

Alicja Janusz

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI ODSZKODAWCZEJ UBEZPIECZENIOWYCH FUNDUSZY GWARANCYJNYCH – REGULACJE POLSKIE A PRAKTYKA ŚWIATOWA

1. Wstęp

Ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne są jednym z elementów instytucjonalnej sieci bezpieczeństwa sektora ubezpieczeniowego. Ich podstawowym zadaniem jest rekompensowanie roszczeń osób uprawnionych z polis ubezpieczeniowych w razie upadłości zakładu ubezpieczeń oraz zagwarantowanie realizacji roszczeń związanych z ubezpieczeniami obowiązkowymi. W Polsce instytucją tego typu jest Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG).

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej UFG w razie upadłości firmy ubezpieczeniowej na tle praktyk stosowanych w innych państwach świata. Porównania przeprowadzono z uwzględnieniem: przedmiotowego i podmiotowego zakresu oddziaływania gwarancji udzielanych przez ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne oraz sposobu ustalania i wysokości kwoty gwarantowanej. Badania oparto na analizie polskich aktów prawnych oraz oficjalnych stron internetowych ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych funkcjonujących w świecie.

2. Istota i geneza powstania ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych oraz światowa praktyka w ich tworzeniu

Praktyka światowa pozwala wyodrębnić dwa rodzaje funduszy gwarancyjnych w ubezpieczeniach:

- 1) fundusze ogólne, tworzone w wielu kategoriach ubezpieczeń,
- 2) fundusze specjalne, tworzone w zakresie jednego lub kilku rodzajów ubezpieczeń [2].

Ogólne fundusze gwarancyjne obejmują szeroki zakres ubezpieczeń, tj. zarówno ubezpieczenia obowiązkowe, jak i ubezpieczenia dobrowolne. Fundusze te są tworzone po to, by osobom uprawnionym zapewnić realizację roszczeń z polisy – w razie niewypłacalności ubezpieczyciela.

Fundusze specjalne w odróżnieniu od funduszy ogólnych są tworzone na ściśle określone grupy ubezpieczeń, przeważnie będące ubezpieczeniami obowiązkowymi, a więc takimi, co do których prawo wymaga, by były zawarte przez pewne grupy i na pewnych warunkach. Zwykle są one wprowadzane w tych sferach, w których ochroną określonych kategorii dóbr zainteresowane jest całe społeczeństwo oraz gdy istnieje groźba, że w razie polegania tylko na świadomości właścicieli bądź posiadaczy określonych dóbr istnieje ryzyko nieuświadomienia sobie przez nich mogącej zrodzić się szkody [4, s. 40-41]. Państwo, narzucając obowiązek ubezpieczenia, powinno zapewnić możliwość jego realizacji, także w razie upadłości ubezpieczyciela. Fundusze specjalne stanowią zatem uzupełnienie systemu ubezpieczeń obowiązkowych, gdyż zapewniają realizację tego rodzaju ubezpieczenia, zarówno gdy odpowiedzialny ubezpieczyciel nie może zostać zidentyfikowany, jak i w sytuacji upadłości ubezpieczyciela. Typowym przykładem takiego funduszu jest fundusz tworzony na obowiązkowe ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z użytkowania pojazdów mechanicznych.

Potrzeba tworzenia specjalnych funduszy gwarancyjnych jest w świecie powszechnie uznawana. W odniesieniu do funduszy ogólnych nie ma już tak jednoznacznych opinii. Uważa się bowiem, że fundusze te mogą wywierać zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na rynek ubezpieczeniowy (tab. 1).

Tabela 1. Korzyści i zagrożenia związane z tworzeniem ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych

Korzyści	Zagrożenia
– zagwarantowanie realizacji ubezpieczeń obowiązkowych – ochrona nabywcy usług ubezpieczeniowej w razie upadłości ubezpieczyciela – stworzenie mechanizmu „łagodnego wyjścia” dla nieudolnych firm ubezpieczeniowych, co przyczynia się do rozwoju konkurencji na rynku ubezpieczeniowym – utrzymanie społecznego zaufania do sektora ubezpieczeniowego i przyczynianie się do jego rozwoju – wyrównanie poziomów ochrony konsumentów usług ubezpieczeniowych i bankowych	– wystąpienie zjawiska moralnego hazardu – wzrost obciążeń finansowych firm ubezpieczeniowych – osłabienie zdrowej konkurencji między firmami ubezpieczeniowymi – wpływ na konkurencję na rynku międzynarodowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie [2; 11].

Pierwsze fundusze gwarancyjne dla klientów firm ubezpieczeniowych były tworzone w USA, w stanie Nowy Jork, już w latach czterdziestych ubiegłego wieku [1, s. 477-497]. Ze względu na stanowy system regulacji prawnych w zakresie ubezpieczeń, każdy stan tworzył własny fundusz gwarancyjny, oddzielnie na ubezpieczenia na życie i na ubezpieczenia nie na życie. W latach osiemdziesiątych stanowe fundusze gwarancyjne utworzyły stowarzyszenia o charakterze *non profit*: National Organisation of Life and Health Insurance Guaranty Associations¹ na ubezpieczenia na życie i National Conference of Insurance Guaranty Funds na pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe.

Znacznie później ochroną zostali objęci konsumenci usług ubezpieczeniowych w innych państwach (tab. 2). Krajem, który jako pierwszy w Europie utworzył ubezpieczeniowy fundusz gwarancyjny, była Irlandia, a stało się to w 1964 r.

Utworzenie funduszy ogólnych w takich państwach, jak Korea Południowa i Japonia, poprzedziły liczne wypadki upadłości firm ubezpieczeniowych.

Coraz częściej ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne są tworzone jako element wspólnego systemu gwarancji sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Przykładem może być Francja, gdzie Fonds de Garantie des Assurances Obligatoires de Dommages FGAO zarówno udziela gwarancji wobec depozytów bankowych w razie upadłości ubezpieczyciela, jak i realizuje roszczenia osób uprawnionych z polis ubezpieczeniowych w razie upadłości firmy ubezpieczeniowej. Wielka Brytania i Korea Południowa poszły jeszcze dalej w swych rozwiązaniach i utworzyły wspólny system gwarancji dla klientów całego sektora finansowego. Także Australia przygotowuje się do wdrożenia szerokiego systemu gwarancji dla całego sektora finansowego.

Wśród krajów członkowskich OECD ponad dwadzieścia państw utworzyło po jednym lub po kilka funduszy gwarancyjnych [12]. Zdecydowanie przeważają jednak fundusze szczególne związane z ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Co najmniej 14 państw posiada fundusz, który obejmuje wyłącznie tę grupę ubezpieczeń. W niektórych państwach, tj. w Belgii, w Finlandii, na Malcie i w Hiszpanii, fundusze te obejmują swym zasięgiem także inne rodzaje ubezpieczeń obowiązkowych, np.: ubezpieczenia wynagrodzenia pracowników, ubezpieczenia związane z zanieczyszczeniem środowiska czy ubezpieczenia sportów strzeleckich [11, s. 1-11].

Znacznie mniej powszechna jest praktyka tworzenia ogólnych funduszy gwarancyjnych. Dotychczas fundusze o charakterze ogólnym zostały utworzone w następujących państwach: Kanadzie, Francji, Irlandii, Japonii, Korei Południowej, Norwegii, Polsce, Wielkiej Brytanii i USA (tab. 2).

Sytuacja ta może się zmienić. Komisja Europejska z inicjatywy Irlandii rozpoczęła w 2001 r. prace nad harmonizacją przepisów związanych z ubezpieczeniowymi funduszami gwarancyjnymi w krajach członkowskich². Konsultacje nie

¹ <http://www.nolhga.com/aboutnolhga/main.cfm/location/howwork#whatis>.

² http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/guarantee_en.htm.

zostały jeszcze zakończone, niemniej jeśli ich rezultatem będzie nowa dyrektywa, to może ona wymusić powstanie nowych ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych.

Tabela 2. Ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne o charakterze ogólnym

Państwo	Nazwa funduszu gwarancyjnego	Rok założenia
Francja	Fonds de Garantie des Assurances Obligatoires de Dommages – FGAO	2003*
Kanada	CompCorp Property and Casualty Compensation Insurance Corporation	1990 1988
Irlandia	Insurance Compensation Fund	1964
Japonia	Policyholders Protection Corporations	1998**
Korea Południowa	Korea Deposit Insurance Corporation	1998
Norwegia	Program obsługiwany przez Kredittilsynet	
Polska	Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny	1990***
Wielka Brytania	Financial Services Compensation Scheme	2000
USA	National Organisation of Life and Health Insurance Guaranty Associations National Conference of Insurance Guaranty Funds	1983 1989

* Od 1985 r. funkcjonował pod inną nazwą jako fundusz specjalny na ubezpieczenia obowiązkowe.

** Fundusz ten zastąpił funkcjonujący od 1996 r. Funds Protection Policyholders,

*** Fundusz ten został utworzony w 1990 r. ale do 1995 r. miał charakter funduszu specjalnego, funduszem ogólnym został po przejęciu zadań zlikwidowanego w 1995r. Funduszu Ochrony Ubezpieczonych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11] oraz na podstawie następujących stron internetowych:
<http://www.compcorp.ca/>; http://www.kdic.or.kr/english/overview/insured_deposits.htm?mkp=01;
http://www.google.pl/search?q=cache:Yu_X-3YGj7kJ:www.sonpo.or.jp/english/publication/e_fact/fact02e_h204.pdf+Policyholders+Protection+Corporations&hl=pl&ie=UTF-8.

Fundusze ubezpieczeniowe są tworzone przede wszystkim w tych państwach, w których roszczenia ubezpieczonych są niewystarczająco zabezpieczone w procedurze upadłościowej czy likwidacyjnej. Jeśli regulacje prawne dostarczają silnej ochrony dla osób uprawnionych, to kraje te (Hiszpania, Niemcy, Włochy) nie widzą potrzeby uruchamiania takich funduszy.

W Polsce przesłanką utworzenia ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych była ochrona osób korzystających z usług ubezpieczeniowych w związku z transformacją gospodarki i zmianą systemu ubezpieczeń ustawowych na system ubezpieczeń obowiązkowych. Początkowo funkcjonowały dwa fundusze:

1) utworzony w 1990 r. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG) [7], związany z realizacją ubezpieczeń obowiązkowych i gwarantujący pokrycie szkód doznanych przez poszkodowanych w wypadkach drogowych lub wypadkach spowodowanych przez rolników z tytułu prowadzenia przez nich gospodarstwa rol-

nego w sytuacji, w której sprawcy szkody nie można było zidentyfikować albo gdy nie posiadał ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (fundusz ten miał zatem charakter funduszu szczególnego),

2) utworzony w 1992 r. Fundusz Ochrony Ubezpieczonych (FOU) [12], realizujący zadania związane z zaspokajaniem roszczeń osób uprawnionych w razie upadłości zakładu ubezpieczeń.

W 1995 r. FOU został zlikwidowany, a jego zadania przejął UFG, który od tej pory ma charakter funduszu ogólnego [8].

3. Ewolucja zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych w Polsce w razie ogłoszenia upadłości zakładu ubezpieczeń

W Polsce w latach 1992-1995 roszczenia ubezpieczonych w razie ogłoszenia upadłości zakładu ubezpieczeń były realizowane przez FOU. Gwarancjami objęte były tylko uprawnione osoby fizyczne, a ich roszczenia zaspokajane były w wysokości:

- 100% z tytułu umów ubezpieczeń na życie,
- 90% z tytułu umów ubezpieczeń obowiązkowych,
- 50% z tytułu umów pozostałych ubezpieczeń.

Na mocy znowelizowanej w 1995 r. ustawy o działalności ubezpieczeniowej zadania realizowane przez FOU zostały powierzone UFG [8]. Zakres świadczeń UFG na rzecz uprawnionych i poszkodowanych został jednak znacznie ograniczony, w porównaniu z zakresem tych świadczeń realizowanych uprzednio przez FOU (tab. 3). Poza zwiększeniem wysokości świadczeń odszkodowawczych do 100% z tytułu obowiązkowych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych i obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rolników, nastąpiło znaczne ograniczenie gwarancji w stosunku do pozostałych ubezpieczeń. O 50%, obniżono wysokość świadczeń z tytułu ubezpieczeń na życie (dodatkowo wprowadzono w tym zakresie górną granicę odpowiedzialności UFG do wysokości 30 tys. euro), uprawnieni zaś z tytułu pozostałych rodzajów ubezpieczeń zostali całkowicie pozbawieni ochrony. W tej ostatniej grupie ubezpieczeń znalazły się także ubezpieczenia obowiązkowe odpowiedzialności cywilnej, np. ubezpieczenia OC doradców podatkowych.

Zawężenie zakresu odpowiedzialności UFG nastąpiło wskutek przyjęcia przez ustawodawcę założenia, że usługa ubezpieczeniowa, tak jak każda inna usługa oferowana na rynku, powinna być kupowana przez klienta dokonującego świadomego wyboru, zarówno co do zakładu ubezpieczeń, jak i co do rodzaju ubezpieczenia, które chce zawrzeć. Klient powinien być świadomy rozmiaru ryzyka towarzyszącego takiej transakcji, wad i zalet kupowanego produktu, a także mocnych i słabych stron firmy sprzedającej mu ten produkt [6, s. 78].

Tabela 3. Zmiany zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej UFG w razie ogłoszenia upadłości zakładu ubezpieczeń

Okres	Podmiot realizujący roszczenia	Tytuły roszczeń objętych gwarancją	Wysokość gwarancji
1992-1995	FOU	ubezpieczenia na życie	100%
		ubezpieczenia obowiązkowe	90%
		inne ubezpieczenia	50%
1995-2003	UFG	ubezpieczenia obowiązkowe: – odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych – odpowiedzialności cywilnej rolników – pozostałe ubezpieczenia obowiązkowe	100% 100% brak gwarancji
		ubezpieczenia na życie	50%, nie więcej niż 30 tys. euro
		pozostałe ubezpieczenia	brak gwarancji
Od 1.01.2004	UFG	ubezpieczenia obowiązkowe: – odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych – odpowiedzialności cywilnej rolników – umowy ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych, – umowy ubezpieczeń obowiązkowych wynikających z przepisów odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych ratyfikowanych przez Polskę, nakładających na określone podmioty obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia	100%
		ubezpieczenia na życie	50%, nie więcej niż 30 tys. euro
		pozostałe ubezpieczenia	brak gwarancji

Źródło: opracowanie własne na podstawie aktów prawnych [8; 9; 13].

Takie stanowisko nie zostało powszechnie zaakceptowane, czego dowodem są opinie zawarte w licznych artykułach [3, s. 55-56; 7, s. 21], w których autorzy postulują, aby odpowiedzialnością odszkodowawczą UFG w razie upadłości zakładu ubezpieczeń objęte były roszczenia osób poszkodowanych z tytułu wszystkich zawartych umów ubezpieczenia. Można bowiem zadać pytanie, czy usługa ubezpieczeniowa rzeczywiście może być traktowana tak jak każda inna usługa a zakład ubezpieczeń jak każdy inny podmiot gospodarczy. Otóż usługa ubezpieczeniowa jest produktem o bardzo zindywidualizowanych cechach. W momencie dokony-

wania zakupu, tj. zawarcia umowy i opłacenia pierwszej bądź całej składki – w odróżnieniu od innych towarów czy usług – ubezpieczający nie jest w stanie przekonać się o słuszności swojego zakupu. O ewentualnych wadach bądź zaletach produktu przekona się prawdopodobnie w bliższej lub dalszej przyszłości, a w odniesieniu do ubezpieczeń na życie nawet za kilkadziesiąt lat. Trudno jest mu zatem przewidzieć sytuację finansową firmy ubezpieczającej w tak odległej perspektywie. Ponadto ubezpieczenia mają charakter masowy. W konsekwencji upadłość ubezpieczyciela przynosi straty nie tylko jednostkom, ale całemu społeczeństwu. Sytuacja taka naraża na poważne szkody ubezpieczających oraz, co ważniejsze, podważa zaufanie do ubezpieczeń, gdyż często pociąga za sobą fale rezygnacji z umów ubezpieczenia i zmniejsza możliwość zawierania nowych umów. Państwo, udzielając zezwoleń na utworzenie i rozpoczęcie działalności przez firmy ubezpieczeniowe, sprawia, że klienci tych firm postrzegają je jako instytucje zaufania publicznego i oczekują w razie upadłości zagwarantowania im realizacji świadczeń.

Jest jednak drugi aspekt zagadnienia, tj. finansowanie tak szerokiej ochrony. Działalność gwarancyjna UFG jest finansowana z wpłat ubezpieczycieli, a zatem ze składek wszystkich ubezpieczonych. Rozszerzenie zakresu ochrony wpłynęłoby na wysokość taryfowych składek ubezpieczeniowych, a w efekcie ubezpieczeni, którzy świadomie wybrali zakład ubezpieczeń, kierując się jego dobrą kondycją, ponosiliby koszty likwidacji szkód tych, którzy dokonali złego wyboru, kierując się np. niską składką [4, s. 15].

O ile objęcie wszystkich roszczeń ubezpieczeniowych odpowiedzialnością UFG wydaje się być dyskusyjne, o tyle brak takiej odpowiedzialności w odniesieniu do niektórych ubezpieczeń obowiązkowych był nieuzasadniony i nielogiczny. Ubezpieczenia obowiązkowe to takie ubezpieczenia, co do których prawo wymaga, by były zawarte przez pewne grupy i na pewnych warunkach. Zwykle są one wprowadzane w tych sferach, gdzie ochroną określonych kategorii dóbr zainteresowane jest całe społeczeństwo oraz gdy istnieje groźba, że w razie polegania tylko na świadomości właścicieli bądź posiadaczy określonych dóbr istnieje ryzyko nieuświadomienia sobie przez nich mogącej zrodzić się szkody [5, s. 40-41]. Państwo, narzucając obowiązek ubezpieczenia, powinno zapewnić możliwość jego realizacji także w razie upadłości ubezpieczyciela. Postulat ten został zrealizowany w nowych regulacjach dotyczących ubezpieczeń obowiązkowych. Od 1 stycznia 2004 r. wszystkie uzasadnione roszczenia związane z ubezpieczeniami obowiązkowymi w razie ogłoszenia upadłości zakładu ubezpieczeń mają stuprocentowe gwarancje realizacji ze środków UFG [10]. Zmianie nie uległa natomiast wysokość gwarancji na ubezpieczenia na życie, nadal refundowanych do wysokości 50%, przy zachowaniu górnego limitu, którego wysokość wynosi równowartość 30 tys. euro, w złotych, według średniego kursu NBP, zgodnie z tablicą kursową ogłaszaną przez ten bank obowiązującą w dniu ogłoszenia upadłości zakładu.

W ocenie zmian regulacji prawnych dotyczących zakresu gwarancji oferowanych przez ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne w Polsce pomóc może poznanie światowych doświadczeń w tym zakresie.

4. Zakres gwarancji oferowanych przez ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne – praktyka światowa

Praktyka wielu państw świata dzieli sektor ubezpieczeniowy na dwie grupy: sektor ubezpieczeń na życie i sektor pozostałych ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Stosowanie takiego podziału oraz dostrzeganie różnic tkwiących w istocie funkcjonowania obu sektorów (pierwszy ma charakter długoterminowy, a drugi krótkoterminowy) ma wpływ na przedmiotowy zakres gwarancji oferowanych przez fundusze gwarancyjne. W większości państw fundusze obejmują gwarancjami tylko jeden z dwóch sektorów (tab. 4). W takich państwach, jak USA, Kanada i Japonia, powstały oddzielne fundusze dla dwóch sektorów. Z kolei w Polsce i we Francji utworzono jeden fundusz na ubezpieczenia na życie, przy czym, jak już wspomniano, polski Ubezpieczeniowy Fundusz.

Tabela 4. Przedmiotowy zakres gwarancji ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych (dotyczący podstawowych grup ubezpieczeń)

Państwo	Przedmiotowy zakres gwarancji		
	oddzielny fundusz na ubezpieczenia na życie	oddzielny fundusz na ubezpieczenia nie na życie	wspólny fundusz na ubezpieczenia na życie i nie na życie
Francja	+	+	–
Kanada	+	+	
Irlandia	–	+	–
Japonia	+	+	–
Korea Południowa	–	–	+
Norwegia	–	+	–
Polska	–	–	+
Wielka Brytania	–	–	+
USA	+	+	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł jak w tab. 1.

Gwarancyjny obejmuje również ubezpieczenia obowiązkowe w zakresie ubezpieczeń niezyciowych, we Francji zaś grupa ubezpieczeń obowiązkowych ma oddzielny fundusz. Irlandia utworzyła tylko jeden fundusz, który obejmuje wszystkie ubezpieczenia „niezyciowe”, włączając ubezpieczenia obowiązkowe. W Norwegii także nie udziela się gwarancji na ubezpieczenia na życie, za to utworzone zostały dwa fundusze na ubezpieczenia „niezyciowe”, pierwszy na ubezpieczenia „niezyciowe” z wyjątkiem ubezpieczenia kredytu i drugi tylko na ubezpieczenia kredytu. W Korei i w Wielkiej Brytanii utworzono po jednym wspólnym funduszu na wszystkie grupy ubezpieczeń oraz na inne produkty finansowe. Zachowano

jednak oddzielne rachunki na ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia „nieżyciowe”, w celu uniknięcia sytuacji wzajemnego subwencjonowania obu sektorów.

Ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne nie zawsze obejmują wszystkie gałęzie poszczególnych grup ubezpieczeń. Zgodnie z celem, by ochraniać przede wszystkim nieprofesjonalnego klienta usługi ubezpieczeniowej, wyłącza się z ochrony produkty ubezpieczeniowe, które są skierowane do dużych spółek. W większości funkcjonujących systemów gwarancjami nie obejmuje się reasekuracji i ubezpieczeń morskich. W systemie japońskim ochrona została ograniczona do tych ubezpieczeń, z których korzystają indywidualni klienci, tj.: ubezpieczeń życia, ubezpieczeń wypadkowych, komunikacyjnego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej i ubezpieczeń od ognia. Z kolei system ochrony ubezpieczonych w Wielkiej Brytanii nie obejmuje polis ubezpieczeniowych korporacji ubezpieczeniowej Lloyd's.

W niektórych państwach ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne w razie upadłości ubezpieczyciela nie rekompensują roszczeń osób prawnych. W Wielkiej Brytanii gwarancjami objęte są tylko osoby fizyczne i spółki osobowe, korporacje zaś mogą z nich korzystać tylko w odniesieniu do ubezpieczeń obowiązkowych. Podobne rozwiązanie przyjęto w Irlandii, przy czym w tym kraju roszczenia dużych spółek są objęte gwarancjami, jeśli są związane z ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej. W przypadku funduszy funkcjonujących w innych państwach nie stosuje się szczególnych ograniczeń różnicujących ochronę w zależności od pretendentów. Wyłączenie dużych podmiotów z systemu bezpieczeństwa pozwala na ograniczenie zjawiska hazardu moralnego.

Tabela 5. Limity gwarancji oferowanych przez ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne

Państwo	Limit gwarancji*	
	fundusze ubezpieczeń na życie	fundusze ubezpieczeń nie na życie
Francja	70 tys. euro	brak gwarancji – tylko ubezpieczenia obowiązkowe
Kanada	200 tys. CAD (126,0 tys. euro)	250 tys. CAD (182,8 tys. euro)
Irlandia	brak gwarancji	65% roszczenia, nie więcej jak 650 tys. IRL (825,3 tys. euro)
Japonia	90% roszczenia	90% roszczenia
Korea Południowa	50 mln wonów (36,2 tys. euro)	50 mln wonów (36,2 tys. euro)
Norwegia	brak gwarancji	brak ograniczeń
Wielka Brytania	100% do 2 tys. GBP (3,3 tys. euro) powyżej 90%	100% do 2 tys. GBP (3,3 tys. euro) powyżej 90%
USA :		
– stan Nowy Jork	500 tys. USD (415,7 tys. euro)	1 mln USD (831,5 tys. euro) od 300 do 500 tys. USD
– pozostałe stany	300 tys. USD (249,4 tys. euro)	
Polska	50%, nie więcej niż 30 tys. euro	brak gwarancji – tylko ubezpieczenia obowiązkowe

* W nawiasach podana jest równowartość limitu w euro przeliczona według kursu średniego NBP z dnia 30 sierpnia 2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.info.gov.hk/archive/consult/2004/ppf_e.pdf oraz <http://www.oecd.org/dataoecd/39/57/1813504.pdf>.

Większość istniejących w świecie ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych stosuje pewne ograniczenia wysokości udzielanych gwarancji (tab. 5). Wyjątek stanowią ubezpieczenia obowiązkowe, w przypadku których roszczenia realizowane są w całości. Brak pełnych gwarancji na pozostałe rodzaje ubezpieczeń powinien wymuszać na klientach firm ubezpieczeniowych bardziej rozważne decyzje dotyczące zakupu produktów ubezpieczeniowych i wyboru ubezpieczyciela. W zasadzie stosowane są w świecie dwie możliwości ograniczeń:

- 1) górne limity płatności,
- 2) niepełna wypłata (określana w sposób procentowy), zwana koasekuracją.

Kraje takie, jak: Kanada, Francja, Korea Południowa i USA wprowadziły pierwszą metodę. Przy tym ustalone przez fundusze limity odnoszą się do uprawnień, a nie do roszczeń z tytułu jednej polisy. Rozwiązanie to ma uniemożliwiać obejście limitu poprzez „podzielenie” ubezpieczenia (założenie kilku polis). Obawy te nie wydają się być przekonujące, gdyż uprawnieni, dzieląc ubezpieczenie na części, ponosiliby dodatkowe koszty, znacznie wyższe niż w przypadku podziału innych produktów finansowych³. Ponadto rozwiązanie to może się wiązać z wyższymi kosztami związanymi z sumowaniem wszystkich roszczeń dotyczących uprawnień.

Zdecydowanie najwyższy limit gwarancji jest oferowany przez ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne w USA. Kraje takie jak Japonia i Wielka Brytania, podobnie jak Polska, stosują drugą metodę i zamiast górnego limitu gwarancji ograniczają wypłaty do 90% roszczeń. Wyjątek stanowią ubezpieczenia obowiązkowe, które realizowane są w 100%, podobnie jak we wszystkich innych państwach.

Dodatkowo w Wielkiej Brytani, w celu ochrony drobnych konsumentów usług ubezpieczeniowych, w pełnej wysokości gwarantowane są roszczenia do wysokości 2 tys. GBP (3,3 tys. euro).

5. Podsumowanie

Utworzenie w Polsce instytucji gwarantującej realizację świadczeń i odszkodowań w razie upadłości zakładu ubezpieczeń należy ocenić pozytywnie. Instytucja ta stwarza bowiem uprawnionym szansę szybkiego odzyskania należnych roszczeń, tym bardziej że realizacja gwarancji ma znaczenie nie tylko dla ubezpieczonych, ale także dla stabilności całego systemu ubezpieczeniowego.

Przeprowadzona analiza regulacji prawnych dotyczących zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej ubezpieczeniowych funduszy gwarancyjnych w Polsce i światowej praktyki w tej dziedzinie pozwala sformułować następujące wnioski:

³ Taka reguła jest powszechnie stosowana w systemach ubezpieczenia depozytów, gdzie jest jak najbardziej uzasadniona.

- Polska należy obecnie do nielicznej grupy państw, które utworzyły fundusze gwarancyjne o charakterze ogólnym, jednak należy mieć świadomość, że decyzje o utworzeniu tego typu funduszy są w znacznej mierze uzależnione od sytuacji w danym państwie, a przede wszystkim od poziomu zabezpieczenia roszczeń osób uprawnionych z polis ubezpieczeniowych w procedurze likwidacyjnej i upadłościowej.
- Na świecie ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne obejmują gwarancjami zarówno ubezpieczenia na życie, jak i ubezpieczenia nie na życie, wyjątek stanowi Polska i Francja, gdzie bez gwarancji pozostaje grupa pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych.
- Rozwiązaniem wspólnym dla wszystkich utworzonych funduszy gwarancyjnych jest brak gwarancji reasekuracji i ubezpieczeń morskich.
- Większość funkcjonujących funduszy, zgodnie z ideą ochrony podmiotów zasługujących na nią szczególnie, gwarancje udzielane są tylko nieprofesjonalnym klientom firm ubezpieczeniowych. Polski UFG, w myśl tej zasady, także kieruje gwarancje do osób fizycznych, nie obejmuje jednak nimi małego biznesu, a to przecież też klienci nieprofesjonalni.
- Powszechnie przyjętą w świecie zasadą jest objęcie wszystkich ubezpieczeń obowiązkowych pełnymi gwarancjami, dlatego pozytywnie należy ocenić ostatnio dokonane zmiany w polskich regulacjach.

Literatura

- [1] Downs D.H., Sommer D.W., *Monitoring, Ownership and Risk-Taking: The Impact of Guaranty Funds*, „Journal of Risk and Insurance” 1999, nr 66 (3).
- [2] Harsch A., *Versichertenschutzfonds in der deutschen Assekuranz*, Diss.Uni Bochum 1998, Verlag Gabler, Wiesbaden 1998.
- [3] Janczyk M., *Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny a upadłość zakładu ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne” 1999, nr 4.
- [4] Kaczanowski P., *Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny – co dalej?*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1998, nr 9-10.
- [5] Kwiecień I., *Rola ubezpieczeń obowiązkowych – kraje OECD a Polska*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2000, nr 1-2.
- [6] Łańcucki J., *Podstawy finansów ubezpieczeń gospodarczych*, PWN, Warszawa 1996.
- [7] Małyś F., *Upadłość zakładu ubezpieczeń (cz. II – ostatnia)*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2000, nr 1-2A.
- [8] Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jednolity DzU 1996, nr 11, poz. 62, oraz 1997, nr 43, poz. 272, nr 88, poz. 554, nr 107, poz. 685, nr 121, poz. 769 i 770, nr 139, poz. 934, z 1998, nr 155, poz. 1015).
- [9] Ustawa z dnia 8 czerwca 1995 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej, o zmianie rozporządzenia Prezydenta RP *Kodeks handlowy* oraz zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 1995, nr 96, poz. 478).
- [10] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (DzU 2003, nr 123, poz. 1152).

-
- [11] Working Group on Insurance Schemes, Annex 1 „Markt” 2004 nr 2501, Brussels 2004.
- [12] Yasui T., *Policyholder Protection Funds – Rationale and structure*, [w:] *Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Economies, Book 1, Part 1: 2)b*, <http://www.oecd.org/dataoecd/39/57/1813504.pdf>.
- [13] Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 27 sierpnia 1992 r. w sprawie powołania Funduszu Ochrony Ubezpieczonych, jego organizacji i trybu działania oraz procentu składki wnoszonej przez ubezpieczycieli na ten Fundusz (MP 1992, nr 29, poz. 202 z późn. zm.).

LIABILITY SCOPE OF INSURANCE GUARANTEE FUNDS INDEMNITY – POLISH REGULATIONS vs. WORLD PRACTICE

Summary

Insurance guarantee funds are the institutions whose basic task is to compensate claims resulting from insurance policy of the entitled individuals in case of insurance company bankruptcy. In Poland this type of institution is represented by the Insurance Guarantee Fund (IGF).

The objective of the hereby paper is to present the scope of IFG indemnity liabilities at the background of practices carried out in this field in other countries. The comparison was conducted considering: subjective and objective scope of guarantee functioning, as well as the mode of the guaranteed amount assessment.

Dr Alicja Janusz jest adiunktem w Katedrze Finansów i Rachunkowości na Wydziale Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze.