi przez różne przedsiębiorstwa należące do jednej grupy kapitałowej, co znacznie wpłynęło na poprawę dostępności limitów ubezpieczeniowych.

¹⁵ Euler Hermes zanotował w 2010 r. ponad 2-krotnie mniejszą dynamikę wzrostu składki przypisanej brutto względem roku wcześniejszego. KUKKE natomiast wygenerował spadek składki przypisanej brutto w 2008 r. oraz 2012 r. [KNF 2014b].

¹⁶ Dynamika wzrostu odszkodowań i świadczeń wypłacanych brutto wynosiła w przypadku Euler Hermes nawet 224,9% w 2009 r. i 243,6% w 2012 r. w porównaniu do lat poprzedzających [KNF 2014b].

pozytywnych aspektów tego rozwiązania do minusów niewątpliwie należy wysoki jej koszt, wynoszący od 0,15% aż do nawet ponad 1% wartości limitu kredytowego¹⁷.

Inny kierunek rozwoju produktu ubezpieczenia kredytu kupieckiego dotyczy możliwości objęcia ochroną ubezpieczeniową wierzytelności, na które dłużnik ustanowi dodatkowe zabezpieczenie [Rytko 2009, s. 312]. Jeżeli w ocenie ubezpieczyciela dodatkowe zabezpieczenie wpływa na redukcję ryzyka, udziela on ochrony ubezpieczeniowej transakcji poprzez nadanie warunkowego limitu kredytowego. Ubezpieczyciel uzależnia jego obowiązywanie i swoją odpowiedzialność od spełnienia warunku uzyskania przez ubezpieczającego wskazanych w decyzji limitowej zabezpieczeń spłaty należności przez dłużnika [KUK 2008, §10, ust. 3]. Ustanowione na rzecz wierzyciela zabezpieczenie stanowi narzędzie dochodzenia jego należności w sytuacji braku zapłaty ze strony dłużnika. W przypadku jednak wystąpienia konieczności wypłaty odszkodowania ubezpieczyciel, w wyniku powstania regresu ubezpieczeniowego, sam dochodzi roszczeń z zabezpieczenia, które z mocy prawa przechodzi na niego. Prezentowane rozwiązanie przysparza korzyści zarówno wierzycielowi poprzez uzyskanie ochrony ubezpieczeniowej transakcji, jak i dłużnikowi, któremu udzielony jest limit kredytowy na transakcje z dostawcą. Sprawny jest również sam mechanizm nadania limitu, który nie wymaga weryfikacji kontrahenta po ustanowieniu zabezpieczenia, a respektuje warunki dodatkowe udzielonej uprzednio decyzji kredytowej. Mankamentem jest jednak fakt, iż jedno zabezpieczenie, bez względu na jego formę, pozwala uzyskać tylko jeden limit, zatem dla wielu przedsiębiorstw jest trudne do zrealizowania. Dzieje się tak za sprawą ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia bezpośrednio wierzycielowi.

Powyższe czynniki stanowią argumenty przemawiające za koniecznością stosowania dodatkowych zabezpieczeń w procesie weryfikacji i oceny ryzyka kontrahentów w kredycie kupieckim. W celu pokonania istniejących barier proces wymaga lepszego dopasowania do oczekiwań wszystkich stron stosunku ubezpieczeniowego.

¹⁷ Najwyższe stawki za dodatkową ochronę ubezpieczeniową oferuje Coface, w którego polityce produkt TopLiner stał się istotnym narzędziem marketingowym wspomagającym sprzedaż standardowych polis. Początkowo ceny dodatkowego ubezpieczenia wynosiły do 0,6% wartości przyznanego limitu, jednak wzrost zainteresowania produktem wpłynął na podwyżkę składek ubezpieczeniowych. Informacje na temat wysokości kosztów pochodzą z ogólnych warunków ubezpieczenia towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego oraz z ich oficjalnych biuletynów, ale również bezpośrednio od przedsiębiorstw korzystających ze wskazanych instrumentów.

W praktyce gospodarczej wypracowano zatem model dodatkowego zabezpieczenia ustanowionego na rzecz ubezpieczyciela. Jego istota sprowadza się do objęcia ochroną ubezpieczeniową transakcji pomiędzy ubezpieczającym a dłużnikiem, jednakże uprzednio przez niego zabezpieczonych. W przeciwieństwie do opisanego wcześniej rozwiązania dłużnik zabezpiecza w tym przypadku ubezpieczyciela jako prawnego następcę wierzytelności po wypłacie odszkodowania. Od tego bowiem momentu przechodzi na niego roszczenie ubezpieczającego przeciwko osobie odpowiedzialnej za powstanie szkody [Ustawa z 23 kwietnia 1964, art. 828]. Ma to na celu zapobieżenie sytuacji, w której sprawca szkody uniknąłby odpowiedzialności wskutek wypłaty odszkodowania ubezpieczonemu [Krajewski 2004, s. 259]. Innymi słowy, w przypadku zajścia wypadku ubezpieczeniowego, rozumianego jako niewypłacalność dłużnika i ujawniającego się brakiem zapłaty przez niego za zobowiązanie, następuje wypłata przewidzianego umową odszkodowania przez towarzystwo ubezpieczeń. Następnie ubezpieczyciel dochodzi swoich roszczeń od dłużnika do wysokości wypłaconej kwoty odszkodowania. Zabezpieczenie, które przyjmuje uprzednio w posiadanie, ułatwia mu dochodzenie roszczeń w postępowaniu regresowym. Dłużnik natomiast uzyskuje możliwość realizacji transakcji handlowych z odroczonym terminem płatności dzięki objęciu ochroną ubezpieczeniową i udzieleniu dostawcy limitu kredytowego na transakcje z klientem. Ich wielkość jest uzależniona od decyzji samego dłużnika, ponieważ to on określa kontrahentów, których należności będą zabezpieczone limitem towarzystwa ubezpieczeń. Stanowi to istotną zmianę w porównaniu do klasycznego ubezpieczenia wierzytelności bez dodatkowego zabezpieczenia, kiedy dłużnik nie ma żadnego wpływu na wysokość limitu kredytowego, którą ustala wyłącznie ubezpieczyciel na wniosek ubezpieczającego. W przypadku ubezpieczenia z zabezpieczeniem wysokość poszczególnych limitów zostaje określona w porozumieniu pomiędzy dłużnikiem a ubezpieczycielem. Wskazuje ono również na formę zabezpieczeń i tryb ich ustanowienia, tryb udzielenia limitów kredytowych oraz pozostałe prawa i obowiązki stron umowy. Ustalenia porozumienia w zakresie wysokości poszczególnych limitów są elastyczne i mogą być zmieniane w formie aneksu, co znacznie ułatwia dłużnikowi zarządzanie nimi.

Prezentowane rozwiązanie ma wiele zalet. Korzyścią dla ubezpieczyciela jest redukcja ryzyka ubezpieczeniowego, które ponosi w związku z objęciem ochroną ubezpieczeniową transakcji handlowych. Dodatkowo zakład ubezpieczeń, na którego rzecz ustanowione zostało zabezpieczenie, posiada nad nim większą kontrolę ze względu na obowiązki sprawozdawcze spoczywające na dłużniku. Ponadto ubezpieczony obrót pomiędzy przedsiębiorstwami

niesie za sobą przychody z polis. Korzyścią dla wierzyciela jest zaś redukcja ryzyka handlowego poprzez jego transfer na podmiot ubezpieczeniowy oraz bardziej efektywne wykorzystanie istniejącej polisy ubezpieczeniowej poprzez zmniejszenie kosztu jednostkowego ubezpieczenia. Jednocześnie lepsza dostępność limitów ubezpieczeniowych przysparza sprzedawcy dodatkowego obrotu, którego wykonanie bez zabezpieczenia byłoby trudne do realizacji lub nawet niemożliwe. Aż 59,4% analizowanych podmiotów twierdzi, że nie dokonałoby sprzedaży z odroczonym terminem płatności do klienta bez aktywnego ubezpieczenia należności. Innym pozytywnym aspektem jest możliwość objęcia należności umową faktoringową¹⁸, co przyspiesza przedsiębiorstwu ich spływ. Wymierne korzyści uzyskuje również dłużnik, któremu udzielono źródła finansowania w postaci kredytu kupieckiego. Ze względu na fakt, iż ustanowił on zabezpieczenie na rzecz ubezpieczyciela, posiada wpływ na alokację środków na poszczególnych dostawców w ramach dostępnej ekspozycji limitów. Dzięki temu jedno zabezpieczenie jest gwarantem uzyskania wielu limitów kredytowych. Fakt, iż posiadany limit nie jest wynikiem standardowej weryfikacji kontrahenta, lecz udzieleniem przez niego dodatkowego zabezpieczenia, nie czyni jego samego mniej wiarygodnym. W opinii bowiem 53% respondentów niestandardowy schemat uzyskania pozytywnej weryfikacji nie wpływa na spadek zaufania do partnera handlowego. Pozostała część przedsiębiorstw biorących udział w badaniu nie znała warunków objęcia przez ubezpieczyciela ochroną wiarygodności handlowych, zatem nie można jednoznacznie stwierdzić ich opinii na temat wskazanego zagadnienia. Inną kwestią pozostaje fakt, iż 50% respondentów, posiadając limit towarzystwa ubezpieczeń, udzieliło dodatkowej linii kredytowej kontrahentowi na transakcje powyżej poziomu zabezpieczenia, co świadczy o poprawie w postrzeganiu kontrahenta za sprawą posiadanego limitu ubezpieczeniowego.

Powyższe rozważania podkreślają potrzebę zaangażowania towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego w udzielanie ochrony ubezpieczeniowej transakcji podwyższonego ryzyka. Kreuje ją popyt na limity ubezpieczeniowe stanowiące zabezpieczenie transakcji handlowych. Ubezpieczenie należności poparte udzielonym na rzecz zakładu ubezpieczeń zabezpieczeniem stanowi korzystną odpowiedź na potrzeby rynku oraz wpływa na poprawę bezpieczeństwa wszystkich stron stosunku ubezpieczeniowego. Wyniki badań, wskazujące na zainteresowanie przedsiębiorstw ochroną ubezpieczeniową

¹⁸ Większość podmiotów faktoringowych działających w Polsce wymaga ochrony ubezpieczeniowej w celu objęcia wiarygodności faktoringiem.

należności, dają podstawę do dalszego rozwoju produktu ubezpieczeniowego z zabezpieczeniem. W ocenie autora istnieje możliwość zastosowania prezentowanego schematu ubezpieczenia również w okresie wzrostu gospodarczego. Wówczas produkt stanowiłby narzędzie ochrony wierzytelności podmiotów o słabszej kondycji finansowej, dając większe bezpieczeństwo ubezpieczycielowi, a jednocześnie udzielając linii kredytowej przedsiębiorstwu i umożliwiając poprawę jego sytuacji ekonomicznej. Obserwacje w tym zakresie mogą stanowić podstawę do dalszych badań nad ubezpieczeniem należności z zabezpieczeniem.

Podsumowanie

Ubezpieczenie kredytu kupieckiego stanowi skuteczne narzędzie zabezpieczenia ryzyka płatności w transakcjach handlowych pomiędzy przedsiębiorstwami. Korzyści wynikające z jego stosowania, jak również zwiększona aktywność towarzystw ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce, wpłynęły na dynamiczny rozwój produktu. Następnie, w wyniku pojawiających się barier związanych przede wszystkim z cyklicznością gospodarek i przejawiających się w trudnościach w dostępie do ochrony ubezpieczeniowej, omawiany instrument zabezpieczenia należności tracił na znaczeniu. W związku z powyższym podjęto rozmaite próby mające na celu stymulowanie sprzedaży polis. Wśród proponowanych rozwiązań uwagę autora skupia oferta ubezpieczenia należności z ustanowionym przez dłużnika zabezpieczeniem na rzecz wierzyciela albo bezpośrednio zakładu ubezpieczeń jako prawnego następcy wierzytelności w postępowaniu regresowym po wypłacie odszkodowania. Wskazane rozwiązania dostarczają wielu korzyści dla wszystkich stron stosunku ubezpieczeniowego, dlatego autor upatruje w nich dalszego rozwoju produktu ubezpieczenia należności, szczególnie w okresie dekonunktury gospodarczej. Z jednej strony ograniczają ryzyko ubezpieczyciela, dostarczając jednocześnie przychodów wynikających z dodatkowych składek, z drugiej zaś wpływają na bezpieczeństwo samego wierzyciela, a także poprawiają płynność dłużnika za sprawą udostępnienia mu linii kredytu kupieckiego w transakcjach handlowych. Wszystkie przytoczone argumenty potwierdzają założoną tezę, iż ubezpieczenie należności poparte dodatkowym zabezpieczeniem, ustanowionym przez dłużnika na rzecz zakładu ubezpieczeń, stanowi skuteczne narzędzie ochrony wierzytelności i jest doskonałą odpowiedzią ubezpieczycieli na słabnące zainteresowanie produktem, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego.

Bibliografia

- Atradius, 2008, *Atradius Payment Practices Barometer. Survey of Payment Behaviour of European Companies in Central and Eastern Europe*, Amsterdam.
- Atradius, 2011, *Atradius Payment Practices Barometer, International Survey of B2B Payment Behaviour, Core Results Poland*, Amsterdam.
- Becella, A., 2013, *Znaczenie limitu kredytowego i ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 4, Poznań.
- Euler Hermes, 2004, *Ogólne warunki ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji należności 2004*, EH, Warszawa.
- GUS, 2006–2013, *Biuletyny Statystyczne 2006–2013*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- KNF, Komisja Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/PODMIO-TY_rynku/Podmioty_rynku_ubezpieczeniowego/index.html [dostęp: 1.01.2014a].
- KNF, Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn Roczny. Rynek Ubezpieczeń 2003–2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/archiwum.html [dostęp: 1.01.2014b].
- Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, 2008, *Ogólne warunki ubezpieczenia krótkoterminowych należności eksportowych i krajowych (OP)*, KUKE, Warszawa.
- Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, 2013, *Propozycja szczegółowych warunków ubezpieczenia krótkoterminowych należności krajowych Polisa Pakietowa (OP)*, KUKE, Warszawa.
- Krajewski, M., 2004, *Umowa ubezpieczenia. Art. 805–834 KC. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kufel, J., 2002, *Ubezpieczenia gospodarcze w orzecznictwie sądowym*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz.
- Kujawsko-Pomorska Organizacja Pracodawców Lewiatan, KarStanS Konsultanci Ekonomiczni, *Ubezpieczenie należności na polskim rynku*, Toruń.
- Kukiełka, J., 1994, *Ubezpieczenie kredytu*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa.
- Lisowski, J., 2009, *Wpływ kryzysu finansowego na rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, Warszawa.
- Lisowski, J., 2010, *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Matusiak, M., 2008, *Decydują warunki*, Gazeta Bankowa, Warszawa.
- NBP, Narodowy Bank Polski, *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych i banków*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/nal_zobow.html [dostęp: 22.02.2014].
- Porozumienie pomiędzy towarzystwem ubezpieczeń a dłużnikiem, którego przedmiotem jest określenie praw i obowiązków w zakresie ubezpieczenia należności z zabezpieczeniem*, Warszawa.

-
- Rytko, P., 2009, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa.
- Sobiech, J. (red.), 2002, *Kapitałowa strategia przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późniejszymi zmianami.
- Ustawa z 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych, Dz.U. 2001 nr 59, poz. 609 z późniejszymi zmianami.
- Wedziuk, S., 2011, *Poduszka powietrzna*, Miesięcznik Ubezpieczeniowy, Warszawa.