

Rysunek 1.2. Czas spłaty należności w kredycie kupieckim w latach 2012–2018 w Polsce (segment B2B, należności krajowe i zagraniczne, termin płatności i opóźnienia)

Źródło: jak dla rysunku 1.1.

Tabela 1.1. Średni okres płatności w Polsce w latach 2015–2018 r. w zależności od rodzaju odbiorcy (w dniach)

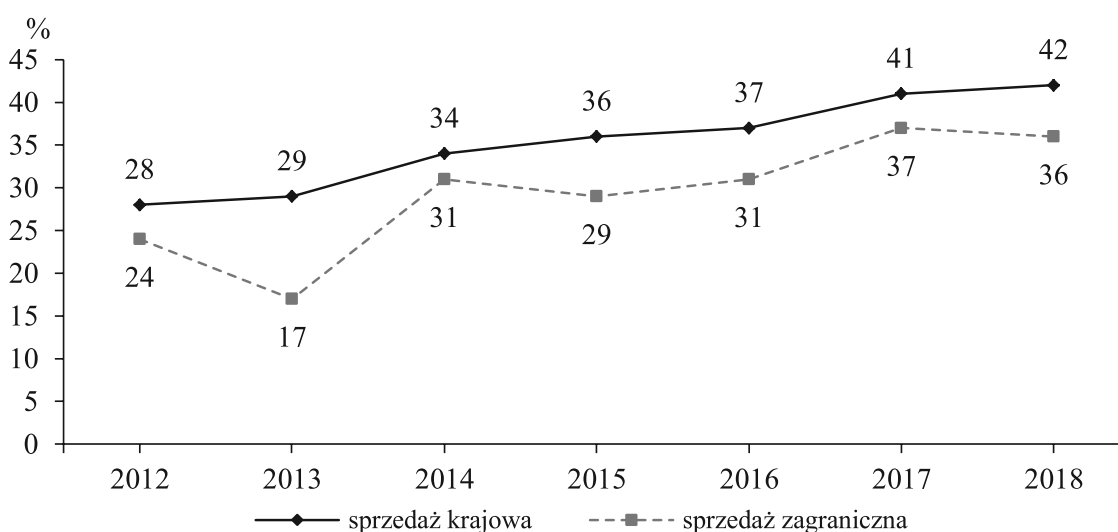
Okres płatności	Klient B2C				Firma B2B				Urzędy publiczne			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Uzgodniony	22	21	24	24	22	24	26	28	22	23	25	26
Opóźniony	11	4	3	2	10	6	7	5	11	6	4	7
Łącznie	33	25	27	25	32	30	33	33	33	29	29	33
Średnie opóźnienie płatności w 2015/2016/2017/2008	10,7/5,3/4,7/4,7											

Źródło: (European Payment Index, 2015, s. 39; European Payment Index, 2017, s. 37; European Payment Raport, 2018, s. 41).

U podstaw udzielenia kredytu kupieckiego leży fakt zaufania wyrażający się w powierzeniu komuś jakiegoś dobra gospodarczego (Briggs i Edwards, 1998, s. 14–15). Każdy kredyt – niezależnie od formy, w jakiej został udzielony – jest obciążony ryzykiem kredytowym. Istota tego ryzyka sprowadza się do sytuacji, w której kredytobiorca nie może bądź nie chce się wywiązać ze zobowiązania podjętego w momencie zawierania transakcji (szerzej na temat różnych definicji i rodzajów ryzyka kredytowego zamiast wielu zob. m.in.: Borys, 1996, s. 20–26; Krysiak, 2006, s. 13–21). Istnienie i zrealizowanie się ryzyka kredytowego może zagrozić interesowi ekonomicznemu przedsiębiorcy (wierzyciela) i wpływa na jego wartość (szerzej na temat wpływu ryzyka kredytowego na wartość firmy zob.: Krysiak, 2006). Potwierdzają to wyniki badań. Z cytowanego

już wcześniej raportu Atradiusa wynika, że w 2018 r. średnio 45% badanych przedsiębiorstw z krajów Europy Środkowo-Wschodniej odczuło wpływ opóźnień w płatnościach z tytułu towarów i usług na swoją działalność⁶. W Polsce było to 59%, podobnie jak w krajach Europy Zachodniej (58%), z czego 15,7% respondentów stwierdziło, że niezapłacone w terminie faktury opóźniły ich inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe, a kolejne 15,7% – że musiało podjąć szczególne działania w celu poprawienia przepływu środków pieniężnych, natomiast 14,7% zgłosiło, że opóźnienia w płatnościach doprowadziły do utraty przychodów (Atradius, 2018, September, s. 5).

Pomimo spadającej wielkości handlu z odroczonym terminem płatności problem z nieregulowaniem zobowiązań przez dłużników rośnie. Warto zwrócić uwagę na zwiększający się w latach 2012–2018 udział należności przeterminowanych w należnościach ogółem. W obrocie krajowym zanotowano wzrost z 28% do 42%, a w obrocie zagranicznym z 24% do 36% (zob. rysunek 1.3). Średni wskaźnik cyklu regulowania należności (DSO) wyniósł 75 dni, co jest jednym z najwyższych wyników w regionie (średnio 59 dni). Jedynie w Bułgarii wynosi więcej, tj. 79 dni, natomiast na Słowacji – 43 dni, w Czechach – 44 dni, w Rumunii – 45, a na Węgrzech – 49 dni (Statistical appendix, 2018, s. 9). Może to oznaczać, że wiele przedsiębiorstw stoi w obliczu problemów finansowych, ponieważ ich środki pieniężne średnio przez 2,5 miesiąca w roku są zamrożone.



Rysunek 1.3. Udział należności przeterminowanych w należnościach ogółem w latach 2012–2018 w Polsce (segment B2B, należności krajowe i zagraniczne)

Źródło: jak dla rysunku 1.1.

⁶ Coroczny raport jest przygotowywany dla sześciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Bułgarii, Czech, Węgier, Polski, Rumunii i Słowacji) i Turcji. Dla regionu został przygotowany na podstawie wywiadu (internetowe badanie ankietowe – ang. *web-assisted personal interview*, WAPI) z osobami zajmującymi się zarządzaniem należnościami, na próbie 1447 respondentów, w tym Polskę reprezentowało 216 osób.

Z kolei według wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród polskich firm na zlecenie firmy Intrum Justitia (Wskaźnik ryzyka, 2008, s. 3) wskaźnik utraconych płatności (*payment loss*)⁷ wyniósł w 2008 r. dla Polski 2,9%, co dawało 23. miejsce na 25 badanych krajów, gorszy wynik osiągnęły tylko Litwa i Czechy. Natomiast w ostatnich latach (2016–2017) wskaźnik utraconych płatności na polskim rynku wahał się od 2,4% do 2,0% (European Payment Report, 2018, s. 41). Jeśli policzymy ten wskaźnik w stosunku do należności ogółem, wynosi on w krajach Europy Zachodniej średnio 1,3% (od 0,7% w Niemczech do 2,8% w Grecji), krajach Europy Środkowo-Wschodniej średnio 0,9% należności ogółem (od 0,4% w Bułgarii i Rumunii do 1% w Polsce) (Statistical appendix, 2018, s. 6). Podane wyniki są rezultatem rosnącej liczby upadłości i jej kosztów. Straty spowodowane opóźnieniami w płatnościach w transakcjach handlowych wpływają także na PKB. Badania przeprowadzone przez W. Connella na zlecenie Komisji Europejskiej wskazują na znaczne finansowe koszty opóźnień instytucji rządowych w płatnościach w transakcjach handlowych. Wynoszą one w zależności od kraju od 0,005% PKB w Finlandii, przez 0,04% PKB w Polsce do 0,19% PKB w Grecji (Connell, 2014, s. 13).

Państwo polskie włącza się w ograniczanie opóźnień w płatnościach. W takim celu ustanowiono ustawę o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym (Ustawa z dnia 6 września 2001 r.), która od stycznia 2002 r., dzięki prawu domagania się ustawowych odsetek od przeterminowanych należności, miała zapewnić, w szczególności małym przedsiębiorcom, ochronę przed nieuczciwymi odbiorcami. Z dniem 1 stycznia 2004 r. weszła w życie ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r.), która implementowała na polskim rynku przepisy unijne, tj. dyrektywę w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 r.), zastąpioną po dziesięciu latach z dniem 28 kwietnia 2013 r. ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa z dnia 8 marca 2013 r.), która implementuje na polskim rynku przepisy unijne, tj. dyrektywę w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r.). Badania i ocena funkcjonowania przepisów ustawy z 2003 r. przeprowadzone przez Ministerstwo Gospodarki w 2005 r. pokazały, że opóźnienia płatności są zależne od wielkości przedsiębiorstwa. W najmniej korzystnej sytuacji znajdowały się firmy średnie (zob. tabela 1.2).

Niestety ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z 2003 r. nie przyczyniła się do zmniejszenia opóźnień w płatnościach i braku zapłaty (*Ocena funkcjonowania*, 2006, s. 27). Obecnie Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii pracuje nad nowymi rozwiązaniami, a w ramach konsultacji wydało

⁷ Liczony jako roczne odpisy na należności nieściągalne jako procent przychodów.

Tabela 1.2. Struktura okresów płatności w Polsce w zależności od wielkości dostawcy

Rodzaj przedsiębiorstwa według zatrudnienia	Przeciętne opóźnienie (w dniach)	Terminy płatności (w dniach)	
		umowne	uzyskiwane
Do 49 osób	13	19	32
Od 50 do 249 osób	23	27	50
Ponad 249 osób	12	27	39
Średnio	15	22	37

Źródło: (*Ocena funkcjonowania*, 2006, s. 21).

zieloną księgę nt. zatorów płatniczych w Polsce (https://www.mpit.gov.pl/media/55168/Zielona_Ksiega_Zatory_platnicze_w_Polsce.pdf). Wynika z niej, że do najważniejszych negatywnych skutków występowania zjawiska zatorów płatniczych można zaliczyć:

1. Brak możliwości regulowania przez wierzycieli własnych należności, co może prowadzić do narastania zjawiska zatorów płatniczych – kolejne przedsiębiorstwa w łańcuchu dostaw nie otrzymują należności za dostarczone towary lub wykonane usługi.
2. Ponoszenie dodatkowych (ponad konieczne) kosztów prowadzenia działalności związanych z przeterminowanymi należnościami – firmy płacą za uzyskanie alternatywnego źródła pieniądza oraz za obsługę przeterminowanych należności, w tym wdrożenie procedur ograniczania ryzyka współpracy z nierzetelnym kontrahentem. Koszty te są największe dla przedsiębiorstw mikro i małych (odpowiednio 8,0% i 5,5% ogółu kosztów), natomiast w przypadku średnich i dużych firm wynoszą odpowiednio 3,9% i 3,3% ogółu kosztów (*Zatory płatnicze*, 2017, s. 25).
3. Osłabienie inwestycji oraz wprowadzania na rynek nowych produktów, co w konsekwencji hamuje rozwój przedsiębiorstw (wzrost). Wynika to z faktu, że inwestycje charakteryzują się dużą elastycznością, czyli możliwością odłożenia ich w czasie w przypadku problemów z kapitałem.
4. Pojawienie się w wyniku regularnych opóźnień w płatnościach ryzyka reputacyjnego, które może zniechęcać firmy zagraniczne do kontaktów biznesowych z polskimi przedsiębiorcami (*Zatory płatnicze*, 2018, s. 6–7).

Jednocześnie Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii ma nowy pomysł na dłużników, którzy odwołują płatności i kredytują się kosztem swoich kontrahentów. Postępowania wobec nierzetelnych firm będzie w niedalekiej przyszłości wszczynać prezes UOKiK, ma też nakładać kary finansowe. Resort przygotowuje projekt nowelizacji przepisów (<https://businessinsider.com.pl/firmy/kary-dla-dluznikow-beda-zmiany/6krbcw5>). „Do projektu wprowadzono przepis zakazujący «nadmiernego opóźnienia się przez przedsiębiorców ze spełnianiem świadczeń pieniężnych z tytułu transakcji handlowych». W razie jego

złamania do akcji wkraczałby UOKiK, z urzędu lub na wniosek tzw. sygnalisty, czyli zapewne wierzyciela”. W tym roku UOKiK ma być rozbudowany o cztery nowe departamenty, dostanie 162 dodatkowe etaty. Pojawi się też wiceprezes ds. zwalczania zatorów płatniczych (Rząd, 2019).

Jak widać problematyka kredytu kupieckiego jest przedmiotem wielu badań przeprowadzanych zarówno przez praktykę⁸ (firmy i instytucje publiczne zainteresowane tym rynkiem), jak i naukę (zob. m.in.: Kubiak, 2005, s. 73–141; Krzemińska, 2005, s. 43–171; Rytko, 2009, s. 329–405, Wędzki, 2000; Zawadzka, 2009). Biorąc pod uwagę wyniki badań i doświadczenia przedsiębiorców, można stwierdzić, że każdy kredytodawca powinien w najbardziej efektywny sposób eliminować lub zmniejszać ryzyko kredytowe. W podejmowaniu prawidłowych decyzji mających na celu ochronę przed szeroko pojętym ryzykiem kredytowym i stabilizację sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych pomocny jest zespół środków określanej w języku angielskim jako *credit risk management*. Oznacza on zespół czynności mających na celu optymalizację relacji między liczbą udzielanych kredytów, maksymalizacją zysków a ryzykiem kredytowym. Zarządzanie ryzykiem kredytowym powinno obejmować cztery fazy działania: analizę ryzyka, kontrolowanie ryzyka, finansowanie ryzyka i administrowanie ryzykiem (szerzej zob. m.in.: Lisowski, 2000, s. 59; Connelly, 2017).

Kredytodawca może ograniczać ryzyko kredytowe przez wypracowanie i modyfikowanie procedur oceny wiarygodności kredytobiorcy. Bardzo ważne jest również wypracowanie szybkich i skutecznych metod reakcji na wszelkie nieprawidłowości w spłacie zobowiązań. Innym elementem mającym wpływ na obniżenie ryzyka kredytowego może być administrowanie ryzykiem kredytowym. Może się ono sprowadzać np. do kontrolowania stanu zadłużenia odbiorców za pomocą umownych limitów zadłużenia. Kredytodawca może także się zabezpieczyć przed stratami mogącymi powstać z tytułu niewypłacalności kredytobiorców, korzystając z osobistych i rzeczowych zabezpieczeń majątkowych (np. weksła własnego *in blanco*, poręczenia wekslowego, poręczenia według prawa cywilnego, przelewu wiarygodności, zastawu, przewłaszczenia na zabezpieczenie, kaucji, hipoteki).

Jednak nawet najbardziej wszechstronne działania kontrolne nigdy całkowicie nie wyeliminują ryzyka kredytowego, a jedynie mogą je ograniczyć. Pozostałe ryzyko musi być zatem zabezpieczone z punktu widzenia potrzeby jego sfinansowania, a więc pokrycia powstałych szkód i kontynuowania procesów gospodarczych. Dlatego w przypadku zrealizowania się ryzyka kredytowego musi istnieć mechanizm finansowania skutków ryzyka (potencjalnych strat) jako ważny element zarządzania ryzykiem kredytowym. Finansowanie to

⁸ Między innymi Atradius Payment Practices Barometer, Atradius; Euler Hermes Country Reports, Euler Hermes; European Payment Raport, Intrum Justitia; European Business Survey, Grant Thornton; European Payment Practices, EOS.

Ponadto należy pamiętać, że ubezpieczenie kredytu z reguły odnosi się do obrotu towarowego między przedsiębiorcami (B2B), tzn. ochroną nie jest obejmowana faza sprzedaży detalicznej odbiorcom będącym osobami fizycznymi (B2C). Ochrona ubezpieczeniowa może dotyczyć np. poziomu producent-hurtownik, dostawca-producent (Kukielka, 1995a, s. 35).

Ubezpieczeniem kredytu zajmują się na całym świecie wyspecjalizowane zakłady ubezpieczeń bądź samodzielne departamenty zakładów ubezpieczeń. Wydzielanie tej działalności wynika ze specyfiki rodzajów ryzyka, z jakimi zakład ubezpieczeń ma do czynienia, oraz ze świadczenia dodatkowych usług (wywiad i informacja gospodarcza, zarządzanie należnościami, windykacja należności). Specyfika ubezpieczeń kredytu polega także na tym, że kalkulacja składki w mniejszym stopniu się opiera na prawie wielkich liczb (co przejawia się w tym, że zakłady ubezpieczeń rzadko stosują taryfę stawek¹⁰), a w większym na indywidualnej ocenie konkretnego ryzyka.

Aby zakład ubezpieczeń mógł stosować wyżej wymienione zasady i reguły, umowa ubezpieczenia zazwyczaj zawierana jest między zakładem ubezpieczeń i dostawcą. Zatem kredytobiorca nie występuje jako strona stosunku ubezpieczeniowego i zazwyczaj nie wie o istnieniu ubezpieczenia.

W przypadku ubezpieczeń kontraktów eksportowych gwarantowanych przez państwo zasadą jest, że ubezpieczeniem obejmuje się tylko te transakcje, których przedmiotem są towary lub usługi o określonym udziale składników pochodzenia krajowego (tzw. krajowe towary i usługi), a beneficjentem umowy ubezpieczenia mogą być tylko krajowi przedsiębiorcy. Ograniczenia te wynikają z faktu, że ubezpieczenia te są instrumentem polityki proeksportowej danego państwa i wspierają tylko krajowe produkty i krajowych eksporterów lub finansujące ich banki.

Do wyżej wymienionych zasad, w zależności od stanu rynku (miękki czy twardy), zakłady podchodzą bardziej konserwatywnie bądź liberalnie, w szczególności odstępując od niektórych z nich bądź je łagodząc czy zaostrzając. Szerzej na temat cykliczności rynku ubezpieczeniowego napisano w dalszej części monografii.

Rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego, choć powszechnie zaliczany do obszaru rynku ubezpieczeń gospodarczych, ma swoją wyraźną odrębność. Zbliża się on swoją istotą bardziej do rynku finansowego (bankowego) niż klasycznego non-life. Odróżniają go zarówno odmienne źródła ryzyka, jak i odmienne techniki underwritingu, zbliżające się swym charakterem do badania zdolności kredytowej kontrahenta przez banki. Dodatkowo ryzyko kredytowe może pojawiać się i znikać wraz z upływem czasu, kiedy dłużnik spłaci kredyt. Jednakże szkody, które wynikły z tego tytułu, wskutek utraty płynności przez kredytodawcę, mogą być już nie do naprawienia.

¹⁰ Z wyjątkiem USA, gdzie taryfy stawek są od wielu lat oparte na danych statystycznych.

Rynek ten jest specyficzny i wyodrębniony z rynku ubezpieczeniowego. Według wieloletnich badań autora do głównych i specyficznych cech rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego zarówno w skali światowej, europejskiej, jak i polskiej należą:

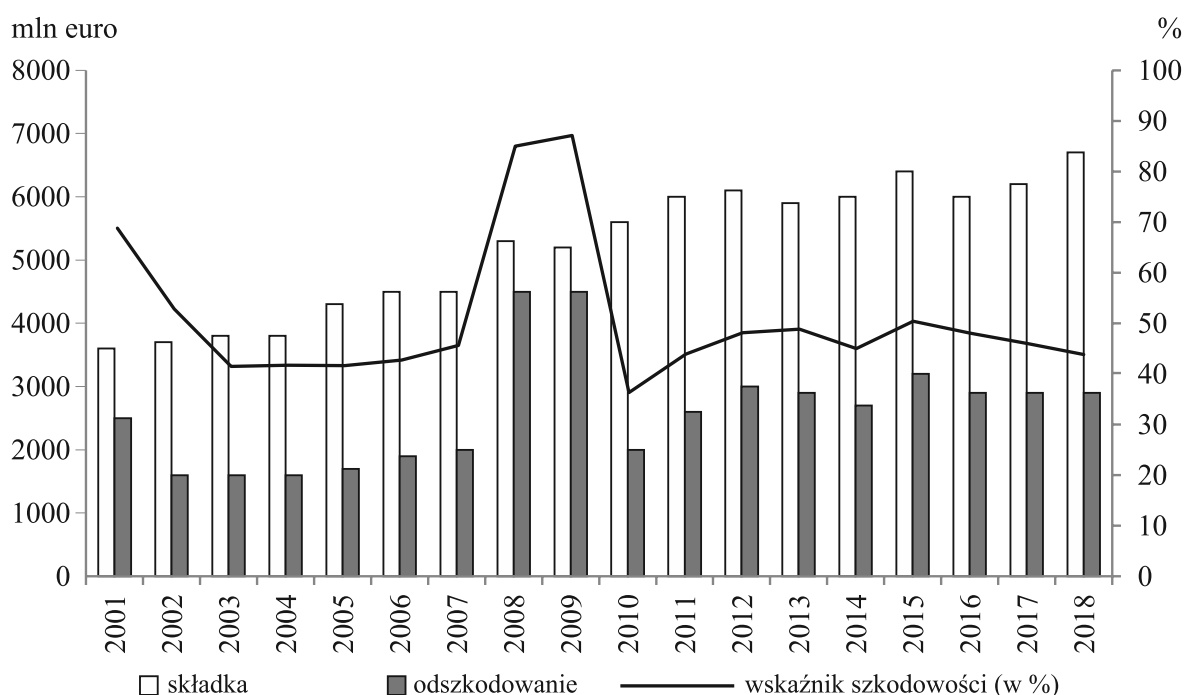
- 1) wysoka koncentracja (niezbyt wielka liczba graczy – na świecie dominują trzy podmioty (grupy) posiadające blisko 60% tego rynku, natomiast te same podmioty generują aż 83% składki przypisanej brutto na rynku polskim);
- 2) kluczowe znaczenie reasekuracji biernej, co jest konsekwencją ograniczonego dostępu do kapitału, wysokiego stopnia specjalizacji oraz niskiej dywersyfikacji ryzyka¹¹;
- 3) ograniczona pojemność i uzależnienie od kapitałów reasekuratorów oraz ich wyników technicznych i finansowych (wskaźnik zatrzymania składki między 25% a 60%, przy współczynniku zmienności 90–130%);
- 4) duże bariery wejścia (m.in. zależność od odpowiednich baz danych do underwritingu i specjalistycznego know-how);
- 5) duża zależność od kapitałów spółek matek oraz ich polityki (presja na polepszanie wyników);
- 6) bardzo duża zmienność – rynek miękki z „dumpingiem cenowym” vs. rynek twardy z „niedostępnością cenową” (zob. rysunek 2.4);
- 7) uzależnienie od trendów globalnych, np. cyklu koniunkturalnego, niewypłacalności krajów i w branżach, szkód katastroficznych, regulacji (Wypłacalność II, podatki, prawo upadłościowe, pomoc publiczna);
- 8) kluczowe znaczenie działalności prewencyjnej, windykacyjnej i regresowej dla bezpieczeństwa i rentowności działalności.

Rozwój rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego jest nierozzerwalnie związany z rozwojem gospodarczym kraju i gospodarki światowej. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego¹², spadek liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw, napływające inwestycje zagraniczne, deregulacja i otwarcie rynków są czynnikiem wspierającym ten rozwój. Poziom penetracji ubezpieczeń kredytu na świecie mierzony udziałem składki przypisanej brutto w PKB nie jest wysoki (0,016% w 2004 r. i 0,018% w 2013 r.), natomiast w krajach zachodniej Europy, w których generuje się ponad 50% światowego przypisu składki brutto z tych ubezpieczeń, jest on ponad dwukrotnie wyższy (0,037% w 2004 r. i 0,034% w 2013 r.) (Schmidt i Laster, s. 46; Trade credit, 2014, s. 27). W Polsce w 2018 r. wynosił ok. 0,030% i był bliższy krajom rozwi-

¹¹ Tę tezę potwierdza ICISA (2015, s. 131–132).

¹² Swiss Re Economic Research & Consulting, prognozując przychody ze składek w ubezpieczeniach kredytu w poszczególnych krajach, zakłada, że ich wzrost będzie zależny od udziału składki w PKB. Dla krajów o niższym niż średnia światowa wskaźniku penetracji składki prognozowany wzrost ma zmniejszać różnicę o 2% rocznie, dla pozostałych krajów ma być o 1% wyższy niż wzrost PKB (zob.: Schmidt i Laster, 2006, s. 42).

nięty¹³. Rynek ten, w zależności od źródła, generował w 2015 r. globalnie ok. 11 mld USD składki przypisanej brutto (zob.: Povel, 2015, s. 5), z czego nieco ponad 50% przypada na kraje rozwinięte Europy Zachodniej (*Advanced EMEA*), około 22% na kraje Azji i Pacyfiku (w tym 55% na Chiny) i 14% na obie Ameryki. W danych tych zawarte są także składki przypisane brutto z ubezpieczeń sprzedawanych ze wsparciem Skarbu Państwa. W przypadku ubezpieczycieli prywatnych (działających tylko na własny rachunek) składki przypisane brutto wynosły w 2018 r. 6,7 mld euro (ok. 7,9 mld USD¹⁴), generując 44-procentowy wskaźnik szkodowości (zob. rys. 2.2) przy ekspozycji ubezpieczycieli wynoszącej 3041 mld euro (ok. 3588 mld USD) (zob. rys. 2.3).



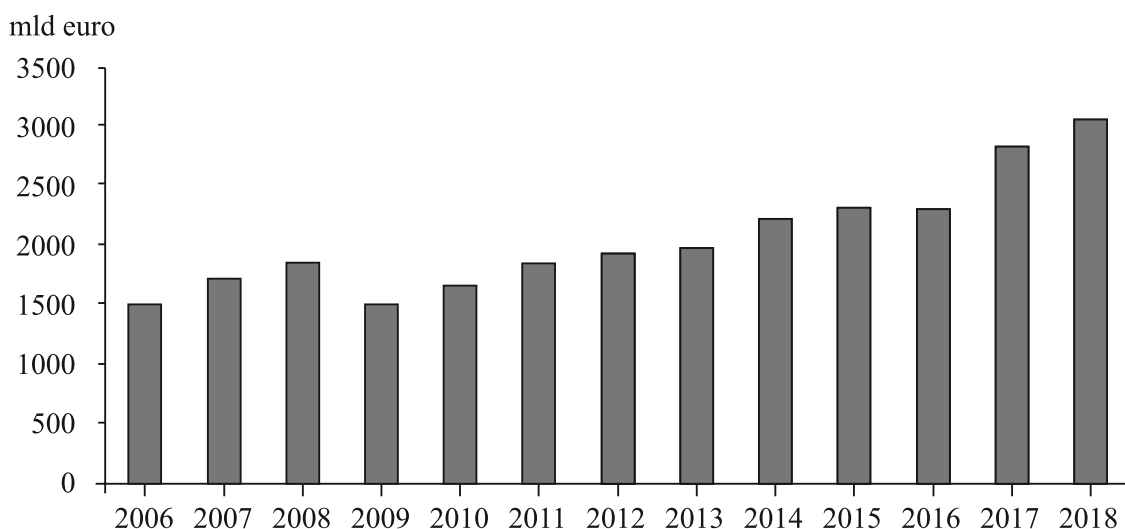
Rysunek 2.2. Składka, odszkodowania (mln euro) i wskaźnik szkodowości (%) prywatnych ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w latach 2001–2018

Źródło: (ICISA, 2018, s. 32).

Jeśli chodzi o polski rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego, to według danych Polskiej Izby Ubezpieczeń wygenerował on w 2018 r. 612 mln PLN składki przypisanej brutto, przy 374 mln PLN odszkodowań wypłaconych brutto i 156 937 mln PLN ekspozycji łącznej (krajowej i zagranicznej).

¹³ Najbardziej zaawansowany rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego Ameryki Łacińskiej, tj. Chile (29% udziału), miał wskaźnik na poziomie 0,033% (zob.: Statistics, 2017, s. 397).

¹⁴ Przy przeliczeniach przyjęto w 2018 r. kurs 1 euro = 1,18 USD.



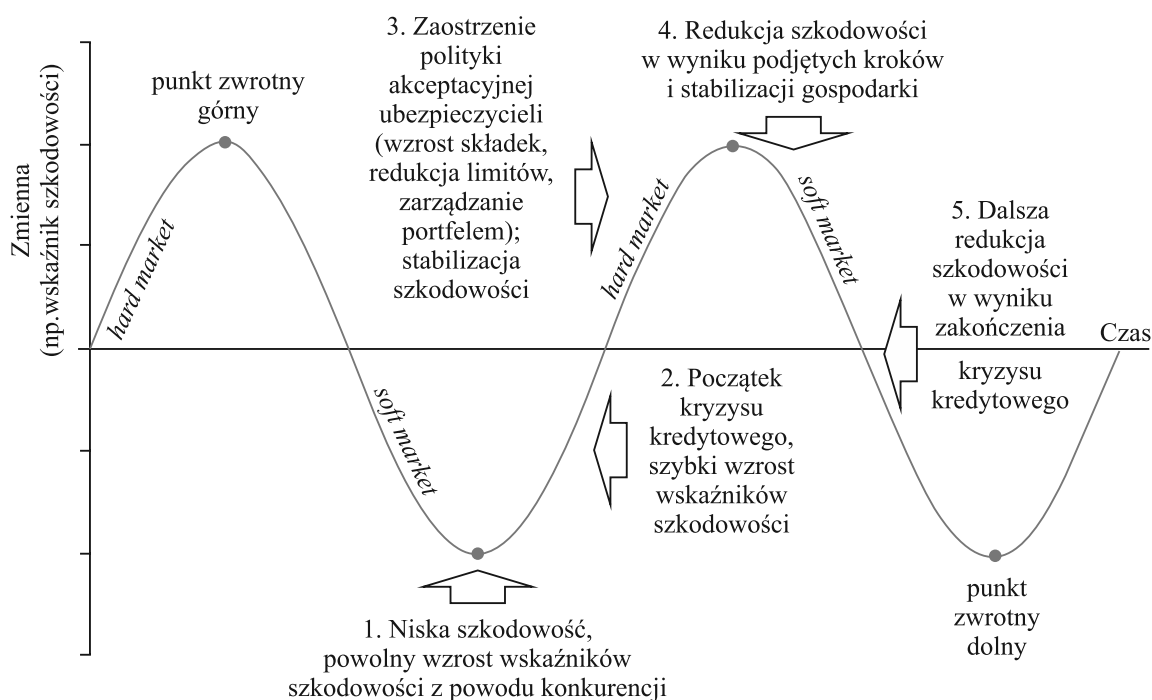
Rysunek 2.3. Ekspozycja prywatnych ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w latach 2006–2018

Źródło: (ICISA, 2018, s. 32).

Wyniki na rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego są zależne od cyklu koniunkturalnego, który jest pochodną cyklu koniunkturalnego w ubezpieczanych branżach oraz krajach i wykazuje istotne podobieństwo w stosunku do cyklu koniunkturalnego w całej gospodarce¹⁵. Można go zdefiniować jako tendencję składek ubezpieczeniowych (przychodów ubezpieczycieli) i dostępności ochrony ubezpieczeniowej do wzrostu i spadku z pewną regularnością w badanym okresie (rysunek 2.4).

W dolnym punkcie zwrotnym zakłady ubezpieczeń generują niską szkodowość. Jednocześnie w wyniku ostrej konkurencji i rozpoczynającego się kryzysu wskaźniki szkodowości rosną i ubezpieczyciele kredytu zaczynają zaostrzać standardy i ściślej dbać o jakość swoich portfeli, jednocześnie podnosząc wysokość stawek ubezpieczeniowych, co jest wywołane m.in. sporymi stratami w działalności ubezpieczeniowej w poprzednim okresie. Ubezpieczyciele kredytu zaczynają również odczuwać coraz silniejszą presję swoich akcjonariuszy domagających się podniesienia zyskowności firmy. W najniższym punkcie cyklu można zauważyć, że liczni ubezpieczyciele i reasekuratorzy opuszczają rynek lub przynajmniej porzucają niektóre grupy produktowe. Powyższe działania przynoszą zwykle wzrost przychodów pozostałych graczy na rynku, przyciągając tym samym wkrótce nowy kapitał do branży ubezpieczeniowej, dzięki czemu wzrasta pojemność ubezpieczeniowa zarówno poszczególnych towarzystw, jak i wszystkich ubezpieczycieli łącznie. Ta faza cyklu jest nazywana fazą twardego rynku (ang. *hard market*). W tej fazie ubezpieczyciele kredytu dbają przede wszystkim o zyskowność swojej podstawowej działalności, spychając

¹⁵ Praktycy uznają, że w ubezpieczeniach kredytu wynosi on 6–7 lat (zob.: Wallace, 2008).



Rysunek 2.4. Fazy cyklu koniunkturalnego w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Lisowski i Zimowski, 2008, s. 91; *Moody's insurance*, 2009, s. 5).

na dalszy plan walkę o powiększenie udziałów w rynku. W początkowym okresie twardego rynku mamy do czynienia z gwałtownie rosnącą zyskownością. Ta część cyklu jest niekiedy nazywana okresem kryzysu ochrony ubezpieczeniowej (Gron, 1994, s. 110). Wiele zakładów ubezpieczeń, przewidując dalsze zaostrzenie się sytuacji na rynku, zwłaszcza reasekuracyjnym, stara się podpisywać wieloletnie, korzystne dla nich umowy reasekuracyjne, antycypując wzrost stawek za ochronę reasekuracyjną w najbliższej przyszłości. Z upływem czasu zyskowność przestaje rosnać, lecz utrzymuje się przez pewien okres na wysokim poziomie. W fazie twardego rynku widoczny jest stosunkowo gwałtowny wzrost rynku alternatywnych metod transferu ryzyka kredytowego (np. CDS, faktoringu, zaliczek, akredytyw), w tym także *captives* ubezpieczeniowych.

W pewnym momencie wysokość badanych współczynników osiąga górny punkt zwrotny, po czym następuje faza tzw. miękkiego rynku (ang. *soft market*). W górnym punkcie zwrotnym stawki osiągają zwykle poziom adekwatny do kosztu udzielanej ochrony ubezpieczeniowej. W tym czasie istotnie wzrasta poziom konkurencji między zakładami ubezpieczeń, co prowadzi do obniżenia cen ochrony ubezpieczeniowej przy jednoczesnym rozluźnieniu standardów oceny ryzyka. Pogarszająca się jakość portfela oraz spadające przychody z tytułu składek ubezpieczeniowych prowadzą do nieuniknionych strat w działalności ubezpieczeniowej (wyniku technicznego), na co zakłady ubezpieczeń reagują, starając się wypracowywać jak najlepszy wynik

pojawienia się negatywnych sygnałów może zmniejszyć lub cofnąć limit kredytowy, informując o tym ubezpieczającego (Lisowski, 1996, s. 72). W praktyce ubezpieczeniowej stosuje się dwa rodzaje limitów:

1. Indywidualne limity kredytowe – nadawane na wniosek ubezpieczającego, który wnioskuje do ubezpieczyciela o nadanie limitu w określonej kwocie, a ubezpieczyciel po weryfikacji dłużnika, w zależności od oceny wiarygodności, przyznaje limit (równy lub niższy wnioskowanemu) bądź go nie przyznaje. Indywidualne limity są nadawane największym odbiorcom ubezpieczającego (z którymi obrót kredytowy jest wysoki) lub odbiorcom, którzy nie spełniają warunków uzyskania limitu automatycznego.
2. Automatyczne (ryczałtowe) limity kredytowe – nadawane przez ubezpieczającego na podstawie doświadczeń płatniczych z tzw. odbiorcami nienazwanymi (na przykład dokonanie w ciągu ostatnich miesięcy dostaw, za które odbiorca zapłacił w terminie) lub na podstawie innych kryteriów (na przykład na podstawie raportów handlowych z wywiadowni gospodarczych). Jeżeli odbiorca spełnia warunki automatycznego limitu, jego wysokość jest równa wartości określonej w umowie (najczęściej 20 000–50 000 złotych). Czasem stosowane jest procentowe ograniczenie obrotu z kontrahentami nienazwanymi (mającymi nadany limit automatyczny)²⁴.

Ważnym elementem umowy ubezpieczeniowa kredytu jest stawka i składka ubezpieczeniowa. Jest ona ustalana indywidualnie dla każdego ubezpieczającego. Może być naliczana od zrealizowanego obrotu kredytowego objętego ubezpieczeniem, co następuje najczęściej, bądź od sumy ubezpieczeniowej, wartości limitu kredytowego albo salda należności. W przypadku gdy podstawą naliczenia składki jest obrót kredytowy, składka jest płacona cyklicznie, co miesiąc, z dołu do określonego w polisie dnia następnego miesiąca po zrealizowaniu obrotów. W przypadku naliczania składki od sumy ubezpieczenia jest ona płatna jednorazowo przy zawarciu umowy ubezpieczenia. Poziom stawek jest zróżnicowany i zależy m.in. od jakości ubezpieczonego portfela dłużników, zakresu ubezpieczenia, długości kredytu kupieckiego, wysokości zastosowanego udziału własnego, podstawy naliczania składki (szerzej: Lisowski 2010, s. 202–221).

W przypadku ubezpieczenia kredytu kupieckiego na ubezpieczającym ciąży ściśle określone obowiązki, których przestrzeganie warunkuje odpowiedzialność ubezpieczyciela. Specyfika ubezpieczenia kredytu kupieckiego wymaga ciągłej współpracy zakładu ubezpieczeń z ubezpieczającym zarówno na etapie zawierania i trwania umowy, płatności składki, jak i likwidacji szkody. Obowiązki te można podzielić na trzy grupy:

1. Obowiązki związane ze zgłoszeniem kontrahentów do ubezpieczenia – w związku z tym, że zakład ubezpieczeń nie dopuszcza selekcji dłużni-

²⁴ Na przykład łączne saldo należności kontrahentów z limitem automatycznym nie może przekroczyć 30% należności od wszystkich dłużników (zob.: Broda, 2006).

ków objętych ubezpieczeniem na podstawie innej niż uzgodnione obiektywne kryterium, ubezpieczający ma obowiązek zgłosić do ubezpieczenia wszystkich dłużników spełniających dane kryterium. Dla klientów nazwanych zgłoszenie sprowadza się do złożenia wniosku o nadanie limitu kredytowego. Natomiast co do klientów nienazwanych stosowane są dwa rozwiązania:

- a) ubezpieczyciel wymaga, aby zgłosić mu wszystkich takich dłużników,
 - b) w przypadku braku takiego wymogu, jedynie w przypadku zajścia szkody, ubezpieczyciel sprawdza, czy zostały spełnione warunki objęcia dłużnika ochroną.
2. Obowiązki związane ze składką – polegają na terminowym raportowaniu wielkości stanowiących podstawę do wyliczenia składki (obroty, saldo należności, numery faktur), terminowej opłacie składki, ewentualnym dopłaceniu składki rozliczanej z dołu.
3. Obowiązki informacyjne – w trakcie trwania ubezpieczenia ubezpieczający jest zobowiązany do informowania zakładu ubezpieczeń o różnych okolicznościach świadczących o wysokim prawdopodobieństwie zajścia szkody. Do takich okoliczności należy m.in.:
- a) zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości dłużnika,
 - b) zgłoszenie wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego, postępowania układowego lub postępowania sanacyjnego,
 - c) pogorszenie sytuacji finansowej dłużnika i niewykonywanie przez niego zobowiązań,
 - d) wstrzymanie dostaw, w tym także przez innych dostawców, do dłużnika z powodu jego sytuacji płatniczej,
 - e) niemożność zrealizowania czeku lub weksla albo brak uznania przez bank noty obciążeniowej, które są skutkiem braku pokrycia na rachunku bankowym dłużnika,
 - f) zaciągnięcie przez dłużnika nowych zobowiązań mogących w sposób znaczący niekorzystnie wpłynąć na jego sytuację finansową,
 - g) przedłużający się brak płatności przekraczający maksymalny termin oczekiwania na zapłatę określony w umowie ubezpieczenia.
- Ponadto dostawca jest zobowiązany do informowania o nieprzestrzeganiu zasad zarządzania ryzykiem, tj.
- zgłaszania przekroczenia ustalonego limitu kredytowego (sumy ubezpieczenia) przez należności od danego dłużnika,
 - informowania zakładu ubezpieczeń o przekroczeniu maksymalnego okresu udzielanego kredytu.
4. Pozostałe obowiązki, np.:
- a) obowiązek przeprowadzania transakcji z najwyższą starannością,
 - b) podejmowanie działań zmierzających do zapobieżenia lub minimalizacji szkody,