

**Iłona Tomaszewska**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## GWARANCJE FINANSOWE JAKO INSTRUMENTY WSPOMAGANIA DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ

---

**Streszczenie:** Jednym z instrumentów, jakie smogą wykorzystywać przedsiębiorstwa uczestniczące w obrocie gospodarczym, jest gwarancja. Gwarancja stanowi o tyle specyficzną formę poręczenia, że strona poręczająca nie poręcza za dług dłużnika, ale zaciąga własne zobowiązanie względem wierzyciela. Ze względu na mechanizm relacji gwarantowania i ideę funkcjonowania tego instrumentu dla przedsiębiorstwa nie ma znaczenia, czy gwarantem będzie bank czy zakład ubezpieczeń. Przedsiębiorstwo ma dowolność wyboru i różne czynniki mogą decydować, czy dany przedsiębiorca zwróci się ze zleceniem wystawienia gwarancji do banku czy do zakładu ubezpieczeń. Gwarancje bankowe stanowią produkt alternatywny wobec gwarancji ubezpieczeniowych. Mimo to cały proces gwarantowania różni się od siebie, skutkując pewnymi obostrzeniami, większymi bądź mniejszymi, wobec dłużnika.

**Słowa kluczowe:** ubezpieczenia, gwarancje finansowe, działalność gospodarcza.

### 1. Wstęp

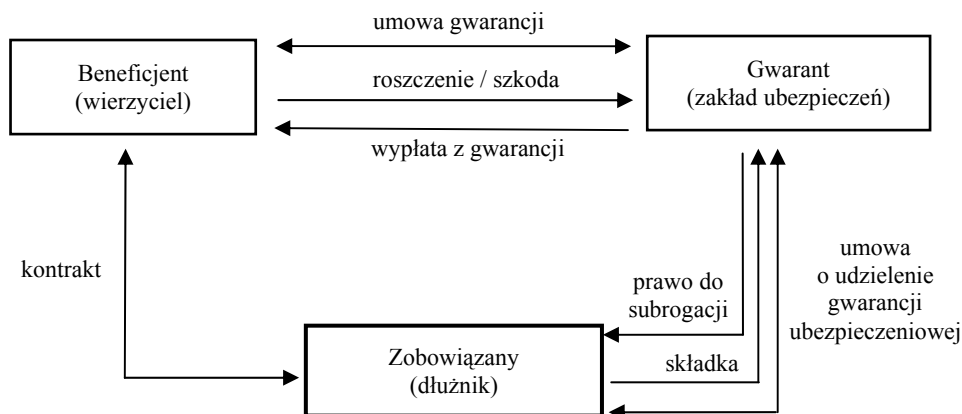
Gwarancje ubezpieczeniowe, które są składową ubezpieczeń finansowych, stanowią swego rodzaju poręczenie, jakiego udziela zakład ubezpieczeń dłużnikowi na rzecz beneficjenta. Jednakże mimo wystawienia gwarancji przez gwaranta (zakład ubezpieczeń) dłużnik przez cały okres trwania umowy podstawowej zobowiązany jest do właściwego wykonania swoich zobowiązań. Dla dłużnika gwarancja stanowi potwierdzenie jego wiarygodności oraz pozwala nie angażować i zamrażać potrzebnych środków na zabezpieczenie kontraktu. Dla beneficjenta gwarancja również stanowi potwierdzenie wiarygodności partnera handlowego oraz zabezpiecza finansowo przed nierzetelnością owego partnera. Te dwa czynniki stanowią o sile i znaczeniu gwarancji w obrocie gospodarczym. Do najbardziej popularnych gwarancji na rynku można zaliczyć wszelkie gwarancje kontraktowe oraz gwarancje celne.

### 2. Specyfika relacji gwarantowania

Gwarancje udzielane są zarówno przez banki, jak i przez ubezpieczycieli. Udzielane gwarancje różnią się od siebie podmiotem je wystawiającym, dlatego uważa się, że gwarancje wystawiane przez banki i gwarancje wystawiane przez ubezpieczycieli są dla siebie produktami konkurencyjnymi.

Gwarancja ubezpieczeniowa jest pojęciem nigdzie niezdefiniowanym. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 22 maja 2003 r. wskazuje tylko na możliwość udzielania gwarancji przez zakłady ubezpieczeń<sup>1</sup> i traktuje zawieranie umowy gwarancji jako czynność ubezpieczeniową (art. 3, par. 3). Kodeks cywilny również nie odnosi się do tego zagadnienia. Jedyna definicja gwarancji występuje w prawie bankowym<sup>2</sup> jako tzw. gwarancja bankowa, która w swej istocie różni się od gwarancji ubezpieczeniowej jedynie podmiotem udzielającym gwarancji<sup>3</sup>. Wydaje się jednak, że dla pełnego określenia, czym jest gwarancja ubezpieczeniowa, należałoby sięgnąć do definicji wypracowanych nie tylko w doktrynie, ale także występujących w judykaturze.

Nie ulega wątpliwości, że zakłady ubezpieczeń są uprawnione do wystawiania tego rodzaju zabezpieczeń<sup>4</sup>. Samą definicję gwarancji ubezpieczeniowej zawarto w wyroku z 9 czerwca 2005 r. wydanego przez Sąd Apelacyjny w Białymstoku, który stwierdził, że „gwarancja ubezpieczeniowa jest umową nienazwaną o charakterze samoistnym, której treść określa dokument gwarancji. Jej samoistość ma to znaczenie, że umowa o udzielenie gwarancji i umowa gwarancyjna są od siebie niezależne”<sup>5</sup>.



Rys. 1. Schemat relacji gwarantowania

Źródło: opracowanie własne.

<sup>1</sup> Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 23 maja 2003 r., rozdział 1, art. 3, pkt 3 oraz załącznik do ustawy „Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń”, grupa 15 w dziale II.

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, art. 81.

<sup>3</sup> Jest to dosyć duże uogólnienie. Jednakże sam mechanizm funkcjonowania gwarancji jest identyczny, różne są natomiast narzędzia banków i zakładów ubezpieczeń wspomagające funkcjonowanie gwarancji.

<sup>4</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z 16 kwietnia 1996 r. II CRN 38/96, OSN z 1996 r. nr 9, poz. 122.

<sup>5</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego z 9 czerwca 2005 r. I ACA 153/05, OSA z 2005 r. nr 3, poz. 13.

Ta specyfika funkcjonowania gwarancji powoduje, że w całej relacji gwarantowania uczestniczą trzy podmioty: beneficjent (wierzyciel), gwarant (zakład ubezpieczeń) oraz zobowiązany (dłużnik).

Podstawą udzielenia gwarancji przez zakład ubezpieczeń jest zlecenie od dłużnika, by udzielił danej gwarancji. Konsekwencją tego zlecenia jest umowa o udzielenie gwarancji zawarta pomiędzy dłużnikiem a zakładem ubezpieczeń, na podstawie której dłużnik zobowiązuje się do zapłacenia składki, a zakład ubezpieczeń do wystawienia gwarancji na rzecz beneficjenta. Taki schemat postępowania przypomina niejako umowę ubezpieczenia na cudzy rachunek, w której obowiązki wynikające z udzielenia gwarancji obciążają dłużnika, a nie wierzyciela, który jest głównym beneficjentem. Jednakże żadna z tych umów: ani umowa gwarancji, a tym bardziej umowa o jej udzielenie, nie jest umową ubezpieczenia. Nie jest regulowana w związku z tym przepisami prawa odnoszącymi się do umów ubezpieczenia, a kodeks cywilny również nie poświęca oddzielnego miejsca gwarancjom w ogóle, nie traktując ich jako specjalnego rodzaju umowy. Umowa o udzielenie gwarancji jest niejako umową o świadczenie usług [Kukielka, Poniewierka 2003, s. 73], do której, zgodnie z art. 750 k.c., mają zastosowanie przepisy o umowie-zleceniu (art. 734-749 k.c.)<sup>6</sup>. Natomiast sama umowa gwarancyjna działa na podstawie zasady swobody zawierania umów. Art. 353 wskazuje, iż strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego. Takie podejście powoduje, że do gwarancji zastosowanie mają odpowiednie przepisy o zobowiązaniach (art. 353-534 k.c.) [Holly 2003, s. 82].

Warto zwrócić uwagę, że gwarancja jest zobowiązaniem abstrakcyjnym, czyli niezależnym od umowy o dokonanie wzajemnych świadczeń między zleceniodawcą a beneficjentem gwarancji [Radziukiewicz, 1997, s. 65]. Innymi słowy, abstrakcyjność gwarancji oznacza niezależność tej gwarancji od umowy, jaka została zawarta pomiędzy beneficjentem gwarancji a dłużnikiem, który jest najczęściej zleceniodawcą gwarancji. Oznacza to, że gwarant może powoływać się na postanowienia umowy pomiędzy stronami (beneficjent-dłużnik), ale tylko wówczas i w takim zakresie, w jakim zostały one umieszczone w treści gwarancji. Co ważne, przyczyna zobowiązania gwaranta nie musi być wskazana w treści gwarancji [Andrzejuk, Herpolitańska 2007, s. 38].

Gwarancja ma charakter nieakcesoryjny. Ścisłej rzecz ujmując, zobowiązanie z tytułu gwarancji nie ma zależności w stosunku do zobowiązania dłużnika z umowy podstawowej. Wynika to z faktu, że gwarant, wystawiając gwarancję, zaciąga własny dług, niezależnie od długu dłużnika, i ewentualne odszkodowanie wypłaca z tytułu własnego długu, a nie długu dłużnika, za którego gwarantował. W związku z tym rozmiar odszkodowania, jakie wypłaca gwarant, wynika tylko i wyłącznie

---

<sup>6</sup> Art. 750 k.c. mówi, że „do umów o świadczenie usług, które nie są uregulowane innymi przepisami, stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu”.

z zapisów, jakie znajdują się w umowie gwarancji i nie jest on zależny od zapisów w umowie podstawowej pomiędzy wierzycielem (beneficjentem) a dłużnikiem. Rodzaj świadczenia również wynika z zapisów w gwarancji, aczkolwiek w Polsce świadczenie ma zawsze charakter pieniężny<sup>7</sup>.

Przy definiowaniu, czym jest gwarancja, pomocne mogą się okazać dwa akty przyjęte przez międzynarodowe instytucje, w których występuje definicja podstawowych pojęć stosowanych w relacji gwarantowania. Są to Jednolite reguły dotyczące gwarancji kontraktowych (*uniform rules for contract quarantees*) przyjęte 20 czerwca 1978 r. w Paryżu przez Radę Międzynarodowej Izby Handlowej, a opracowane we współpracy z Komisją Narodów Zjednoczonych do Spraw Międzynarodowego Prawa Handlowego, oraz jednolite reguły dotyczące gwarancji płatnych na żądanie (*uniform rules for demand quarantees*) przyjęte w kwietniu 1991 r. przez Komisję Techniki i Praktyki Bankowej oraz Komisję Praktyki Handlu Międzynarodowego Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu.

Ponieważ w obrocie gospodarczym występuje wiele rodzajów gwarancji różniących się nie tylko zakresem zobowiązań, jakie zabezpieczają, ale także warunkami ich realizacji, uznaje się, że każda gwarancja powinna zawierać:

- określenie beneficjenta gwarancji;
- określenie zobowiązanego z gwarancji;
- określenie zakładu ubezpieczeń, który ma realizować gwarancję;
- datę i miejsce wystawienia gwarancji;
- tytuł gwarancji, tj. zobowiązanie, które gwarancja zabezpiecza;
- kwotę gwarancji, tj. wartość pieniężną wyrażoną w zł lub innej walucie, na którą maksymalnie może opiewać żądanie zapłaty skierowane przez beneficjenta gwarancji do zakładu ubezpieczeń z powołaniem się na daną gwarancję;
- warunki realizacji gwarancji.

### 3. Rodzaje gwarancji

Przedsiębiorstwa działają w różnych obszarach, które w mniejszym lub większym stopniu wymagają stosowania dodatkowych zabezpieczeń gwarantujących wykonanie umowy. Poszczególne rodzaje gwarancji powstawały jako odpowiedź na zapotrzebowanie, które generował rynek. W praktyce z pewną grupą gwarancji można spotkać się częściej, co nierzadko wynika ze specyfiki danego kraju i jego wewnętrznych uwarunkowań. Największy w Europie rynek gwarancji znajduje się we Włoszech, gdzie dominują gwarancje zapewniające zapłatę podatku VAT. Nie ulega wątpliwości, że najbardziej popularną grupą gwarancji są wszelkie gwarancje kontraktowe.

Próba sklasyfikowania gwarancji jest wielopłaszczyznowa i zależy od podejścia do charakteru danej gwarancji.

---

<sup>7</sup> W Stanach Zjednoczonych dominują gwarancje, w których gwarant zobowiązuje się do wykonania świadczenia na rzecz beneficjenta, czyli gwarantuje ostateczny rezultat, a nie wypłaca odszkodowanie w formie pieniężnej.

Mimo różnorodności gwarancji warto zwrócić uwagę szczególnie na gwarancje stawiające beneficjenta na uprzywilejowanej pozycji względem gwaranta, do których należą gwarancje bezwarunkowe i nieodwołalne. Niebezpieczeństwo tych gwarancji polega na możliwości nieprawego wykorzystania przez przedsiębiorstwo uprawnienia do świadczenia gwarancyjnego, np. w trudnej sytuacji finansowej. Jeżeli zakład ubezpieczeń stwierdzi brak zasadności wypłaty świadczenia, beneficjent będzie miał obowiązek zwrotu pieniędzy<sup>8</sup>, jednak przez okres od wypłaty świadczenia do jego zwrotu otrzymał on dodatkowe darmowe finansowanie.

Stąd też w praktyce uznaje się, że gwarancja, która najpełniej zabezpiecza interesy beneficjenta, to gwarancja bezwarunkowa, płatna na pierwsze żądanie i nieodwołalna. Takie też wymogi dotyczące gwarancji stawiane są najczęściej np. przez zamawiających uczestniczących w przetargach publicznych zarówno wobec gwarancji wadialnych, jak i gwarancji należytego wykonania kontraktu oraz gwarancji usunięcia wad i usterek w okresie gwarancji i rękojmi.

W zależności od zmieniających się warunków ekonomicznych poszczególne rodzaje gwarancji zyskują bądź tracą na znaczeniu. Najlepszym tego przykładem są gwarancje celne, które straciły na znaczeniu wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej. Najbardziej popularne są wszelkie gwarancje o charakterze kontraktowym, szczególnie wykorzystywane w przemyśle i w branży budowlanej. Nie powinno to zresztą dziwić, gdyż branża budowlana to z jednej strony rynek dużych inwestorów, a z drugiej małych podwykonawców, którzy muszą legitymować się poręczeniem w postaci gwarancji.

Duże znaczenie w rozwoju gwarancji mają przepisy dotyczące zamówień publicznych. Prawo zamówień publicznych<sup>9</sup> zawiera wiele regulacji dotyczących gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych w odniesieniu do gwarancji kontraktowych, takich jak: gwarancje wadialne, należytego wykonania kontraktu oraz gwarancje usunięcia wad i usterek w okresie gwarancji i rękojmi, co w pewnym stopniu ogranicza swobodę stron przy udzielaniu gwarancji. Najlepszym tego przykładem są przepisy dotyczące formy zabezpieczenia należytego wykonania umowy, które wskazują, że gwarancja ubezpieczeniowa może stanowić zabezpieczenie kontraktu, natomiast zamawiającemu nie przysługuje prawo do odmowy jego uznania ze względu na formę (art. 148 pzp). Innym ograniczeniem swobody umów w odniesieniu do gwarancji dotyczących zamówień publicznych jest ustawowy wymóg dotyczący sumy gwarancyjnej (art. 151 pzp). Zgodnie z ustawą, gwarancja na okres rękojmi nie

---

<sup>8</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 29 grudnia 2005 r. I ACa 556/2005, gdzie stwierdzono, że „nadużyciem prawa jest realizacja przez beneficjenta uprawnień przysługujących mu z (...) gwarancji, które wykraczają poza ramy określone celem gwarancji” i dalej „odpowiedzialność (...) gwaranta nie ma jednak charakteru odpowiedzialności bezwzględnej, ponieważ może się on powołać na zarzuty wynikające z samego zobowiązania gwarancyjnego oraz na zarzut nadużycia gwarancji przez jej beneficjenta z powołaniem się na przepis art. 5 k.c.”.

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. *Prawo zamówień publicznych* (DZU 2009 nr 223, poz. 1778 z późn. zm.).

może opiewać na kwotę wyższą niż 30% wartości zamówienia, przy czym należy pamiętać, że w przypadku zamówień publicznych mowa jest o kwotach brutto, w przeciwieństwie do zabezpieczeń kontraktów prywatnych, gdzie zazwyczaj gwarancje i inne zabezpieczenia liczone są od wartości netto danej umowy.

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej dostosowano polskie przepisy dotyczące zamówień publicznych do wymogów zawartych w dyrektywach Komisji Europejskiej przede wszystkim w zakresie dopuszczenia do udziału w polskich przetargach podmiotów mających siedzibę poza granicami Polski i podlegających ustawodawstwu innych państw w zakresie rejestracji, sprawozdawczości i rachunkowości. W praktyce oznacza to, że zgodnie z *Prawem zamówień publicznych* zagraniczne podmioty mogą brać udział w przetargach, ale zobowiązane są do wykazania, że spełniają warunki udziału w polskich procedurach o udzielenie zamówienia publicznego za pomocą dokumentów o treści równoważnej z polskimi dokumentami wydawanymi przez odpowiednie urzędy państwowe, samorządowe i inne.

#### **4. Gwarancje bankowe jako produkt alternatywny wobec gwarancji ubezpieczeniowych**

Biorąc pod uwagę mechanizm relacji gwarantowania i ideę funkcjonowania tego instrumentu, należy stwierdzić, że dla przedsiębiorstwa nie ma znaczenia, czy gwarantem będzie bank czy zakład ubezpieczeń. Przedsiębiorstwo ma dowolność wyboru i różne czynniki, często natury subiektywnej, mogą decydować, czy dany przedsiębiorca zwróci się ze zleceniem wystawienia gwarancji do banku czy do zakładu ubezpieczeń. Stąd też uznaje się, że gwarancje bankowe stanowią produkt alternatywny wobec gwarancji ubezpieczeniowych. Mimo to cały proces gwarantowania, bankowy i ubezpieczeniowy różnią się od siebie, skutkując pewnymi obostrzeniami, większymi bądź mniejszymi, wobec dłużnika.

Gwarancje bankowe występują na rynku w znacznie szerszym zakresie, co wynika z długiej tradycji i historii ich funkcjonowania, natomiast gwarancje ubezpieczeniowe rozwinęły się zdecydowanie później, bo dopiero pod koniec XIX wieku, i na początku XX wieku zaczęły być traktowane jako alternatywna forma poręczenia.

Omówiony już wcześniej brak uregulowania ustawowego gwarancji ubezpieczeniowych nie odnosi się do gwarancji bankowych. *Prawo bankowe*<sup>10</sup> dosyć dużo miejsca poświęca gwarancjom, nie tylko precyzując, że udzielanie i potwierdzanie gwarancji traktowane jest jako czynność bankowa (art. 5, ust. 1, pkt 4), ale także w rozdziale VI tejże ustawy określając zasady ich udzielania przez banki.

Gwarancja bankowa w swej istocie różni się od gwarancji ubezpieczeniowej jedynie podmiotem udzielającym gwarancji. Zgodnie z art. 81 par. 1 *Prawa bankowego* za gwarancję bankową uznaje się jednostronne zobowiązanie banku – gwaranta.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późn. zm.



Polega ono na tym, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania zapłaty, bank wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjenta gwarancji bezpośrednio albo za pośrednictwem innego banku.

Do podstawowych cech gwarancji bankowej zatem należy zaliczyć to, że:

- 1) gwarancja bankowa jest jednostronnym zobowiązaniem banku,
- 2) gwarancja jest zobowiązaniem nieakcesoryjnym (niezależnym),
- 3) gwarancja jest zobowiązaniem własnym gwaranta,
- 4) świadczenie z gwarancji ma charakter pieniężny,
- 5) gwarancja ma charakter pisemny i odpłatny.

Przedstawione powyżej cechy, z punktu widzenia praktyki, są charakterystyczne także dla gwarancji ubezpieczeniowej. Aczkolwiek najwięcej wątpliwości może budzić to, czy rzeczywiście gwarancja jest jednostronnym zobowiązaniem gwaranta, czy jednak umową w chwili przyjęcia gwarancji przez beneficjenta [Kukielka, Poniewierka 2003, s. 74]. Ponadto *Prawo bankowe* w Polsce wyraźnie wskazuje, że świadczenie z tytułu gwarancji bankowej ma mieć charakter pieniężny. W przypadku gwarancji ubezpieczeniowych nie ma takiego obostrzenia. Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce można spotkać się z dwoma rodzajami świadczeń – zobowiązań gwaranta z tytułu gwarancji [Kukielka, Poniewierka 2003, s. 74]:

1) gwarant zobowiązuje się do wykonania świadczenia na rzecz beneficjenta. Oznacza to, że gwarant bierze na siebie odpowiedzialność wykonania świadczenia do końca, gdyż beneficjenta interesuje ostateczny rezultat usługi. Taki typ świadczeń z tytułu gwarancji charakterystyczny jest dla rynku amerykańskiego;

2) gwarant zobowiązuje się zapłacić beneficjentowi w przypadku niewywiązania się dłużnika ze swojego zobowiązania. Nie ma tutaj gwarancji ostatecznego rezultatu, występuje tylko forma „rekompensaty” finansowej w wysokości i na warunkach określonych w umowie gwarancji. Ten typ gwarancji charakterystyczny jest dla rynku europejskiego, w tym również polskiego.

Zgodnie z prawem bankowym gwarancja bankowa ma mieć charakter pisemny. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej nie stawia takiego wymogu.

Do gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych stosuje się przepisy kodeksu cywilnego. Artykuł 84 ustawy *Prawo bankowe* mówi tylko, że takie przepisy się stosuje, nie precyzując, które to są konkretnie. Ponieważ gwarancje mają charakter cywilnoprawny, stosuje się do nich przepisy części ogólnej o czynnościach prawnych oraz przepisy ogólne o zobowiązaniach.

Rynek gwarancji zdominowany jest szczególnie przez gwarancje bankowe. Szacuje się, że 2/3 rynku wszystkich gwarancji stanowią właśnie gwarancje bankowe. Taki podział, charakterystyczny nie tylko dla rynku polskiego, ale także dla rynku europejskiego i amerykańskiego, wynika z kilku czynników:

1) udzielanie gwarancji było historycznie głównie domeną banków. Gwarancja jako zobowiązanie umowne, polegające na przejęciu ryzyka z udziałem określonej

osoby, wykształciło się w XIX i XX wieku [Tracz 1998, s. 28-29]. Na początku gwarancje bankowe udzielane były w formie listów gwarancyjnych, za które bank pobierał opłatę;

2) gwarancje bankowe stanowią jeden z produktów bankowych i jedną z form poręczeń, jakie bank może zaoferować. Zwrócenie się do banku po gwarancję stanowi dla przedsiębiorcy potwierdzenie kompleksowości obsługi, jaką oferuje dany bank;

3) niższa cena – powszechnie uważa się, że opłata za udzielenie gwarancji bankowej jest niższa niż za udzielenie gwarancji ubezpieczeniowej<sup>11</sup>.

Mimo kompleksowości obsługi, jaką danemu przedsiębiorcy może zaproponować bank, i mimo potencjalnie niższej ceny, jaką trzeba zapłacić za udzielenie gwarancji bankowej, należałoby spojrzeć na oba instrumenty z pozycji przedsiębiorcy. Od strony beneficjenta podmiot wystawiający gwarancję nie ma znaczenia, natomiast od strony dłużnika, szczególnie w sytuacji uruchomienia gwarancji, kwestia ta nie jest już tak jednoznaczna. Okazuje się, że brak rozwiązań prawnych powoduje, że gwarancje ubezpieczeniowe są korzystniejsze dla dłużnika ze względu na to, że:

1) gwarancja bankowa ogranicza możliwości kredytowe przedsiębiorcy przez pomniejszenie jego zdolności kredytowej. Wynika to z ustawy *Prawo bankowe*, art. 71 mówiącego o limitach koncentracji dla zobowiązań pozabilansowych banku. Udzielona gwarancja stanowi przecież potencjalne zobowiązanie dłużnika wobec banku;

2) Kodeks cywilny w art. 813 § 1 wyraźnie wskazuje, że składkę oblicza się za czas trwania odpowiedzialności ubezpieczyciela. W przypadku wygaśnięcia stosunku ubezpieczenia przed upływem okresu, na jaki została zawarta umowa, ubezpieczającemu przysługuje zwrot składki za okres niewykorzystanej ochrony ubezpieczeniowej. Oznacza to, że w przypadku, kiedy gwarancja nie jest już potrzebna, zakład ubezpieczeń zwraca składkę za każdy niewykorzystany dzień ochrony ubezpieczeniowej. W przypadku banków procedura ta rozkłada się na okresy kwartalne lub nawet półroczne;

3) w przypadku gwarancji bankowej następuje szybsze dochodzenie roszczeń wobec dłużnika z tytułu realizacji gwarancji.

Kiedy następuje wypłata świadczenia z tytułu udzielonych gwarancji, bank i zakład ubezpieczeń mają możliwość dochodzenia roszczeń zwrotnych. W przypadku zakładów ubezpieczeń nie jest to regulowane w sposób szczególny w przepisach prawa. Artykuł 828 k.c. nie może być stosowany ze względu na to, że umowa gwarancji nie jest umową ubezpieczenia. Natomiast art. 518 §1 k.c. również nie ma zastosowania, gdyż w żaden sposób gwarant nie wchodzi w prawa zaspokojonego wierzyciela. Zatem, aby zakład ubezpieczeń mógł egzekwować roszczenie zwrotne w stosunku do dłużnika, stosuje się odpowiednie zapisy w umowie o udzielenie gwarancji pomiędzy gwarantem a zlecającym wystawienie gwarancji dłużnikiem. Zgod-

---

<sup>11</sup> Powyższy wniosek został wyciągnięty na podstawie rozmów z przedstawicielami banków i zakładów ubezpieczeń.



nie z art. 118 k.c. bieg przedawnienia roszczenia rozpoczyna się od dnia, kiedy roszczenie stało się wymagalne, i trwa trzy lata.

W przypadku banku sytuacja wygląda nieco inaczej. Wspomniany już wcześniej art. 518 §1 k.c. również nie ma zastosowania. Bank tak jak zakład ubezpieczeń rości sobie prawo do roszczenia zwrotnego przez odpowiednie zapisy w umowie o udzielenie gwarancji. Jednakże bank, w przeciwieństwie do zakładu ubezpieczeń, ma możliwości zamiany zobowiązania z tytułu gwarancji bankowej na inne zobowiązanie z tytułu innego produktu bankowego. Umowa o udzielenie gwarancji dokładnie precyzuje sposób egzekwowania kwoty wypłaconej przez bank z tytułu gwarancji. Do najczęściej stosowanych rozwiązań należą [Andrzejuk, Heropolitańska 2007, s. 150-151]:

- 1) obciążenie rachunku dłużnika równoważnością kwoty z tytułu gwarancji, jeżeli dłużnik ma rachunek w danym banku;
- 2) dyspozycja obciążenia rachunku dłużnika równoważnością kwoty z tytułu gwarancji oraz wszelkich opłat i kosztów dodatkowych, zgodnie z udzielonym wcześniej pełnomocnictwem, jeżeli dłużnik ma rachunek w innym banku;
- 3) w przypadku braku środków na rachunku (pkt 1 i 2 powyżej) zadłużenie może być traktowane jako krótkoterminowe zadłużenie kredytowe;
- 4) w przypadku braku spłaty krótkoterminowego zadłużenia kredytowego lub bezpośrednio w przypadku braku środków na rachunku zadłużenie traktowane jest jako przeterminowane:
  - a) jeżeli rachunek znajduje się w banku gwaranta, następuje ściągnięcie zadłużenia wraz z należnymi odsetkami z bieżących wpływów na dany rachunek;
  - b) jeżeli rachunek znajduje się w innym banku niż bank gwaranta, gwarant zaspokaja swoje roszczenia z całego majątku zleceniodawcy i posiadanych zabezpieczeń;
- 5) naliczenie odsetek ustawowych od wypłaconej kwoty;
- 6) bezpośrednia zamiana gwarancji na kredyt; wygasa wtedy roszczenie z tytułu udzielonej gwarancji, gdyż zostaje ono spłacone kredytem bankowym.

Warto zaznaczyć, że banki dysponują bardzo skutecznym instrumentem przyspieszającym odzyskiwanie wypłaconych kwot z tytułu gwarancji bankowych, jakim jest bankowy tytuł egzekucyjny. Zgodnie z art. 97 § 1 *Prawa bankowego*: „bankowy tytuł egzekucyjny może być podstawą egzekucji prowadzonej według przepisów Kodeksu cywilnego po nadaniu mu przez sąd klauzuli wykonalności wyłącznie przeciwko osobie, która bezpośrednio z bankiem dokonywała czynności bankowej albo jest dłużnikiem banku z tytułu zabezpieczenia wierzytelności banku, wynikającej z czynności bankowej i złożyła pisemne oświadczenie o poddaniu się egzekucji, oraz gdy roszczenie objęte tytułem wynika bezpośrednio z tej czynności bankowej lub jej zabezpieczenia”. Wniosek banku o nadanie klauzuli wykonalności sąd rozpoznaje niezwłocznie, nie później jednak niż w terminie 3 dni od dnia jego złożenia. Nadanie przez sąd klauzuli wykonalności jest podstawą wszczęcia egzekucji sądowej przez komornika. Zakłady ubezpieczeń niestety podobnym instrumentem nie dysponują.

Dla dłużnika, który prawdopodobnie nie wykonał zobowiązania, gdyż boryka się z problemami finansowymi, bankowy tytuł egzekucyjny i klauzula wykonalności mogą stanowić tzw. gwóźdź do trumny. Jeżeli gwarantem jest zakład ubezpieczeń, istnieje szansa, że w momencie zwrotu ubezpieczycielowi kwot z tytułu gwarancji sytuacja finansowa dłużnika ulegnie poprawie.

Według art. 87 § 1 i 2 *Prawa bankowego* roszczenia z tytułu gwarancji bankowych przedawniają się z upływem 6 lat (przy gwarancjach ubezpieczeniowych są to 3 lata) od momentu, kiedy roszczenie stało się wymagalne. Bieg przedawnienia rozpoczyna się od daty przedłożenia skutecznego żądania zapłaty.

Bank ze względu na różne możliwości rozwiązań szybciej podejmuje działania w celu odzyskania wypłaconych kwot z tytułu gwarancji i szybciej te kwoty odzyskuje.

Proceduralnego problemu z egzekwowaniem roszczeń zwrotnych nie ma jedynie Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. Wynika to z zapisów ustawowych, które w sposób jednoznaczny wskazują, że z chwilą wypłaty kwoty gwarancji KUKKE wstępuje w prawa beneficjenta gwarancji do wysokości zapłaconej kwoty gwarancji<sup>12</sup>. W praktyce oznacza to, że KUKKE w umowie o udzielenie gwarancji nie musi stosować zapisów uprawniających ją do prawa do roszczenia wypłaconych kwot.

## 5. Zakończenie

Nie ulega wątpliwości, że dla przedsiębiorcy najłatwiejszą drogą uzyskania gwarancji jest zwrócenie się do banku, który go finansowo obsługuje. Jednakże z punktu widzenia procedury roszczeniowej i egzekwowania przez gwaranta wypłaconych kwot od dłużnika dla przedsiębiorcy lepszym gwarantem staje się ubezpieczyciel, u którego proces ten, z powodu braku narzędzi ustawowych, jest procesem długotrwałym. To sprawia, że dany dłużnik znacznie później wyzbywa się swoich wierzytelności w celu uregulowania zobowiązań wobec gwaranta. Dla wierzyciela osoba gwaranta nie ma znaczenia.

## Literatura

- Andrzejuk B., Heropolitańska I., *Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Blajer R., *Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe w obrocie międzynarodowym*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999.
- Holly R. (red), *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa 2003.
- Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Branta, Warszawa-Bydgoszcz 2003.

---

<sup>12</sup> Art. 12a Ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (DzU 2001 nr 59, poz. 609 z późn. zm.).

- Radziukiewicz R., *Słownik terminów używanych w bankowości*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1997.
- Tracz G., *Umowa gwarancji ze szczególnym uwzględnieniem gwarancji bankowej*, Kraków 1998.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1151 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe* (DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. *Prawo zamówień publicznych*, (DzU 2009 nr 223, poz. 1778 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (DzU 2001 nr 59, poz. 609 z późn. zm.).
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 29 grudnia 2005 r. I ACa 556/2005
- Wyrok Sądu Apelacyjnego z 9 czerwca 2005 r. I ACA 153/05, OSA z 2005 r. nr 3, poz. 13.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 16 kwietnia 1996 r. II CRN 38/96, OSN z 1996 r. nr 9, poz. 122.

## FINANCIAL SURETIES AS INSTRUMENTS OF BUSINESS SUPPORT

**Summary:** One of the instruments companies involved in business transactions are sureties. Guarantor (an insurance company or bank) incurs its own commitment to a creditor. This mechanism makes the beneficiary receives an additional security of the debt. From a company's point of view, it does not matter whether a bank will guarantee or an insurance company. The company has a choice, and various factors, often a subjective issue, can decide who will be the guarantor. That is why it is considered that bank sureties are the alternative product to the insurance ones. Despite this, the whole process of underwriting, banking and insurance is different from each other, resulting in some consequences, larger or smaller, against the debtor. This is due to regulation.