

Maria Wąsewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZASTOSOWANIE GWARANCJI UBEZPIECZENIOWEJ JAKO INSTRUMENTU ZABEZPIECZENIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W SFERZE USŁUG TURYSTYCZNYCH

Streszczenie: Artykuł przedstawia funkcjonowanie gwarancji ubezpieczeniowych na polskim rynku ubezpieczeń w obszarze usług turystycznych. Przedstawione są podstawowe możliwości zabezpieczenia w formie gwarancji ubezpieczeniowej i umowy na rzecz klienta. Artykuł omawia rynek gwarancji ubezpieczeniowych w Polsce pod względem ilościowym oraz możliwości i bariery rozwoju tego typu ubezpieczeń na rynku polskim.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia finansowe, gwarancja ubezpieczeniowa, usługi turystyczne.

1. Wstęp

Ubezpieczenia finansowe stanowią istotny instrument w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa i dzięki nim przedsiębiorstwo ma możliwość skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej na wypadek wystąpienia niekorzystnego zdarzenia. Dodatkowo firmy korzystające z ubezpieczeń finansowych muszą przeprowadzać częste analizy ryzyka swojej działalności gospodarczej. Ubezpieczenia finansowe na polskim rynku ubezpieczeniowym zostały określone przez ustawę o działalności ubezpieczeniowej, w załączniku której wyróżniono grupy, takie jak ubezpieczenia kredytu (grupa 14), gwarancja ubezpieczeniowa (grupa 15) oraz ubezpieczenia różnych rodzajów ryzyka finansowego (grupa 16).

Celem tego artykułu jest omówienie zastosowania gwarancji ubezpieczeniowej na przykładzie usług turystycznych. Na wybór tematu miały wpływ informacje o ogłoszeniu upadłości przez polskie biura podróży, zmianach legislacyjnych w ustawie o usługach turystycznych oraz o tym, jak te elementy oddziałują na działalność biur świadczących usługi w zakresie turystyki.

2. Gwarancja ubezpieczeniowa w polskim systemie ubezpieczeniowym

Gwarancja jest umową cywilnoprawną zawieraną pomiędzy gwarantem a beneficjentem, na mocy której gwarant zobowiązuje się przejąć na siebie ryzyko beneficjenta związane z realizacją lub niepowodzeniem określonego w umowie przedsięwzięcia [Kowalewski i in. 2006, s. 650]. Ze względu na postać gwaranta można wyróżnić gwarancję: bankową, ubezpieczeniową, Skarbu Państwa i innych osób prawnych.

Gwarancja nie występuje w kodeksie cywilnym jako oddzielny rodzaj umowy, jest to umowa nienazwana, a możliwość jej zawierania wynika z zasady swobody umów¹. Ma ona na celu przerzucenie skutków określonego ryzyka gospodarczego wyznaczonego przedsięwzięcia z osoby ponoszącej to ryzyko na osobę trzecią, czyli gwaranta. Wykorzystana jest jako zabezpieczenie wykonania zobowiązań rodzących skutki finansowe. Gwarancja stosowana jest jako instrument finansowy do uwiarygodnienia dłużnika bądź jako prawne zabezpieczenie wiarygodności czy też jako osobiste zabezpieczenie wykonania danego zobowiązania [Kucka 2009, s. 273].

Zatem gwarancja ubezpieczeniowa jest oświadczeniem woli zakładu ubezpieczeń (gwaranta), który zobowiązuje się do spełnienia określonego świadczenia pieniężnego na rzecz gwarantariusza (wierzyciela, beneficjenta gwarancji) w przypadku, gdy dłużnik (zobowiązany, zleceniodawca gwarancji) nie wywiąże się z przyjętego zobowiązania [Holly 2004, s. 77]. Jest to jedna z czynności ubezpieczeniowych², gdy w zamian za wyznaczoną w procesie badania przedsiębiorstwa składkę zakład ubezpieczeń na podstawie umowy udziela gwarancji we własnym imieniu i na własny rachunek, przejmuje określone zobowiązania dłużnika w stosunku do wierzyciela zleceniodawcy gwarancji.

Potrzeba funkcjonowania takiego instrumentu wynika z faktu, że umowy pomiędzy kontrahentami nie zabezpieczają w pełnej wysokości obecnych bądź przyszłych interesów wierzycieli w przypadku bankructwa lub niewypłacalności dłużnika. Wśród najczęściej wymienianych rodzajów gwarancji ubezpieczeniowych wymienić można gwarancje pozakontraktowe płatnicze, kontraktowe, handlowe (płatnicze), koncesyjne oraz celne. Większość zakładów ubezpieczeń przygotowuje dwa rodzaje umów, które mogą być zawarte z przedsiębiorcami. Pierwszą jest umowa o udzielenie gwarancji, która określa warunki współpracy przy udzieleniu jednej gwarancji dla wybranego beneficjenta, a druga to umowa generalna dla firm, które planują wnioskowanie o wiele gwarancji w ramach określonej w umowie kwoty. Pułap gwarancyjny dla nich będzie ustalony na podstawie oceny sytuacji finansowej przedsiębiorcy, a podane w umowie wskaźniki określają, na jaki rodzaj gwarancji i w jakim stopniu może on być wykorzystany.

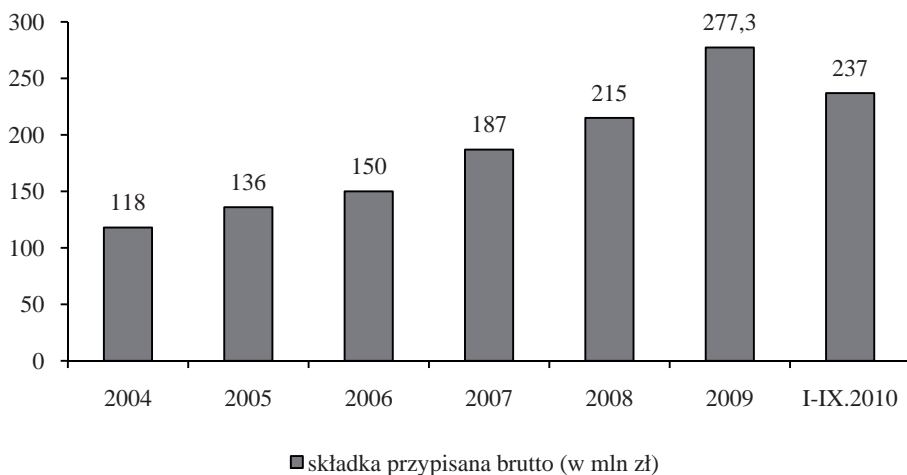
¹ Art. 353 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* (DzU 1964 nr 16, poz. 93 z późn. zm.) – dalej k.c.

² Art. 3 ust. 3 pkt 1 Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU 2003 nr 124, poz. 1151) – dalej u.o.d.u.

Zakłady ubezpieczeń, zanim udzielą tego typu gwarancji, dokładnie badają stan przedsiębiorstwa, które zwróci się z wnioskiem o udzielenie zabezpieczenia finansowego dla swojej działalności gospodarczej. Pod uwagę w badaniu brana jest kondycja finansowa firmy na podstawie podstawowych danych bilansowych z ostatnich od 2 do 4 lat, a także badana jest działalność i sytuacja majątkowa wnioskodawcy.

Z tego, że gwarancja ubezpieczeniowa jest cenną formą zabezpieczenia, korzystają firmy ubezpieczeniowe i przedsiębiorstwa. Segment ten rozwija się bardzo prężnie, szczególnie dzięki licznym projektom infrastrukturalnym w sektorze budownictwa i energetyki, które są finansowane z środków Unii Europejskiej, a z których chcąc skorzystać, przedsiębiorstwa muszą posiadać zabezpieczenie finansowe wykonania swojego kontraktu.

Składki przypisane brutto z działu II grupy 15 według załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej rosną z roku na rok. Największy wzrost można było do tej pory zaobserwować w 2009 r., gdy składki osiągnęły poziom 277,3 mln zł, z czego ok. 87% zapłaciły przedsiębiorstwa. W roku 2009 podpisano ponad 424 tys. polis, a odszkodowania i świadczenia wypłacono na kwotę 59 196 tys. zł brutto z 6,5 tys. polis.



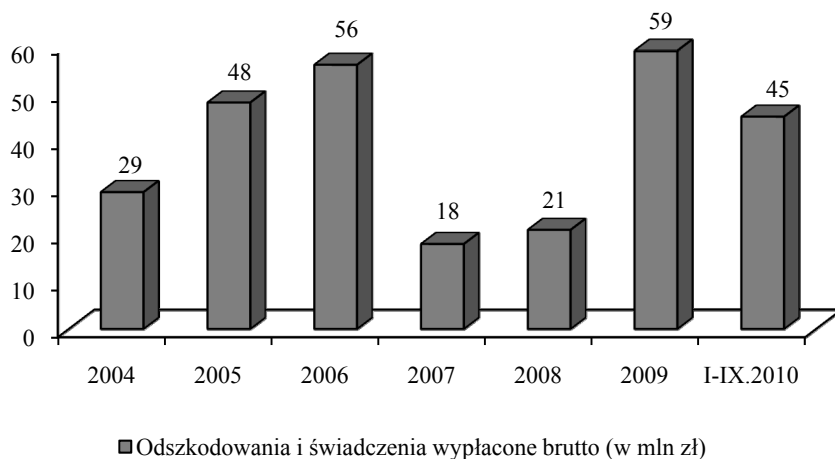
Rys. 1. Rynek gwarancji ubezpieczeniowych

Źródło: opracowanie na podstawie sprawozdań KNF z okresu od stycznia 2004 do września 2010.

Wartość rynku mierzona przypisem składki w roku 2009 w porównaniu z rokiem 2008 wzrosła o 28,9%, ale był to m.in. efekt wzrostu cen za ochronę wskutek pogarszającej się kondycji przedsiębiorstw w niektórych branżach oraz zaostrzenia polityki banków udzielania kredytów we wnioskowanej przez firmy wysokości. Przedsiębiorcy częściej występowali o gwarancję ubezpieczeniową, gdyż inaczej niż

w przypadku produktu bankowego nie powodowało to zmniejszenia zdolności kredytowej [Jaworski 2009].

Po wynikach w okresie od stycznia do września 2010 r. można przypuszczać, że wartość rynku gwarancji ubezpieczeniowych udzielanych firmom może być wyższa niż w roku poprzednim. Z danych za 3 kwartały 2010 r. publikowanych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego wynika, że rynek gwarancji ubezpieczeniowych wzrósł o 17,17% [Komisja Nadzoru Finansowego 2010]. Przypisana składka brutto z tytułu udzielenia gwarancji ubezpieczeniowych w 3 kwartałach 2010 r. wyniosła ok. 4% ogółu przypisanej składki brutto dla działu II. W tym samym okresie wypłaty z tytułu odszkodowań i świadczeń wyniosły niecały 1% ogółu wypłat z tytułu odszkodowań i świadczeń w dziale II.



Rys. 2. Wysokość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w okresie od stycznia 2004 do września 2010

Źródło: opracowanie na podstawie sprawozdań KNF z okresu od stycznia 2004 do września 2010.

Jak widać z rys. 2, kwota wypłaconych przez zakłady ubezpieczeń odszkodowań z grupy 15 rosła w latach 2004-2006. Natomiast w latach 2007-2008 była ona znacznie niższa z powodu łatwości w dostępie do kredytów i gwarancji bankowych. Wskutek kryzysu finansowego oraz zaostrzenia warunków na rynku finansowym w 2009 r. znacznie wzrosło zainteresowanie gwarancjami ubezpieczeniowymi, co przełożyło się również na wysokość wypłat z tytułu odszkodowań i świadczeń brutto. Dotychczasowe wyniki z pierwszych III kwartałów 2010 r. wskazują na kontynuację tego trendu. Zakłady ubezpieczeń w ciągu tego okresu dokonały 4702 wypłat na łączną kwotę 45 755 129, 36 zł. Dokonano 3569 wypłat na rzecz osób fizycznych o łącznej wartości 1 414 967, 53 zł, a w przypadku przedsiębiorstw kwota 39 759 118, 85 zł dotyczyła 992 podmiotów gospodarczych.

Zakłady ubezpieczeń prowadzące działalność w dziale II ubezpieczają przedsiębiorstwa turystyczne i pośredników oferujących usługi turystyczne. Ogłoszenie upadłości przez dwa duże biura podróży, takie jak Selectour i Orbis Travel, może mieć wpływ na wzrost wysokości wypłaconych odszkodowań i świadczeń z tytułu gwarancji oraz na wyniki zakładów w następnych okresach rozliczeniowych.

3. Rodzaje ubezpieczeń dla podmiotów prowadzących usługi turystyczne

W sierpniu 1997 r. została uchwalona pierwsza ustawa o usługach turystycznych. Podjęto w niej próbę uregulowania większości aspektów związanych z działalnością w tej sferze usług, a jednym z celów było zaostrzenie kryteriów dla biur turystycznych, które chroniłyby klienta. Po wykryciu licznych nieprawidłowości u touroperatorów i pośredników świadczących usługi turystyczne rząd dokonał nowelizacji ustawy. Jednym z warunków prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie organizowania imprez turystycznych oraz pośredniczenia na zlecenie klientów w zawieraniu umów o świadczenie usług turystycznych w Polsce jest posiadanie zabezpieczenia finansowego na rzecz uczestników wycieczek w jednej z postaci³:

- a) umowy gwarancyjnej bankowej lub ubezpieczeniowej,
- b) umowy ubezpieczenia na rzecz klientów (umowa ubezpieczenia OC),
- c) przyjmowania wpłat klientów na rachunek powierniczy w przypadku wykonywania usług turystycznych wyłącznie na terenie kraju.

Każda z tych form ma zapewnić klientom, na wypadek niewypłacalności biura podróży, pokrycie kosztów powrotu, a także pełen zwrot wpłat wniesionych tytułem zapłaty za imprezę turystyczną. Należy jednak pamiętać, że gwarancja ubezpieczeniowa i umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej to nie takie same produkty. W przypadku gwarancji zakład ubezpieczeń staje się gwarantem, czyli zgodnie z postanowieniami umowy realizuje zobowiązania na rzecz beneficjenta. Jeśli realizowane jest świadczenie z gwarancji ubezpieczeniowej, to po wypłacie zakład ubezpieczeń zwraca się do ubezpieczonego z roszczeniem zwrotnym o pokrycie wartości uruchomionej kwoty gwarancji. Stąd w gwarancji ubezpieczeniowej może być klauzula wypłaty za każde zdarzenie.

Minimalna suma gwarancyjna gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej⁴ oraz wysokość sumy gwarancyjnej na rzecz jednego klienta z tytułu umowy ubezpieczenia określana jest przez ministra finansów w osobnych rozporządzeniach⁵ i powinna

³ Art. 5 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 29 kwietnia 2010 r. o zmianie ustawy o usługach turystycznych (DzU nr 106, poz. 672) – dalej u.o.u. t.

⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie minimalnej wysokości sumy gwarancji bankowej i ubezpieczeniowej wymaganej w z związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych (DzU nr 238, poz. 1584).

⁵ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 lutego 2005 r. w sprawie ubezpieczenia klientów w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych (DzU nr 32, poz. 281).

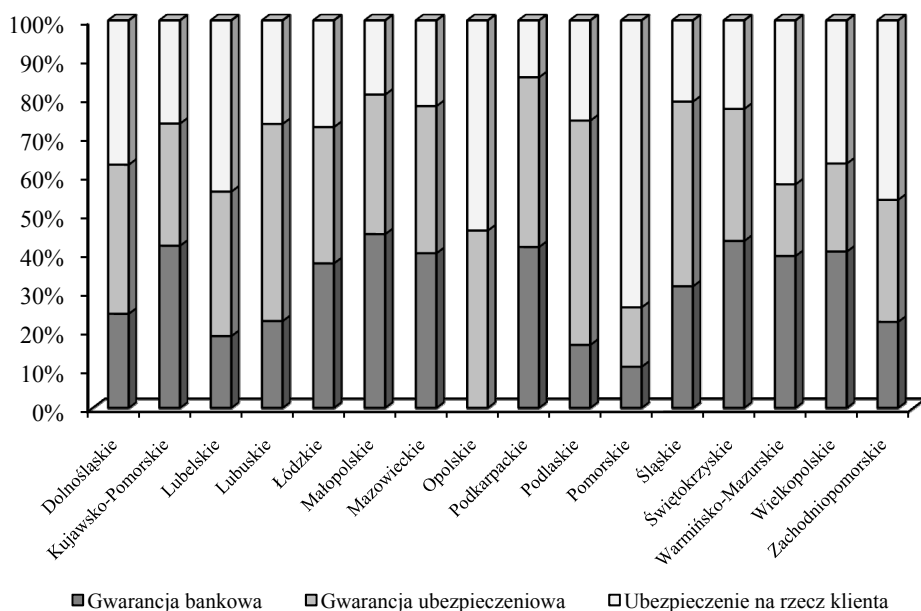
obejmować całość dokonanych przez klienta wpłat, łącznie z zaliczką, oraz ma ona zapewnić powrót do kraju na wypadek niewypłacalności biura. Obecnie minimalna suma gwarancyjna jest uzależniona od rodzaju wykonywanej działalności, od zakresu terytorialnego działalności, a także od momentu pobierania przedpłat przed rozpoczęciem imprezy turystycznej. Najmniejsze gwarancje ubezpieczeniowe muszą mieć organizatorzy imprez turystycznych na terenie Rzeczypospolitej Polskiej i niepobierający przedpłat lub też – do 30 dni od daty rozpoczęcia wyjazdu – 3% przychodów, nie mniej niż 4500 euro. Najwyższe gwarancje muszą mieć organizatorzy i pośrednicy imprez turystycznych na terenach pozaeuropejskich i europejskim, gdzie trzeba skorzystać z transportu lotniczego. Wysokość takiej gwarancji wynosi minimalnie 12% (min. 40 000 euro), a maksymalnie 17% (57 000 euro) przychodów z tytułu wykonywania działalności przy założeniu różnych terminów przedpłat⁶. Treść gwarancji lub umowy ubezpieczenia na rzecz klientów obejmuje upoważnienie dla marszałka województwa do wydania dyspozycji wypłaty na pokrycie kosztów powrotu klientów do kraju [Nesterowicz 2009, s. 24]. Tak sformułowany zapis oznacza, że wojewodzie przyznano prawa, aby w każdym czasie mógł wystąpić do gwaranta lub zakładu ubezpieczeń z żądaniem uruchomienia odpowiednich środków finansowych. Przy umowie gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej postanowienie o uruchomieniu gwarancji na żądanie innego określonego podmiotu jest elementem gwarancji i nie zmienia uprawnień samego gwaranta, ponieważ ten i tak ostatecznie obciąża wszystkim biuro turystyczne. Jeśli nie uda mu się wyegzekwować środków finansowych, to ma dodatkowe zabezpieczenia w postaci weksla, który zwyczajowo jest wystawiany przy gwarancjach ubezpieczeniowych.

Oryginały dokumentów potwierdzających zawarcie umów gwarancji organizatora turystyki lub pośrednika turystycznego lub ubezpieczenia, przed uzyskaniem rejestracji lub 14 dni przed upływem terminu obowiązywania poprzedniej umowy, firma musi złożyć marszałkowi województwa, w którym mieści się jego siedziba.

Z obserwacji danych z rynku wynika, że najbardziej popularnymi formami zabezpieczenia interesów klientów oraz działalności firmy w Polsce są gwarancje ubezpieczeniowe. Potwierdzają to informacje z Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych. Według stanu na dzień 22.01.2011 r., mamy zarejestrowanych w Polsce 3077 podmiotów prowadzących działalność w zakresie usług turystycznych, z czego ponad 80% korzysta z gwarancji ubezpieczeniowej, 10,46% z ubezpieczenia na rzecz klienta, a tylko 8,32% z gwarancji bankowej. Część z przedsiębiorców ma równoległe dwa zabezpieczenia w postaci gwarancji i dodatkowo ubezpieczenia na rzecz klienta.

Najwięcej podmiotów organizujących wyjazdy turystyczne, korzystających z gwarancji ubezpieczeniowej, znajduje się w województwie mazowieckim (ok. 21%) i śląskim (ok. 15%). Najwięcej przedsiębiorców z województwa pomorskiego ko-

⁶ Art. 5.1 i art. 6.1 i 2 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie minimalnej wysokości sumy gwarancji bankowej i ubezpieczeniowej wymaganej w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych (DzU nr 238, poz. 1584).



Rys. 3. Rodzaje zabezpieczeń używanych przed podmioty turystyczne ze względu na województwo

Źródło: dane z Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych.

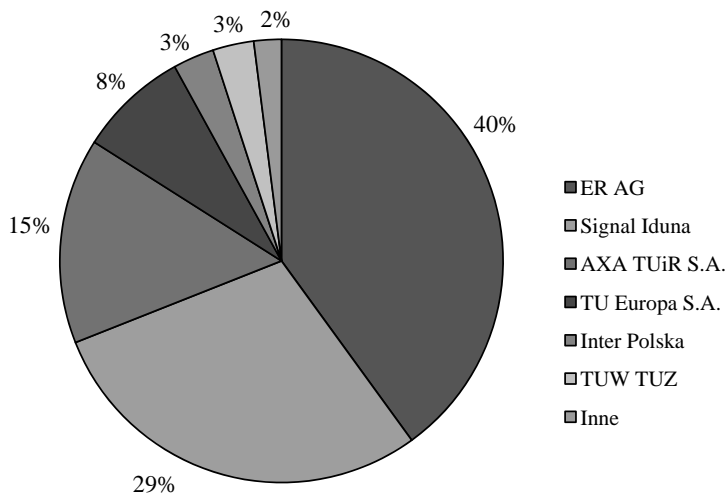
rzysta z zabezpieczenia w formie ubezpieczenia na rzecz klienta – ok. 25%. Wykorzystanie gwarancji bankowej dominuje w regionie małopolskim (16%) oraz wielkopolskim (13%).

4. Gwarancja ubezpieczeniowa a działalność w zakresie usług turystycznych

Większość organizatorów wycieczek, aby zyskać wiarygodność w oczach klientów, udostępnia turystom pełne dane związane z obowiązkowym zabezpieczeniem. Szczególnie dotyczy to firm, które oferują wyjazdy zagraniczne do krajów pozaeuropejskich.

Łączna kwota gwarancji ubezpieczeniowych została przyjęta według szacunków na poziomie ok. 345 mln złotych. Według informacji zebranych przez Polską Izbę Ubezpieczeń (PIU) razem z Polską Izbą Turystyki (PIT), gwarantem najczęściej wybieranym w 2010 r. przez touroperatorów byli: Europäische Reiseversicherung AG (40%) oraz Signal Iduna (29%). Patrząc na rynek gwarancji ubezpieczeniowych pod względem łącznej kwoty zawartych umów ubezpieczeń, pierwsze miejsce należy przyznać Europäische Reiseversicherung AG, Signal Iduna ma zaś najwięcej ubezpieczonych podmiotów. Na trzecim miejscu na polskim rynku plasuje się AXA Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji SA (15%). Warto odnotować czwartą pozy-

cję TU Europa SA, które ma ok. 8% rynku, ale bardzo mocno rozwija produkty dla usług turystycznych, skierowanych dla przedsiębiorców oraz pośredników oferujących imprezy turystyczne w krajach na wschód od granicy z Polską (Ukraina, Rosja, Białoruś).



Rys. 4. Ubezpieczyciele organizatorów imprez turystycznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki.

Do 22.01.2011 r. podmiotów mających zabezpieczenie w postaci gwarancji ubezpieczeniowej było 2480. Można zaobserwować, że duże firmy organizujące imprezy turystyczne lub pośredniczące w organizacji takich imprez wybierają Europeische Reiseversicherung AG. Wskazuje, że 4 spośród 8 największych firm prowadzących działalność w zakresie usług turystycznych (tab. 1) wybrało jako gwaranta właśnie ten zakład ubezpieczeń.

Rynek gwarancji jest zdominowany przez duże zakłady ubezpieczeń, z których usług korzystają najwięksi touroperatorzy. Średnia wartość polisy w Europeische Reiseversicherung AG wynosi ponad milion złotych. Druga TU Europa ma średnią wartość na poziomie ok. 400 tys. zł. Natomiast Signal Iduna i AXA mają średnie wartości ubezpieczeń na poziomie ok. 100 tys. zł [Główny Urząd Statystyczny 2010, s. 56].

Koszt gwarancji ubezpieczeniowej zależy od poziomu przychodów z działalności, zakresu terytorialnego oraz innych elementów wskazanych w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2010 r. Przed nowelizacją ustawy minimalna suma gwarancyjna wynosiła 6% przychodów z działalności z zakresu usług turystycznych. W chwili obecnej przedział minimalnej sumy gwarancyjnej zawiera się na poziomie 3-5%, 7%-12% oraz od 12-17% przychodów w zależności od poziomu i zakresu wykonywanej działalności. Firmy ubezpieczeniowe bardzo indywidualnie

Tabela 1. Wysokość gwarancji ubezpieczeniowych w 8 największych biurach podróży

Biuro podróży	Wysokość gwarancji (euro)	Zakład ubezpieczeń	Okres gwarancji
Nowa Itaka Sp. z o.o.	7 455 471,35	Europäische Reiseversicherung AG	30.06.2011
Triada SA	5 275 771,00	TU Europa SA	31.12.2011
TUI Poland Sp. z o.o.	5 690 180,00	DRS	31.12.2010
Neckermann Polska Biuro Podróży Sp. z o.o.	5 009 285,50	Mondial Assistance International AG SA	31.12.2011
Alfa Star	4 344 971,84	Europäische Reiseversicherung AG	31.12.2010
Rainbow Tours SA	3 520 822,88	TU EUROPA S.A.	31.12.2010
SUN & FUN HOLIDAYS Sp. z o. o.	2 197 691,92	Europäische Reiseversicherung AG	28.02.2011
Exim Tours Sp. z o. o.	4 050 557,00	Europäische Reiseversicherung AG	16.01.2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Centralnej Ewidencji Organizatorów Turystyki i Pośredników Turystycznych.

podchodzą do tego typu ubezpieczeń, a selekcję i ocenę ryzyka szacują indywidualnie dla każdego przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę fakt, że w 2010 r. doszło do ogłoszenia upadłości dwóch dużych biur podróży, katastrofy smoleńskiej oraz wybuchu wulkanu na Islandii, można zakładać, że firmy ubezpieczeniowe zaostrzą kryteria udzielania gwarancji ubezpieczeniowych. Wzrost cen gwarancji będzie najprawdopodobniej podyktowany wzrostem współczynnika szkodowości, zmianami w ustawie oraz wzrostem minimalnej sumy gwarancyjnej.

Z drugiej strony wprowadzenie nowych zasad w sprawie minimalnej sumy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej spowoduje, że część z firm turystycznych i pośredników turystycznych będzie zmuszona do zmiany profilu bądź ograniczenia swojej działalności ze względu na wygórowane ceny gwarancji lub też na zmianę formy dotychczasowego zabezpieczenia.

Poniżej zostały przedstawione upadłości biur oferujących organizację imprez turystycznych, wysokość gwarancji ubezpieczeniowych oraz zakład ubezpieczeń, który był gwarantem.

Gwarancja ubezpieczeniowa ma na celu ochronę klienta przed niewypłacalnością danego organizatora wyjazdu turystycznego, ale z drugiej strony duża liczba źle oszacowanych rodzajów ryzyka przyjętych do ubezpieczenia przez gwarancję ubezpieczeniową może niekorzystnie wpływać na same zakłady ubezpieczeń. Według danych z Komisji Nadzoru Finansowego, działalność ubezpieczeniową w grupie 15 prowadzą 23 zakłady ubezpieczeń. Patrząc na dane w tab. 2, można spostrzec, że Signal Iduna ubezpieczała obydwa biura podróży, które ogłosiły upadłość w III kwartale 2010 r., czyli Orbis Travel i Selectours. Dodatkowo Signal Iduna ubezpieczała podróż autokaru, który rozbił się na autostradzie pod Berlinem. Koszty wypadku szacowane są na poziomie 900 tys. zł.

Tabela 2. Najgłośniejsze upadłości biur podróży w Polsce w latach 1999-2010

Biuro podróży	Rok upadłości	Wysokość gwarancji ubezpieczeniowej	Zakład ubezpieczeń
Orbis Travel	2010	6 036 041 euro	TU Signal Iduna SA
Selectours & Telemac Sp. z o.o.	2010	3 665 000 euro	TU Signal Iduna SA
Kopernik	2009	1 161 430,00 zł/ na 1 ubezpieczyciela	Europäische Reiseversicherung AG TU EUROPA SA
OPEN TRAVEL GROUP Sp. z o.o.	2006	4 000 000,00 zł	PTU SA
El Greco	2004	b. d.	b. d.
Aladin Group	2003	b. d.	b. d.
SDS Holidays	2003	b. d.	b. d.
Big Blue Travel	2003	b. d.	b. d.
Alpina Tour	1999	b. d.	b. d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony Polskiej Izby Turystyki.

Z raportu opublikowanego przez grupę Signal Iduna Polska [Internet 1] wynika, że te 3 zdarzenia znacznie wpłynęły na kondycję finansową firmy. Spowodowało to pogorszenie się wyników finansowych majątkowego towarzystwa Signal Idun, a także wzrost współczynnika szkodowości w ubezpieczeniach turystycznych do poziomu 60%, podczas gdy w roku 2009 wynosił on 40%. O ostatecznym wpływie tych zdarzeń na wynik finansowy spółki można będzie powiedzieć dopiero po zakończeniu procesu wypłat z gwarancji oraz odszkodowań.

5. Podsumowanie

Gwarancje ubezpieczeniowe jako produkt ubezpieczeniowy, chroniący przed ryzykiem niewykonania zobowiązania, jest ciekawym i ciągle rozwijającym się elementem polskiego systemu ubezpieczeniowego. Przypis składki brutto z tego rodzaju ubezpieczenia rośnie z roku na rok, a zastosowanie tego typu zabezpieczenia w przypadku świadczenia usług turystycznych jest z powodzeniem stosowane od 1997 r. Najważniejsza zmiana legislacyjna w 2010 r. w ustawie spowodowała, że biuro podróży ma obowiązek zawarcia umowy w przedmiocie zabezpieczenia finansowego (gwarancji) w zakresie pokrycia kosztów oraz w zakresie pokrycia zwrotu wpłat w pełnej wysokości, czego nie przewidywała wcześniejsza ustawa. Co więcej, wzrost minimalnych wysokości gwarancji ubezpieczeniowych spowoduje wzrost poczucia bezpieczeństwa klientów biur podróży i pośredników turystycznych.

Z drugiej strony nałożone na organizatorów w zakresie świadczenia usług turystycznych wysokie wymagania finansowe co do zabezpieczenia mogą spowodować

problemy z wypłacalnością. Może to przyczynić się do wzrostu liczby zgłaszanych wniosków o ogłoszenie upadłości, zmiany profilu działalności bądź nawet jej zaprzestania. Również zakłady ubezpieczeń wskutek katastrof zarówno naturalnych, jak i spowodowanych z winy człowieka, które wydarzyły się w 2010 r., mogą zaostrzyć warunki selekcji ryzyka i podnieść wysokość składki za udzielanie gwarancji ubezpieczeniowej.

Literatura

- Główny Urząd Statystyczny, *Polski rynek ubezpieczeniowy w latach 2004-2010*, Warszawa 2010.
- Jaworski M., *Gwarancje ubezpieczeniowe kosztowały firmy ponad 130 mln zł*, „Dziennik Gazeta Prawna” z dnia 1.10.2009.
- Holly R. (red.), *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa 2004.
- Kowalewski E., Fuchs D., Mogilski W., Serwach M., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, wyd. III, Oficyna Branta, Toruń 2006.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn kwartalny. Rynek ubezpieczeń 3/2009 i 3/2010, część D – sprawozdanie statystyczne*, Warszawa 2010.
- Kucka E. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2009.
- Nesterowicz M., *Prawo turystyczne*, Oficyna Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., wydanie III, Warszawa 2009.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie minimalnej wysokości sumy gwarancji bankowej i ubezpieczeniowej wymaganej w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych (DzU nr 238, poz. 1584).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 lutego 2005 r. w sprawie ubezpieczenia klientów w związku z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i pośredników turystycznych (DzU nr 32, poz. 281).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU 2003 nr 124, poz. 1151).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* (DzU 1964 nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 kwietnia 2010 r. o zmianie ustawy o usługach turystycznych (DzU nr 106, poz. 672).

Źródła internetowe

- [1] http://site.securities.com/municipium/doc.html?pc=PL&sv=MUNIC&doc_id=278752817&query=Zabezpieczenie%3Abiur%3Apodr%F3zy.

THE USE OF INSURANCE GUARANTEE AS A COVER OF BUSINESS ACTIVITY IN TOURISM SERVICES

Summary: The article shows the functioning of insurance guarantee in the Polish insurance market in the context of tourism services. The paper discusses basic services in the field of tourism insurance as a insurance guarantee and insurance in favour of a third party. It presents characteristics of insurance guarantee, opportunities, and barriers for developing this kind of insurance in the Polish market.