

Robert Dankiewicz

Politechnika Rzeszowska

OCENA PODMIOTU GOSPODARCZEGO A MOŻLIWOŚĆ UZYSKANIA GWARANCJI UBEZPIECZENIOWEJ

1. Wstęp

Autor pierwszej rozprawy naukowej dotyczącej umowy gwarancji R. Stammler umowę tę definiował jako użyczenie komuś swojego poparcia i pomocy w realizacji przedsięwzięcia mającego na celu uzyskanie wartości majątkowej przez bezpłatne, całkowite lub częściowe przejęcie ryzyka związanego z tym przedsięwzięciem [8, s. 30]. Obecnie ta forma pomocy, niekoniecznie bezpłatna, jest szczególnie istotna dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w wielu sferach życia gospodarczego. Niejednokrotnie warunkuje ich przetrwanie i rozwój, w wielu wypadkach uzależniając je od pozytywnej oceny przeprowadzonej przez gwaranta. W artykule zaprezentowano płaszczyzny oceny podmiotów zainteresowanych uzyskaniem gwarancji ubezpieczeniowych, uwzględniając tendencje rynkowe w tym zakresie.

2. Przesłanki popularności gwarancji ubezpieczeniowych

Popularność tego typu produktów powodowana jest chęcią zabezpieczenia się przed ryzykiem doznania szkody w wyniku odmiennego od oczekiwanego zachowania kontrahenta, zleceniobiorcy. W niektórych sytuacjach obowiązek zabezpieczenia wynika z przepisów prawa, w innych z żądania wierzyciela, który ma do wyboru wiele form zabezpieczenia. Jeżeli dłużnik nie jest skłonny udzielić zabezpieczenia w formie pieniężnej, praktyka prawna i gospodarcza rozwiązuje ten dylemat, wprowadzając osobę trzecią, zabezpieczającą w imieniu dłużnika interes wierzyciela. Odpowiedzialność podmiotu zabezpieczającego nie pokrywa się z odpowiedzialnością dłużnika. Dzięki temu wierzyciel uzyskuje wzmocnie-

nie swojej sytuacji poprzez powstanie dodatkowej wierzytelności, obok wierzytelności wynikającej ze stosunku podstawowego istniejącego między nim a dłużnikiem. Gwarancja jest więc zobowiązaniem abstrakcyjnym, tzn. niezależnym od umowy o dokonanie wzajemnych świadczeń między zleceniodawcą a jej beneficjentem [6, s. 65]. Jej wydanie nie zwalnia dłużnika z odpowiedzialności za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie zobowiązania. Jeżeli nawet dojdzie do wypłaty z tytułu gwarancji, gwarant zażąda od dłużnika zwrotu wypłaconych kwot. Dodatkowo wierzyciel może mieć nadal roszczenie do dłużnika, chociażby z tego tytułu, że gwarant pokrył tylko część szkody. Możemy więc powiedzieć, że z punktu widzenia odpowiedzialności dłużnika wystawienie gwarancji nic mu nie daje – nie następuje transfer tej odpowiedzialności na gwaranta, tak jak np. w umowie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Odpowiedzialność gwaranta nie ma charakteru odszkodowawczego, lecz wyraża się obowiązkiem zapłaty uzgodnionej sumy gwarancyjnej. Świadczenie to nie polega więc na naprawieniu szkody i nie zależy od jej rozmiarów. Stanowi jednak istotne zabezpieczenie strony beneficjenta gwarancji, na którym ciąży obowiązek sformułowania, udokumentowania ewentualnego roszczenia [1, s. 78]. Jednocześnie zakład ubezpieczeń nie może uzależnić ważności gwarancji od zapłacenia składki, ponieważ zachowuje ona swoją ważność nawet wówczas, gdy dłużnik nie zapłacił za nią umówionej ceny. Ubezpieczyciel nie może zatem w tej sytuacji odwołać gwarancji. Gwarant powinien więc zadbać o to, żeby dokument gwarancyjny został wydany po otrzymaniu zapłaty oraz dostarczeniu przez zobowiązanego odpowiednich zabezpieczeń gwarancji. Zaostrzona w gwarancji odpowiedzialność towarzystwa ubezpieczeniowego, również za szkody spowodowane winą umyślną i rażącym niedbalstwem ubezpieczającego, odbiega więc od tradycyjnej, uzależnionej od powstania szkody, spowodowanej wypadkiem o cechach losowości i niepowtarzalności [5, s. 40-41]. Zobowiązanie gwaranta bywa najczęściej zaoszczędzone klauzulą, że spełni on określone w gwarancji świadczenie „nieodwołalnie i bezwarunkowo” oraz „na pierwsze żądanie”. Wyraża się w tym sens i wartość takiego zobowiązania, które wyłącza możliwość i uprawnienie gwaranta do ponoszenia zarzutów dotyczących tak samego stosunku podstawowego pomiędzy wierzycielem (beneficjentem) a jego dłużnikiem, jak też samo oświadczenie beneficjenta, że jego dłużnik nie spełnił świadczenia w terminie w całości lub w części [7, s. 1]. Wszystkie te uwarunkowania powodują konieczność drobiazgowej kontroli zarówno podmiotu zainteresowanego wystawieniem gwarancji, jak i przedmiotu gwarancji.

3. Płaszczyzny oceny podmiotów zainteresowanych uzyskaniem gwarancji

Jednym z istotnych problemów wymagających badania jest ocena sytuacji finansowej. Problemy dotyczące kondycji finansowej są sprawą skomplikowaną,

obejmującą wiele zagadnień, które nie mogą być jednoznacznie sformułowane. W oparciu na publikowanych danych możliwe jest dokonanie jedynie przybliżonej oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Sprawozdania finansowe wykorzystywane do tej oceny zawierają wyłącznie wielkości o charakterze wymiernym finansowo. Nie ma w nich natomiast takich informacji, jak: jakość zarządzania, nastroje wśród załogi, pozycja na rynku – zarówno przedsiębiorstwa, jak i jego konkurencji oraz perspektywy jej rozwoju. Dane zawarte w sprawozdaniach często są jedynymi dokumentami służącymi do przeprowadzenia analizy kondycji finansowej. Jednak oparcie jej na tych informacjach nie daje ani pełnego, ani w pełni obiektywnego obrazu firmy. Mimo tych niedogodności, metoda analizy finansowej jest powszechnie wykorzystywana, do oceny przez firmy ubezpieczeniowe. Najogólniej przy ocenie ryzyka zakłady ubezpieczeń używają metody kredytowej (*five or six C's*), jednocześnie dużą rolę odgrywa analiza jakościowa [4, s. 391].

Każda przeprowadzona analiza powinna z jednej strony wskazać, czy dotychczasowa działalność dała zamierzone efekty, z drugiej zaś określić kierunki i sposoby doskonalenia tej działalności. Zgodnie z poglądami L. Bednarskiego, treścią analizy finansowej są wielkości ekonomiczne w wyrażeniu pieniężnym, w tym stan majątkowo-kapitałowy, wyniki finansowe oraz ogólna sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Natomiast zadaniem jest opracowanie i przetworzenie informacji o działalności, wynikach i sytuacji ekonomiczno-finansowej, będących podstawą do podjęcia decyzji. Dzięki tym informacjom możliwe jest poznanie i ocena faktów oraz zjawisk gospodarczych, opracowywanie sposobów usprawnienia działalności i określenie stosunków ekonomiczno-finansowych proponowanych decyzji. Zarówno M. Sierpińska, jak i T. Jachna twierdzą, że w warunkach gospodarki rynkowej niemożliwe jest podejmowanie decyzji dotyczących celów przedsiębiorstwa, sterowanie nimi, elastyczne dostosowywanie ich do zmieniających się warunków zewnętrznych i wewnętrznych oraz kierowanie procesem realizacji tych celów, bez informacji decyzyjnych. Ten zakres analizy, polegający na merytorycznym i informacyjnym wspomaganie procesów przygotowania decyzji finansowych, powoduje obciążenie analizy finansowej odpowiedzialnością za jakość podejmowanych decyzji.

W przypadku ryzyka, które może być przedmiotem gwarancji, odmowa akceptacji jego części może skutkować brakiem jej przydatności. Dlatego też tak istotny jest etap, na którym dokonywana jest ocena. Jest ona w sposób ścisły powiązana z metodami minimalizowania ryzyka, do których możemy zaliczyć m.in. [9, s. 46-47]:

- szczegółową analizę ryzyka opartą na zróżnicowanych metodach i uwzględniającą wiele źródeł informacji;
- przyjmowanie zabezpieczeń roszczeń regresowych, zapewniających ubezpieczycielowi, w przypadku konieczności wypłaty odszkodowania, zwrot poniesionych kosztów;

- stały monitoring zawartych umów oraz obserwację sytuacji finansowej dłużników, tj. bieżące kontrolowanie poziomu ryzyka, który w okresie ubezpieczenia może ulegać wahaniom;
- zapobieganie nie eliminujące ryzyka, ale zmniejszające prawdopodobieństwo jego powstania.

Podstawowym zadaniem prowadzonej oceny jest określenie, czy sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa zabezpiecza realizację zobowiązań oraz określenie wielkości ryzyka w tym zakresie. W przeciwieństwie do innych rodzajów ubezpieczeń, w przypadku gwarancji w sposób odmienny dokonuje się jego oceny, minimalizując znaczenie zasad i narzędzi matematyki ubezpieczeniowej. Wynika to z jego specyfiki oraz niepowtarzalności.

Ocena przeprowadzana jest dwuetapowo i przebiega w następującej kolejności:

- zbadanie i zweryfikowanie zestawu dokumentów oraz informacji źródłowych charakteryzujących sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa, co prowadzi do zdefiniowania elementów ryzyka, które wpływają na ponoszone przez ubezpieczyciela ryzyko;
- określenie stopnia ryzyka poprzez analizę prawdopodobieństwa niewykonania gwarantowanych zobowiązań, jak również warunków mogących pojawić się w tekście gwarancji w aspekcie zmniejszenia prawdopodobieństwa otrzymania wezwania do zapłaty z udzielonej gwarancji.

W przypadku przedsiębiorstw prowadzących uproszczoną sprawozdawczość finansową analiza finansowa ma ograniczony zakres przedmiotowy w porównaniu z przedsiębiorstwami prowadzącymi księgi rachunkowe. W każdym przypadku powinna prowadzić do ustalenia, od kiedy prowadzona jest działalność, jaka jest forma prawna przedsiębiorstwa wnioskodawcy, jaka jest podstawowa działalność wnioskodawcy, jaka jest opinia na rynku o jakości świadczonych przez klienta usług oraz jaka jest kondycja przedsiębiorstwa klienta. Podmioty otoczenia, w szczególności tzw. osoby trzecie, mogą ze względu na różnorodne motywy, które kierują ich postępowaniem, świadomie narażać przedsiębiorstwo na szkody [2, s. 51]. Stąd też konieczność przeprowadzenia kompleksowej oceny ryzyka. Dlatego też do właściwego sprawdzenia poziomu ryzyka niezbędna jest ocena zdolności do technicznego wykonania kontraktu. Gwarant może być zainteresowany zakresem posiadanych środków technicznych przeznaczonych do realizacji kontraktu czy też doświadczeniem kadry. Dodatkowo źródłem istotnych informacji jest sama treść kontraktu, z której można odczytać, co jest szczególnie istotne w przypadku gwarancji, w jaki sposób strony ustaliły sposób rozwiązywania ewentualnych sporów. Dodatkowo gwarant może zażądać przedstawienia dodatkowych dokumentów czy wyjaśnień, jeśli podczas dokonywania oceny ryzyka uznał, że niektóre obszary działalności należy dokładniej przeanalizować. Kompleksowa ocena ryzyka jest więc konsekwencją stawianego przez wiele zakładów ubezpieczeń założenia, że gwarancji można udzielić tylko wtedy, gdy według przeprowadzonej oceny ryzyka jesteśmy przekonani, że nie wystąpi wypłata na żądanie jej beneficjenta. Pozornie wydaje się to sprzeczne z ideą

prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, jednak gwarancja jest tylko usługą finansową, którą, zgodnie z obowiązującym prawem, mogą świadczyć zakłady ubezpieczeń i która pozbawiona jest elementu transferu ryzyka. Wypełnienie zasady bezszkodowego charakteru tego typu działalności nie jest łatwe. Gwaranta i zobowiązanego łączy w przypadku gwarancji stosunek najwyższego zaufania w stopniu, który nie występuje w przypadku innych ubezpieczeń. Niedopuszczalna jest sytuacja, w której wnioskodawca odmawia udzielenia ubezpieczycielowi pewnych informacji, tłumacząc się tajemnicą. Powinien on zostać negatywnie zweryfikowany, gdyż taki stosunek do ubezpieczyciela może zaowocować „niespodzianką” w postaci wezwania do zapłaty [3, s. 206].

Dlatego też do oceny ryzyka wydawanych gwarancji zakłady ubezpieczeń przywiązują dużą wagę, angażując znaczne siły i środki. Mimo to szkody się zdarzają, gdyż nie sposób sprawdzić wszystkich elementów mogących wpłynąć na wykonanie zabezpieczonego gwarancją zobowiązania. Ocenie poddaje się różne kategorie ryzyk zabezpieczanych poszczególnymi rodzajami gwarancji, wysokość sum gwarancyjnych i okres ich obowiązywania, tekst gwarancji, wysokość i rodzaj zabezpieczeń roszczeń gwaranta, długość dotychczasowej współpracy i jej wynik. Charakterystyczną cechą jest tutaj bardzo indywidualne podejście do każdego przypadku. Nie wszystkie rodzaje gwarancji podlegają takiej samej ocenie. Wynika to z odrębnego charakteru zobowiązań zabezpieczanych gwarancją, o różnym prawdopodobieństwie wystąpienia zdarzenia ich niewykonania.

W przypadku gwarancji zapłaty wiarygodności handlowych analiza sytuacji finansowej dłużnika ma dużą przewagę nad pozostałymi elementami. W przypadku innych, np. gwarancji kontraktowych, szczególnego znaczenia nabiera ocena zdolności do technicznego wykonania kontraktu czy okres gwarantowania. Jeszcze inaczej sytuacja może wyglądać w przypadku gwarancji niestandardowych lub po raz pierwszy wprowadzanych do oferty ubezpieczyciela. Dodatkowo dogłębność przeprowadzanej analizy zależy od wysokości sumy gwarancyjnej, jednak koszty z tym związane, a tym samym cena gwarancji, nie rosną proporcjonalnie wraz ze wzrostem tej sumy.

Można powiedzieć, że standardowa ocena w przypadku gwarancji obejmuje:

- ocenę wnioskodawcy, w tym ocenę jego kondycji finansowej oraz zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań zabezpieczonych gwarancją;
- analizę przedmiotu gwarancji;
- w przypadku gwarancji kontraktowej lub gwarancji zapłaty za zakupione towary lub usługi – analiza kontraktu pod kątem zgodności z dotychczasową działalnością zarówno w aspekcie przedmiotowym, jak i ilościowym oraz wyników dotychczas zawartych kontraktów;
- analiza treści gwarancji proponowanej przez wnioskodawcę, na podstawie uzgodnień z beneficjentem;
- analizę innych, indywidualnych zagrożeń związanych z gwarancją;
- analizę proponowanych zabezpieczeń roszczeń.

Warunkiem koniecznym pozytywnej końcowej oceny ryzyka wnioskowanej gwarancji jest jej pozytywny wynik we wszystkich obszarach, pojedynczy wynik negatywny oznacza w zasadzie odmowę wydania gwarancji. Nie ma więc większego znaczenia, w jakiej kolejności należy analizować powyższe obszary zainteresowań. Praktycznie analizę przeprowadza się dla tych obszarów ryzyka prawie jednocześnie, a jej dogłębność koryguje się na bieżąco na podstawie otrzymywanych wyników.

Ryzyko ponoszone przez gwaranta może być zróżnicowane w zależności od zapisów tekstu gwarancji, mimo iż dotyczyć będzie tego samego zobowiązania. Praktyczne znaczenie ma ustalenie, czy gwarant odpowiada w zakresie zobowiązania dłużnika i jego odpowiedzialności za niewykonanie przyjętych zobowiązań, co jest mniej ryzykowne czy też gwarantuje uzyskanie określonego rezultatu. Z punktu widzenia oceny ryzyka równie istotne jest określenie rodzaju gwarancji z punktu widzenia rygorów, którymi jest obarczona i jej podział na gwarancje warunkowe i bezwarunkowe. Oczywisty jest fakt, iż wprowadzenie dodatkowych warunków koniecznych do spełnienia osłabia „rygorystyczność” gwarancji, podobnie jak możliwość jej odwołania, która jest podstawą podziału na gwarancje odwołalne i nieodwołalne. Możliwość odwołania gwarancji dotyczy oczywiście tylko przyszłych, niepowstałych jeszcze w momencie odwołania gwarancji zobowiązań. Umożliwia to gwarantowi reakcję na zachodzące negatywne zmiany w sytuacji zobowiązanego. Efektywność tego zapisu zależy jednak od tego, czy i w jaki sposób prowadzi on monitoring ryzyka. Istotne są tutaj zapisy w treści gwarancji odnoszące się do czasu jej realizacji.

Analiza zagrożeń nie związanych bezpośrednio z wnioskodawcą i bezpośrednio niezależnych od niego w przypadku gwarancji jest bardzo podobna do analizy dokonywanej na etapie zawierania i w trakcie trwania umowy ubezpieczenia należności. Obejmuje ocenę:

- stendingu beneficjenta, o ile jest możliwa na podstawie powszechnie dostępnych informacji lub współpracy z ubezpieczycielem,
- potencjalnego ryzyka związanego z bezzasadnym wezwaniem do zapłaty,
- stopnia uzależnienia wnioskodawcy od współpracy z kontrahentami, o których powszechnie wiadomo, że znajdują się w niekorzystnej sytuacji finansowej,
- wpływu zachodzących zmian koniunkturalnych na działalność gospodarczą wnioskodawcy,
- ryzyka kursowego w przypadku gwarancji wystawianych w walucie obcej, jak też w sytuacji istotnego wpływu kursów walut na działalność wnioskodawcy,
- innych zagrożeń, specyficznych dla branży, którą reprezentuje wnioskodawca.

4. Znaczenie zabezpieczeń potencjalnych roszczeń gwaranta

Ostatnim etapem mającym miejsce po pozytywnej ocenie ryzyka, z której wynika, iż na podstawie zebranych informacji i przeprowadzonej analizy nie powinna

wystąpić szkoda, jest analiza zabezpieczeń roszczeń gwaranta. Negatywnie zweryfikowany dłużnik nawet w sytuacji, gdy przedstawia bardzo dobre zabezpieczenia nie powinien otrzymać gwarancji. Wynika to z faktu, iż gwarant, wystawiając gwarancję, nie ryzykuje tylko określonej kwoty pieniężnej, ale również utratę wizerunku profesjonalisty zdolnego do właściwej oceny ryzyka. Wysokość zabezpieczeń powinna przekraczać wysokość sumy gwarancyjnej, gdyż roszczenie regresowe gwaranta może być od niej wyższe. Wysokość zabezpieczeń zależy od poziomu ryzyka określanego na etapie oceny zdolności do wykonania przyjętych przez wnioskodawcę zobowiązań. Skuteczność windykacji regresów zależy od wysokości i rodzaju posiadanych zabezpieczeń. Jeżeli roszczenia gwaranta zabezpieczone są stosunkowo wysoko i dobrze, to istnieje możliwość poboru niższej składki, gdyż w przypadku ewentualnej szkody istnieje duża pewność skutecznej windykacji. Z jednej strony brak tzw. zdolności do zabezpieczenia gwarancji powoduje, że mimo pozytywnej oceny zdolności do wykonania kontraktu, nie powinno się wydawać wnioskowanej gwarancji [3, s. 183-206]. Z drugiej strony owa zdolność w przypadku negatywnej oceny ryzyka nie powinna być wystarczającym elementem warunkującym wystawienie gwarancji.

5. Podsumowanie

Jak widać, miarodajna ocena sytuacji podmiotu gospodarczego działającego w obecnych warunkach jest, wbrew pozorom, procesem bardzo skomplikowanym. Wynika to z faktu, iż obecną rzeczywistość cechuje wielość procesów zarówno gospodarczych, jak i politycznych. Znajduje to bezpośrednie przełożenie na rynek ubezpieczeń, szczególnie ubezpieczeń finansowych, do których zaliczamy gwarancje. Występujące tutaj ryzyko ma swoje źródła w złożonych i często niemożliwych do przewidzenia procesach ekonomicznych czy politycznych, w których trudno zaobserwować statystyczne prawidłowości. Silna zależność tych „ubezpieczeń” od warunków ekonomicznych i koniunkturalnych sprawia, iż w dobrym dla gospodarki okresie następuje wyraźny rozwój działalności ubezpieczycieli w tym zakresie, natomiast recesja w skali makroekonomicznej, czy choćby wahania koniunktury, mogą powodować nie tylko spadek zainteresowania tymi produktami, ale także wzrost wypłaconych „odszkodowań”.

Literatura

- [1] Jakubecki A. i inni, *Prawne zabezpieczenia kredytów*, Lublin 1966.
- [2] Kuchlewska M., *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, AE, Poznań 2003.
- [3] Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2003.

- [4] Lisowski J., *Specyfika wydawania gwarancji ubezpieczeniowych*, [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, red. W. Ronka-Chmielowiec, K. Jajuga, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 1037, AE, Wrocław 2004.
- [5] Mazurkiewicz S., *Działalność gwarancyjna zakładów ubezpieczeń*, WU, nr 1, 2, Warszawa 1999.
- [6] Radziukiewicz R., Radziukiewicz R., *Słownik terminów używanych w bankowości*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1997.
- [7] Rudnicki S., *O umowie gwarancyjnej*, „Przegląd Prawa Handlowego”, wrzesień 1993.
- [8] Stammler R., *Der Garantievertrag*, AcP 1886, nr 69, s. 1, za: G. Tracz, *Umowa gwarancji ze szczególnym uwzględnieniem gwarancji bankowej*, Zakamycze 1998.
- [9] Śliwiński A., *Ryzyko ubezpieczeniowe, taryfy – budowa i optymalizacja*, Poltext, Warszawa 2002.

ASSESSMENT OF ENTERPRISE VS. POSSIBILITY OF GETTING INSURANCE GUARANTEE

Summary

In the paper the characteristics of the assessment criterion of enterprises interested in getting a guarantee was described. The problems within this issue were discussed. At the same time the necessity of applying the solutions was shown. The consequences from the guarator (insurer) were featured in case when they give up some of the areas of the assessment.