Andrzej LIWACZ

CAPTIVE – STAN OBECNY ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU NA ŚWIECIE I W POLSCE

Wprowadzenie

Słowo captive używane jest w celu określenia specyficznych zakładów ubezpieczeń, których głównym celem działalności jest finansowanie ryzyka zagrażającego przedsiębiorstwom – właścicielom captivu. Taki zakład ubezpieczeń określany jest mianem *captive insurance company*[1]. Ze względu na mnogość typów captivów, w opracowaniu zaniechano próby zdefiniowania jego pojęcia. Wydaje się to uzasadnione ze względu na dużą dynamikę przemian tej formy ubezpieczenia, która umożliwia obserwację tendencji rozwojowych. Dynamika ta uniemożliwia jednak stworzenie obecnie uniwersalnej definicji, ponieważ w krótkim czasie doszłoby do jej dezaktualizacji.

W celu odróżnienia captivów od pozostałych zakładów ubezpieczeń, w dalszej części artykułu zakłady te nazywane będą tradycyjnymi. Analogicznie rynek, na którym zakłady te prowadzą działalność, będzie nazywany tradycyjnym rynkiem ubezpieczeniowym, a oferowane usługi będą nazywane tradycyjnym ubezpieczeniem gospodarczym.

Celem niniejszego opracowania jest opis aktualnego stanu rozwoju captivów oraz próba określenia czynników, które wpływają obecnie na rozwój captivów – zarówno na światowym, jak i polskim rynku ubezpieczeniowym. Określenie tych czynników jest konieczne ze względu na istotne znaczenie captivu dla współczesnego rynku ubezpieczeniowego[2].

---

[1] Zależny zakład ubezpieczeń (tł. autora).

[2] Jako miary rozwoju światowego rynku captivów wskazuje się takie wielkości, jak: ilość nowo powstających captivów, łączna wartość przekazywanych do nich składek ubezpieczeniowych lub poziom kapitałów własnych oraz liczba przedsiębiorstw korzystających z tej formy finansowania ryzyka.

1. Stan obecny

Szacuje się, że w 2003 roku na świecie działało około 4400 zakładów ubezpieczeń typu captive – łączny poziom kapitałów własnych pozostających w ich dyspozycji wynosił około 22,9 mld USD, a łączna wartość pasywów około 57,9 mld USD[3]. Jednocześnie ocenia się, że w 2003 roku captivy zbierały około 30-40% całości składek ubezpieczeniowych, opłacanych przez przedsiębiorstwa[4]. Fakt ten ma wpływ na to, że captivy stanowią istotną konkurencję dla tradycyjnych zakładów ubezpieczeń, ponieważ ich istnienie powoduje istotne obniżenie poziomu składek zbieranych przez te zakłady.

Captivy są zakładane głównie przez przedsiębiorstwa, pochodzące ze Stanów Zjednoczonych (około 69%) oraz Wielkiej Brytanii (około 16%). Krajami, w których właściciele captivów mają główną siedzibę, są: Belgia (3%) oraz Francja, Niemcy, Holandia i Południowa Afryka (po około 2%)[5].

Jednakże należy stwierdzić, że captivy nie są domeną jedynie krajów wysoko rozwiniętych. Świadczy o tym między innymi przykład Rosji, gdzie pomimo braku szczegółowych regulacji prawnych działają captivy, należące do takich przedsiębiorstw, jak: Lukoil, Gazprom oraz United Energy Systems. W odniesieniu do Polski można wskazać na założone w 1994 roku przez polski koncern o nazwie Kombinat Górniczo-Hutniczy Miedzi w Lubinie, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych CUPRUM, które co do zasady uznać można za captive[6]. Głównym bowiem celem jego utworzenia i funkcjonowania jest finansowanie ryzyka przedsiębiorstw tworzących ten koncern. O istniejącym zainteresowaniu captivami w Polsce świadczy również fakt, że na początku 1999 roku Cigna Risk Management and Engineering Service rozpoczęła prace nad utworzeniem na Malcie captivu dla CPN. Utworzenie własnego captivu (działającego jako towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych) rozważają również banki spółdzielcze, zrzeszone w Spółdzielczej Grupie Bankowej oraz miasta zrzeszone w Unii Metropolii Polskich.

Pozycja czołowych domicyli captivów pozostaje stabilna na przestrzeni ostatnich lat. Czołowe z nich to: Bermudy, Kajmany, Vermont, Guernsey oraz Brytyjskie Wyspy Dziewicze. W tych pięciu domicylach ulokowanych zostało około 72,1%

---

[3] R. McGee, *Captive insurers world – wide top 4000 mark*, www.captive.com.

[4] J. Andre, *Considering the Alternative Market*, Best's Review 1997, no. 5, s. 46; J. Parry, *The Agency Owned Captive*, www.captive.com, oraz P. Bowcutt, *A Bird in the Hand is Worth Two in the Bush*, Insurance 1995, no. 10, s. 46.

[5] P. Shimer, Y. Sonsino, *Survey Report – Involvement of Captive Insurance Companies with Multinational Pooling*, Marsh, New York 2002, s. 1.

[6] Należy jednak podkreślić, że zaliczenie TUW Cuprum do zakładów ubezpieczeń typu captive dokonane jest na podstawie zasad funkcjonowania (ekonomiki) tego zakładu ubezpieczeń. W żaden sposób nie jest to captive w rozumieniu polskiej ustawy o działalności ubezpieczeniowej, gdyż ustawa ta nie przewiduje odrębnej formy prawnej dla captivu.

wszystkich captivów. Wskazać również należy na takie lokalizacje, jak: Barbados, Wyspa Man, Singapur, Bahamy, Kolumbia Bryt., Georgia, Kolorado, Gibraltar, Delaware, Illinois, ponieważ zanotowały one spadek liczby zarejestrowanych tam captivów. Spadek ten spowodowany został głównie przez przeniesienie captivów do nowo powstałych lokalizacji oraz do innych, już istniejących lokalizacji. Wśród nowo powstałych lokalizacji należy wskazać St. Lucia, Labuan, Mauritius, Południową Karolinę, Lichtenstein, Florydę, Newadę, Hongkong, Kansas, Kolumbię oraz Arizonę.

W podsumowaniu charakterystyki światowego rynku captivów należy wspomnieć, że w odniesieniu do około 62%[7] z nich użytkownicy korzystają z usług wyspecjalizowanych firm konsultingowych w zakresie:

- sporządzenia analizy mającej na celu określenie zasadności i opłacalności korzystania z captivu w odniesieniu do charakterystyki ryzyka, zagrażającego potencjalnemu użytkownikowi captivu;
- bieżącego zarządzania sprawami captivu w odniesieniu do wyceny i kompensacji przyjmowanego ryzyka oraz działalności inwestycyjnej.

Wspomniane firmy konsultingowe są w większości podmiotami zakładanymi i podległymi światowym brokerom ubezpieczeniowo-reasekuracyjnym. Znajduje to swoje uzasadnienie w szczególności w odniesieniu do użytkowników captivów, którzy prowadzą działalność gospodarczą w wielu krajach. Pojawia się wówczas konieczność korzystania z usługi frontingu ubezpieczeniowego, która może być jednolicie aranżowana jedynie przez brokera posiadającego ogólnoświatową sieć przedstawicielstw. Można również zauważyć proces tworzenia niezależnych firm konsultingowych, wyspecjalizowanych w świadczeniu usług doradczych związanych z captivami, które prowadzą swoją działalność lokalnie w głównych domicylach.

2. Perspektywy rozwoju w ujęciu ogólnym

Obserwacja światowego rynku wskazuje na następujące czynniki, stymulujące rozwój captivów:

1) Zachodzący proces globalizacji gospodarki, który powoduje powstawanie i rozwój międzynarodowych przedsiębiorstw. Powiązane jest to ze wzrostem skali prowadzonej działalności gospodarczej w poszczególnych krajach, co skutkuje wzrostem liczby przedsiębiorstw zagrożonych ryzykiem, a cechujących się dostatecznym rozproszeniem ryzyka. Pozwala to na wyznaczenie statystycznej prawidłowości występowania zdarzeń losowych. Tendencja ta znajduje swoje uzasadnienie

[7] Obliczenia własne na podstawie: *Captives – 2001 World-wide Statistics*, www.marsh.com.

w tym, że jedną z podstawowych cech największych korporacji (konglomeratów) jest geograficzne, międzynarodowe oraz międzykontynentalne rozproszenie prowadzonej działalności gospodarczej. Dzieje się tak zarówno w odniesieniu do rynków zbytu, jak i rynków zaopatrzenia (w dobra materialne i niematerialne). Przedsiębiorstwa te są potencjalnie zdolne do tworzenia oraz wykorzystywania captivów. W związku z globalizacją i wzrostem rozmiarów międzynarodowych przedsiębiorstw wzrasta konieczność centralizacji ujednoliconego programu finansowania ryzyka, którą umożliwia między innymi korzystanie z captivu. Jednocześnie ze względu na doświadczenia w integracji działalności oddzielnych przedsiębiorstw korporacji, są one zdolne do zintegrowania captivu z ich celami. Dzieje się tak ze względu na to, że jedną z podstawowych funkcji międzynarodowych korporacji jest integracja działalności przedsiębiorstwa, w tym również w odniesieniu do metod finansowania zagrażającego ryzyka. Międzynarodowe korporacje dążą do podniesienia globalnej efektywności prowadzonej działalności gospodarczej, mierzonej między innymi poziomem kosztów netto w całym systemie korporacyjnym, a korzystanie z captivu daje taką możliwość.

Dowodem zasadności tego stwierdzenia jest relacja krajów, z których pochodzą przedsiębiorstwa korzystające z captivów, do udziału tych krajów w procesie globalizacji światowej gospodarki. W procesie tym wiodącą rolę odgrywa około 20 krajów z rejonów: Ameryki Północnej, Europy Zachodniej oraz Azji Wschodniej. Rola ta mierzona jest w następujących ogólnoświatowych wartościach: produkt krajowy brutto – 55%, eksport – 78%, zasoby odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich – 95%, wydatki na prace badawczo-rozwojowe – 97%. W krajach tych ma główną siedzibę 100 największych na świecie korporacji, z których około 24% posiada captivy[8]. Dodatkowo z krajów tych pochodzą korporacje korzystające z około 88,3%[9] ogółu działających na świecie captivów.

Jednocześnie należy wskazać na istnienie ścisłego powiązania pomiędzy procesem globalizacji gospodarki a wzrostem liczby przedsiębiorstw, korzystających z captivów jako metody finansowania ryzyka. Początek rozwoju captivów przypada na lata pięćdziesiąte, co łączy się z zapoczątkowanym po zakończeniu II wojny światowej procesem stopniowej globalizacji działalności gospodarczej, rozumianej głównie jako powstanie oraz rozwój korporacji międzynarodowych. Najbardziej intensywny rozwój captivów przypada na lata siedemdziesiąte oraz początek

[8] Po wyłączeniu korporacji działających w sektorze ubezpieczeń gospodarczych. Obliczenia własne na podstawie: *Providing Captive Management Services Internationally*, w: *Risk Financing Options 3*, RIRG, London 1996, s. 21, P. Bowcutt, *Captive Insurance*, s. 309-313, J. Andre, op. cit., s. 38-39 oraz A. Zaorska, *Ku globalizacji – przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 51-55.

[9] Obliczenia własne na podstawie: *Providing*, s. 21; P. Bowcutt, *Captive Insurance*, s. 309-313, oraz J. Andre, op.cit., s. 38-39.

osiemdziesiątych, a od połowy lat osiemdziesiątych obserwuje się trend wzrostowy przy jednoczesnej jego stabilizacji.

Przewiduje się utrzymanie takich czynników stymulujących pogłębianie się globalizacji, jak: postęp naukowo-techniczny[10], wzrost konkurencji międzynarodowej oraz liberalizacja handlu międzynarodowego. Dlatego uzasadnione wydaje się stwierdzenie, że należy się spodziewać dalszego wzrostu liczby captivów. Przewiduje się, że w przyszłości zdecydowana większość przedsiębiorstw notowanych na liście Fortune 1000 korzystać będzie z tej formy finansowania ryzyka.

2) Pomimo rozwoju tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego, powodującego między innymi obniżenie przeciętnego kosztu jego działalności, w dalszym ciągu przedsiębiorstwa korzystające z tradycyjnego ubezpieczenia gospodarczego obciążane są przez tego typu zakłady ubezpieczeń relatywnie wysokimi kosztami administracji oraz akwizycji[11]. Jedną z metod obniżenia całkowitego kosztu finansowania ryzyka jest korzystanie z finansowania typu captive. Jednocześnie wskazać należy na proces demutualizacji funkcjonujących towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, co skutkuje wzrostem liczby komercyjnych zakładów ubezpieczeń, których celem działalności jest osiągnięcie zysku.

Ze względu na wzrost znaczenia procesu zarządzania ryzykiem, głównie w relatywnie dużych przedsiębiorstwach, obserwuje się tendencję do obniżania poziomu ich szkodowości przy niezmiennym poziomie szkodowości pozostałych przedsiębiorstw, korzystających z tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego. Czyni to korzystanie z captivu działaniem ekonomicznie uzasadnionym.

3) Korzystne wyroki sądowe wzmacniają zasadność tworzenia oraz użytkowania captivów[12]. Od połowy lat dziewięćdziesiątych można obserwować tendencję do wydawania przez sądy wyroków korzystnych dla captivów i ich użytkowników[13]. Zapadają one głównie w Stanach Zjednoczonych. Bezpośrednią przyczyną prowadzonych procesów są kwestie podatkowe, a w szczególności kwalifikacja środków przekazywanych captivowi jako składki ubezpieczeniowej, uznawanej za koszt uzyskania przychodu.

Uzasadnieniem powyższego stwierdzenia może być wyrok wydany przez Sąd Federalny w Waszyngtonie w 1998 roku (USCF No 447 – 88T). Wyrok ten dotyczy przedsiębiorstwa Kidde Industries Inc. i należącego do niego captivu o nazwie Kidde Insurance Co. Ltd. W sentencji wyroku sąd orzekł, że: „składka opłacana przez Kid-

[10] Szczególnie w zakresie technologii informatycznej.

[11] W tradycyjnym zakładzie ubezpieczeń łączna wartość kosztów administracji oraz akwizycji osiąga poziom 30%.

[12] W szczególności, w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych, wskazać należy wyroki w sprawach: Hospital Corporation of America v. Commisioner [74 TCM (CCH) 1020 (1997)] oraz Kidde Industries v. United States [USCF No 447 – 88T].

[13] Nie oznacza to, że wyroki niekorzystne nie są już orzekane, jednak ich liczba uległa istotnemu zmniejszeniu.

de Industries Inc. do Kidde Insurance Co. Ltd nie może stanowić kosztu uzyskania przychodu, ale składki opłacane do Kidde Insurance Co. Ltd przez przedsiębiorstwa zależne od Kidde Industries Inc. stanowią koszt uzyskania przychodu".

Sąd rozstrzygał w sprawie typowego captivu indywidualnego, którego jedynym właścicielem była spółka – matka, a użytkownikami zarówno właściciel, jak i inne przedsiębiorstwa należące do holdingu, które jednak bezpośrednio nie posiadały jakichkolwiek udziałów właścicielskich w captivie.

W uzasadnieniu wyroku sąd wskazał, że umowa finansowania ryzyka, łącząca właściciela z captivem, nie jest umową ubezpieczenia, a umowy łączące użytkowników – spółki holdingowe tworzące tzw. rodzinę ekonomiczną, uznane zostały za umowy ubezpieczenia. W dalszym ciągu uzasadnienia sąd podał, że:

- celem utworzenia captivu nie była chęć uniknięcia zobowiązań podatkowych lub ewentualna pozorność umowy ubezpieczenia, o czym świadczy wystarczający poziom kapitalizacji captivu;
- program ubezpieczeniowy finansowany za pośrednictwem captivu był zgodny z programem, który mógłby być finansowany z udziałem tradycyjnego zakładu ubezpieczeń;
- pomimo że w odniesieniu do właściciela captivu brakowało transferu ryzyka połączonego jednocześnie z jego podziałem, to warunki te były zachowane w odniesieniu do pozostałych przedsiębiorstw – użytkowników wchodzących w skład holdingu.

Takie uzasadnienie wyroku może świadczyć o odejściu od teorii tzw. rodziny ekonomicznej w części mówiącej o braku transferu ryzyka na podmiot zewnętrzny[14]. Sąd przyjął pogląd, że umowa łącząca właściciela z captivem nie jest umową ubezpieczenia ze względu na brak podziału oraz transferu ryzyka, ponieważ w razie szkody u właściciela i jej późniejszego finansowania z captivu umniejszeniu ulegną aktywa właściciela[15]. Sytuacja ta nie zaistnieje w odniesieniu do użytkowników niebędących właścicielami captivu, dla których skutki kompensaty przez captive szkody losowej będą analogiczne do skutków w razie korzystania z tradycyjnego ubezpieczenia gospodarczego. Ponadto sąd uznał, że pomiędzy użytkownikami – spółkami holdingu[16] zachodzi redystrybucja ryzyka, a przedsiębiorstwa te tworzą wspólnotę ryzyka w rozumieniu teorii ubezpieczenia gospodarczego. Dlatego można uznać, że wyrok ten jest przykładem orzeczeń sądowych, które nie opierają się na wskazanych w dalszej części artykułu[17] teoriach: tzw. rodziny ekonomicznej i podziału ryzyka.

W literaturze przedmiotu można również odnaleźć wyroki sądowe odmienne, które uznają, że dwa przedsiębiorstwa (nawet jeśli są ściśle powiązane strukturą właścicielską) wciąż stanowią różne przedsiębiorstwa z punktu widzenia prawa.

[14] W rozważaniach sąd uwzględnił istnienie programu reasekuracyjnego dla captivu.
[15] Ze względu na spadek wartości captivu.
[16] Stanowiącymi odrębne od siebie podmioty prawne.
[17] Poświęconej czynnikom negatywnie wpływającym na rozwój captivów w przyszłości.

Ponadto przedsiębiorstwa te, a w szczególności captive, rozliczają się z właścicielem wynikowo. Wówczas składki ubezpieczeniowe płacone captivowi przez jego użytkownika uznawane są za koszt uzyskania przychodu. Jednakże wyroki te zapadły w odniesieniu do captivów, z których korzystała większa liczba przedsiębiorstw powiązanych kapitałowo[18], a żadne z nich pojedynczo nie miało wyższego udziału w zbieranej przez captive składce ubezpieczeniowej niż 15%[19].

4) Korzystanie z captivu pozwala jego użytkownikowi na uniezależnienie się od wahań kosztu tradycyjnego ubezpieczenia gospodarczego, co umożliwia precyzyjne planowanie kosztu finansowania ryzyka jako jednego z elementów kosztów działalności gospodarczej. Stwierdzenie to znajduje swoje uzasadnienie w obserwacji powiązań pomiędzy polityką cenową tradycyjnych zakładów ubezpieczeń a liczbą tworzonych captivów. O ile tzw. twardy rynek powoduje zwiększenie liczby tworzonych captivów, o tyle okresy tzw. miękkiego rynku nie powodują zmniejszenia liczby wykorzystywanych captivów. W najbliższym dziesięcioleciu czynnik ten powinien istotnie wpływać na wzrost liczby nowo zakładanych captivów, gdyż od roku 1999 można obserwować wzrost poziomu stawek ubezpieczeniowych na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym[20].

Trzeba zauważyć, że wahania na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym oznaczają także czasowe ograniczenia pojemności akceptacyjnej zakładów ubezpieczeń i reasekuracji. Oznacza to, że okresowo cześć przedsiębiorstw narażona jest na: relatywnie wysoki poziom techniczno-ubezpieczeniowych ograniczeń odpowiedzialności odszkodowawczej stosowanych przez tradycyjne zakłady ubezpieczeń, brak możliwości ubezpieczenia określonego ryzyka oraz relatywnie niskie limity odszkodowawcze w odniesieniu do określonego ryzyka lub lokalizacji. Czynniki te powodują wzrost zainteresowania korzystaniem z zakładów ubezpieczeń typu captive.

5) Na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym, pomimo oferowanych na nim licznych rodzajów ubezpieczeń, nie jest możliwe finansowanie każdego zagrażającego przedsiębiorstwu ryzyka[21]. Do ryzyka, którego znaczenie będzie rosnąć w przyszłości, a finansowanego przez captive należy zaliczyć: padnięcie lub ubój inwentarza żywego, strajki, zanieczyszczenie środowiska, defraudacje, szkody związane z użytkowaniem technologii komputerowej, odpowiedzialność cywilna zawodowa i inne.

Wspomniany już proces zarządzania ryzykiem przekształcany jest w tzw. całościowe zarządzanie ryzykiem[22], gdzie dąży się do zabezpieczenia przedsiębiorstwa

[18] Zazwyczaj wynosiła ona 10-31 użytkowników. L. Kelley, *Some Tax Basics*, Captive Insurance Company Reports 2002, no. 10, s. 6.

[19] P. Sharma, *IRS Rulings on Captive Taxation*, Alternative Views 2003, no. 1, s. 2.

[20] W tym okresie wzrost ten wyniósł średnio: 90-120% w odniesieniu do ubezpieczeń rzeczowych oraz 37-82% w odniesieniu do ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej.

[21] Ze względu na brak oferty tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego lub trudności w uzyskaniu wnioskowanego zakresu ochrony ubezpieczeniowej.

[22] Ang. *wholistic risk management*.

przed całkowitym, zagrażającym mu ryzykiem. W szczególności ryzykiem, które jest nieubezpieczalne na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym może być: utrata udziału w rynku, utrata wartości rynkowej, utrata kluczowych dostawców, utrata zdolności zarządczych itp.

6) Ze względu na specjalizację w prowadzeniu działalności ubezpieczeniowej nie należy spodziewać się, że zawodowi reasekuratorzy podejmą działalność na rynku ubezpieczeń bezpośrednich. Dlatego też captive, w którym scentralizowano ryzyko spoczywające na jego użytkownikach ma wysoką zdolność do uzyskania konkurencyjnych cenowo warunków reasekuracji. Zdolność ta jest dodatkowo wzmacniana poprzez fakt, że co do zasady captivy wykorzystywane są przez przedsiębiorstwa, cechujące się niższym niż przeciętny poziomem szkodowości, co znajduje swoje odbicie w dokumentacji szkodowej captivu. Uzyskanie korzystniejszej cenowo oferty programu reasekuracyjnego spowodowane jest także tym, że finansowe straty związane z zaistniałym zdarzeniem losowym ponoszone są przez oba podmioty (captive i reasekuratora). Skutkuje to obniżeniem lub eliminacją zjawiska hazardu moralnego, co może z kolei wpływać na koszt programu reasekuracyjnego.

Znaczenie wskazanych powyżej czynników zwiększa się wraz z „twardnieniem" tradycyjnego rynku ubezpieczeniowo-reasekuracyjnego.

7) Posiadanie własnego captivu, pod warunkiem kontroli poziomu przekazywanego do niego ryzyka, umożliwia osiąganie dodatkowych zysków. Dopuszczenie do korzystania z captivu, na warunkach cenowych konkurencyjnych w stosunku do tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego, dostawców lub odbiorców jego właściciela umożliwi wzmocnienie powiązań kooperacyjnych oraz stabilizację rynku odbiorców.

8) Rozwój liczby krajów, z których pochodzą przedsiębiorstwa tworzące captivy. W szczególności odnosi się to do przedsiębiorstw, pochodzących z krajów dalekowschodniej Azji oraz Pacyfiku[23], do których należy około 170 captivów. Proces ten związany jest z rozwojem koncepcji zarządzania ryzykiem przy jednoczesnym odejściu od zawierania umów ubezpieczenia z tradycyjnymi zakładami ubezpieczeń oraz faktem, że w krajach tych poziom kosztów działalności ubezpieczeniowej przekracza średnią dla rozwiniętych rynków ubezpieczeniowych. Ponadto jako rynek stanowiący potencjalnie istotne źródło powstawania captivów wskazuje się Amerykę Południową, w tym głównie Brazylię oraz Meksyk[24].

9) Rozszerzenie zakresu przedmiotowego działalności captivów. Do końca lat dziewięćdziesiątych captivy wykorzystywane były głównie do świadczenia ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń rzeczowych oraz majątkowych *sensu*

[23] W tym głównie Australii, Nowej Zelandii oraz wybranych państw Europy.

[24] Z regionu tego pochodzi obecnie około 32 captivów, lecz przewiduje się znaczący wzrost tej liczby w przyszłości.

stricto. Jednakże od roku 2000, głównie w Stanach Zjednoczonych[25], obserwowany jest wzrost zainteresowania captivami, świadczącymi ochronę ubezpieczeniową w zakresie grupowych ubezpieczeń osobowych dla pracowników przedsiębiorstw – właścicieli takich captivów. Zainteresowanie to zgłaszane jest głównie przez przedsiębiorstwa już korzystające z captivów. Przejawia się ono liczbą tworzonych captivów. W roku 2001 captivy na życie posiadało około 3% przedsiębiorstw – właścicieli innych captivów, a 29% deklarowało ich utworzenie w najbliższych dwóch latach[26]. Przewiduje się, że zakres terytorialny działalności tych captivów nie będzie ograniczony wyłącznie do Stanów Zjednoczonych, lecz obejmie również pracowników zatrudnionych w zagranicznych filiach przedsiębiorstwa – właściciela captivu. Trzeba podkreślić, że przedsiębiorstwa europejskie również tworzą captivy tego typu[27].

10) Rozszerzenie zakresu podmiotowego działalności captivów. Trudności w uzyskaniu ochrony ubezpieczeniowej po atakach terrorystycznych 11 września 2001 roku dotknęły głównie przewoźników lotniczych. Dla wielu z nich oznacza to nie tylko wysoki koszt ochrony ubezpieczeniowej dla ryzyka terroryzmu, lecz również dla takiego ryzyka, jak aero-casco oraz odpowiedzialność cywilna[28]. Dlatego też 22 przedsiębiorstwa lotnicze korzystają z captivów[29].

11) Reaktywowanie działalności przez utworzone uprzednio captivy. Wraz z wahaniami cyklicznymi na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym obserwowane jest zjawisko likwidacji lub czasowego zawieszania działalności przez captivy w warunkach „miękkiego" rynku ubezpieczeniowego, a utworzone w warunkach „twardego" rynku. Obecnie obserwowany jest proces reaktywowania działalności przez takie captivy. Jednocześnie przewiduje się, że okres „twardego" rynku będzie trwać do roku 2005. W związku z tym liczba aktywnych captivów będzie rosła w tym okresie.

12) Spadek zaufania do tradycyjnych zakładów ubezpieczeń. Kłopoty finansowe części tradycyjnych zakładów ubezpieczeń, odnotowywane od 2002 roku, obniżają zaufanie przedsiębiorstw, korzystających ze świadczonej przez nie ochrony ubezpieczeniowej. Powoduje to, że część przedsiębiorstw podejmuje decyzję o wycofaniu się z tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego i utworzeniu własnego captivu.

---

[25] Związane jest to z decyzją Ministerstwa Pracy (US Department of Labour) w sprawie przedsiębiorstwa Columbia Energy. W jej wyniku Columbia Energy uzyskała zgodę na utworzenie zakładu ubezpieczeń typu captive, w których ubezpieczeni zostali jej pracownicy.

[26] P. Shimer Y. Sonsino, op. cit., s. 3.

[27] A. Millard, *Using Captives for Employee Benefits Risk*, Alternative Views, 2003, no. 1, s. 1-2.

[28] *Insuring Against Terrorism*, Alternative Views, 2002, no. 3, s. 1-2.

[29] *Captive Insurance Company Reports*, 2002, no. 10, s. 5, *Insuring*, s. 1-2, oraz *The Captive Insurance Company in Airline Insurance*, www.generali.com

13) Działalność agencji ratingowych. Agencje ratingowe rozszerzyły zakres przedmiotowy swojej działalności na zakłady ubezpieczeń typu captive i stworzyły specyficzną metodologię przyznawanych ocen ratingowych. Captive dysponujący dobrą oceną ratingową jest zdolny do uzyskania relatywnie taniej ochrony reasekuracyjnej – szczególnie captivy grupowe oraz rynkowe mogą w ten sposób zachęcić kolejnych użytkowników.

14) Rozwój koncepcji zarządzania ryzykiem. Wewnątrz przedsiębiorstw tworzy się bazę informacyjną o przyczynach oraz rozmiarach przeszłej szkodowości. Dzięki tym działaniom możliwe jest stworzenie statystycznej bazy, określającej pieniężny ekwiwalent za ryzyko przyjmowane przez captive, który powinien być do niego wniesiony. Ponadto dzięki zarządzaniu ryzykiem wprowadza się systemy kontroli szkodowości oraz prewencji, co powoduje jej obniżenie.

15) Dobra sytuacja finansowa. Duże, w szczególności międzynarodowe przedsiębiorstwa dysponują relatywnie wysoką płynnością finansową, która pozwala na obniżenie alternatywnego kosztu zaangażowania kapitału w tworzenie captivu w stosunku do wykorzystania go w podstawowej działalności gospodarczej.

16) Znaczenie procesu zarządzania ryzykiem. Wzrost znaczenia procesu zarządzania ryzykiem oraz znajomości jego zasad i celów wśród kadry kierowniczej przedsiębiorstw powoduje eliminację dążeń do traktowania captivu jako źródła zysku. W przeszłości obserwowano tendencję, szczególnie w odniesieniu do działów finansowych, do postrzegania captivu jako przedsiębiorstwa, którego celem działalności jest osiąganie zysku. Skutkować to mogło podnoszeniem stawek ubezpieczeniowych przez captive i zrównywaniem jego roli z tradycyjnym zakładem ubezpieczeń. Nie było to zgodne z jednym z podstawowych celów korzystania z captivu, jakim jest ograniczenie kosztu finansowania ekonomicznych strat przedsiębiorstwa. Jednak wraz ze wzrostem znaczenia procesu zarządzania ryzykiem oraz pozycji zarządzającego ryzykiem w przedsiębiorstwie, obserwuje się zanikanie wskazanych powyżej tendencji, co wzmacnia zasadność tworzenia i wykorzystywania captivów.

Pomimo wymienionych powyżej czynników, które w przyszłości będą pozytywnie wpływać na rozwój captivu jako metody finansowania ryzyka, należy również zwrócić uwagę na czynniki, które negatywnie wpływają na rozwój captivów. Mogą one również w przyszłości hamować ten rozwój. W szczególności są to:

1) Konieczność korzystania z części usług tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego, w szczególności w odniesieniu do reasekuracji kwotowej. „Twardniejący" rynek ubezpieczeniowy spowodował istotne ograniczenie liczby zakładów reasekuracji, zawierających umowy reasekuracji kwotowej z captivami[30].

[30] Obecnie są to głównie: AIG, ACE, Old Republic, Kemper oraz Liberty Mutual, które świadczą reasekurację kwotową dla około 67% captivów.

2) Utrzymujący się na stabilnym i wysokim poziomie koszt usługi frontingowej, szczególnie w warunkach „twardniejącego" rynku ubezpieczeniowego[31].

3) Konieczność poddania się kontroli organowi nadzoru ubezpieczeniowego.

4) Koszt pracy kadry kierowniczej.

5) Konieczność kontroli zasadności roszczeń kompensacyjnych.

6) Konieczność kontroli nad ubezpieczeniami lokalnymi.

7) Inne metody, które mogą być zastosowane w finansowaniu ryzyka:
   - finansowanie szkód ze środków bieżących,
   - finansowanie szkód z funduszu samoubezpieczeniowego tworzonego wewnątrz przedsiębiorstwa[32],
   - ubezpieczenie gospodarcze z relatywnie wysokim kwotowym udziałem własnym,
   - ubezpieczenie gospodarcze z agregatowym udziałem własnym,
   - zindywidualizowane produkty ubezpieczeniowe,
   - asekuracja finansowa (asekuracja ograniczonego ryzyka),
   - kredyt warunkowy.

8) Niekorzystne wyroki sądowe, które osłabiają zasadność tworzenia oraz wykorzystywania captivów[33]. Poniżej przedstawione zostaną przykładowe wyroki sądowe, które uzasadniają powyższe stwierdzenie.

Generalnie wskazać można, że sądy nie uznają składek ubezpieczeniowych wpłacanych do captivu za koszt uzyskania przychodu, o ile captive i przedsiębiorstwa z niego korzystające należą do tej samej tzw. rodziny ekonomicznej. Teoria tzw. rodziny ekonomicznej[34] określa, że captive indywidualny oraz jego użytkow-

---

[31] Badania przeprowadzone w 2002 roku przez Stowarzyszenie Zakładów Ubezpieczeń typu Captive (Captive Insurance Companies Association – CICA) wskazują, że pomiędzy rokiem 2001 a 2003 średni koszt usługi frontingowej wzrósł z poziomu 3-5% składki ubezpieczeniowej do 9-11% składki ubezpieczeniowej. Wzrost ten znacząco wpływa na działalność captivów, ponieważ około 40% z nich korzysta z usługi frontingu, a średnia wartość prowizji frontingowej płaconej przez pojedynczy captive sięga około 740 tys. USD.

[32] Należy wskazać, że co do zasady środki tworzące fundusz samoubezpieczeniowy nie stanowią kosztu uzyskania przychodu. Jednocześnie w przewidywalnej przyszłości nie należy spodziewać się zmiany odnośnych regulacji prawa podatkowego. Dlatego też znaczenie tej metody finansowania ekonomicznych strat przedsiębiorstwa jest relatywnie niewielkie.

[33] Jak już wspomniano, obserwować można tendencje do odchodzenia od wydawania wyroków, których przykłady przedstawione zostaną w dalszej części pracy. Jednak każdy spór jest przez sąd rozpatrywany indywidualnie i dlatego nie jest możliwe całkowite wykluczenie, że w przyszłości nastąpi powrót do wyroków niekorzystnych dla captivów i ich użytkowników. Dla wielu przedsiębiorstw maleje znaczenie ograniczeń prawnych co do możliwości zaliczania składki ubezpieczeniowej płaconej captivowi do kosztów uzyskania przychodu.

[34] Ang. *„economic family" doctrine.*

nik–właściciel w ujęciu funkcjonalnym stanowią jedno przedsiębiorstwo zagrożone ryzykiem[35]. Uzasadnienie takiego stanowiska stanowi fakt, że ostatecznie właściciel oraz użytkownik captivu w pełni ponoszą ryzyko związane z wynikami finansowymi captivu, a co za tym idzie, ryzyko przekazywane do captivu w długim okresie obarcza właściciela. Dlatego też w razie finansowania ryzyka za pośrednictwem captivu nie następuje transfer ryzyka na podmiot zewnętrzny i niezależny od przedsiębiorstwa oddającego ryzyko, jak to jest w tradycyjnym ubezpieczeniu gospodarczym. Z powyższego względu w captivie nie zachodzi również podział ryzyka pomiędzy większą liczbę przedsiębiorstw z niego korzystających.

Wyroki sądowe nieuznające finansowania typu captive za ubezpieczenie gospodarcze opierają się również na zmodyfikowanej teorii tzw. rodziny ekonomicznej, zgodnie z którą „realia ekonomiczne ubezpieczenia zawieranego pomiędzy właścicielem a captivem są takie, że udziały (akcje) w captivie są przez jego właściciela w bilansie wykazywane jako aktywa. Jeżeli właściciel doznaje szkody, która jest następnie kompensowana przez captive, wartość aktywów [pozostających w dyspozycji] captivu obniża się o wypłaconą właścicielowi kwotę. To obniża wartość udziałów [akcji] captivu, stanowiących aktywa jego właściciela. Ostatecznie rzeczywiste efekty zaistniałej szkody uwidaczniane są w aktywach właściciela captivu"[36].

Należy podkreślić, że bazując na wskazanej teorii tzw. rodziny ekonomicznej z jej późniejszą modyfikacją, sądy wydawały określone wyroki bez względu na zapisy umowy łączącej ubezpieczającego z captivem – zakładem ubezpieczeń. Podstawą decyzji sądów nie były więc literalne zapisy umowy, analogiczne do typowej umowy ubezpieczenia.

Sądy, posługując się wspomnianą teorią w rozpatrywaniu poszczególnych spraw, pominęły drugi element konstytuujący ubezpieczenie, jakim jest podział ryzyka w stworzonej wspólnocie ryzyka.

O ile wskazana powyżej podstawa uzasadnienia wyroków jest stosowana w odniesieniu do captivów czystych, o tyle, gdy captive w pełni należący do tzw. rodziny ekonomicznej przyjmuje również ryzyko od przedsiębiorstw spoza tej rodziny, wówczas wyroki sądowe oparte są na teorii podziału ryzyka[37]. Teoria ta stwierdza, że finansowanie ryzyka właściciela za pośrednictwem captivu jest tożsame z ubezpieczeniem gospodarczym, o ile captive przyjmuje wystarczająco dużą ilość ryzyka od przedsiębiorstw niestanowiących tzw. rodziny ekonomicznej. Zadaniem sądu jest stwierdzenie, jaka ilość ryzyka „zewnętrznego" w relacji do ryzyka „wewnętrznego" jest wystarczająca. Wśród szeregu wydanych wyroków, najniższym

[35] Sytuacji tej nie zmienia fakt, że captive jest oddzielnym od właściciela przedsiębiorstwem.

[36] Uzasadnienie wyroku w procesie *Humana* (1989) w Sądzie Apelacyjnym Szóstej Kategorii za: G. Lai, op. cit., s. 233.

[37] Ang. *risk distribution* (*risk spreading*) *doctrine*.

BIBLIOTEKA AE W POZNANIU

zaakceptowanym poziomem było 30% całości składki ubezpieczeniowej wpłacanej do captivu. Jednak poziom ten w większości wyroków przewyższa 50%[38] całości składki ubezpieczeniowej. Wykładnia ta jest, podobnie jak poprzednia, fragmentarycznym ujęciem ubezpieczeniowej metody finansowania ryzyka, gdyż pomija zjawisko transferu ryzyka lub jego braku. W dalszej części należy ją uznać za częściowo sprzeczną z teorią tzw. rodziny ekonomicznej, gdyż o ile dla przedsiębiorstw spoza tej rodziny metodę takiego finansowania ryzyka należy w pełni uznać za ubezpieczeniową, o tyle uznając teorię tzw. rodziny ekonomicznej, brak transferu ryzyka poza tzw. rodzinę ekonomiczną nie zmienia dopuszczenia do poolu ryzyk przedsiębiorstw z nią niezwiązanych.

Trzeba stwierdzić, że w odniesieniu do teorii tzw. rodziny ekonomicznej captivy dokonują reasekuracji ryzyka przekazanego uprzednio przez ubezpieczających. W przypadku korzystania przez captive z reasekuracji następuje typowy dla tradycyjnego zakładu ubezpieczeń, wtórny podział ryzyka pierwotnie przejętego od tzw. rodziny ekonomicznej.

W szeregu spraw sąd zwrócił również uwagę na rodzaj ryzyka finansowanego za pośrednictwem captivu. W rozważaniach swych stwierdził między innymi, że captive można uznać za metodę ubezpieczeniową jedynie wówczas, gdy finansuje on czyste ryzyko finansowe. Fakt ten wyklucza z rozważań finansowanie ryzyka spekulatywnego, które z zasady nie jest akceptowane przez tradycyjne zakłady ubezpieczeń.

W podsumowaniu należy dodatkowo zwrócić uwagę na konsekwencje związane ze zrównaniem captivu z tradycyjnym zakładem ubezpieczeń w kontekście jego ewentualnej niewypłacalności. W takim ujęciu użytkownik – właściciel captivu nie jest w żaden sposób zobowiązany do wsparcia kapitałowego captivu w razie jego trudności finansowych. Konsekwencją dla użytkowników captivu spoza tzw. rodziny ekonomicznej może być utrata ochrony ubezpieczeniowej, w zamian za którą uprzednio przekazano środki pieniężne (składkę ubezpieczeniową) do captivu. Dlatego też ewentualne zrównanie captivu z tradycyjnym zakładem ubezpieczeń nakłada na państwo obowiązki nadzorcze oraz zrównanie praw przedsiębiorstw korzystających z captivu z prawami przedsiębiorstw korzystających z tradycyjnego ubezpieczenia gospodarczego. W szczególności captive – zakład ubezpieczeń powinien być włączony[39] do zorganizowanego i nadzorowanego przez państwo funduszu gwarancyjnego, który pokrywać będzie zobowiązania captivu w razie jego niewypłacalności zarówno użytkownikom – właścicielom, jak i pozostałym użytkownikom. Fakt ten może dodatkowo ograniczać rozwój captivu jako metody finansowania ryzyka. Doprowadzić to może do sytuacji, w której użytkownik – właściciel captivu, podejmując celowe działania[40], zmierzające do spowodowa-

[38] P. Sharma, op. cit., s. 2.

[39] O ile w danej jurysdykcji taki fundusz istnieje.

[40] W szczególności w takim zakresie, jak: zaniżanie wysokości składek ubezpieczeniowych należnych captivowi w relacji do wysokości przekazywanego ryzyka, zanżeanie wysokości two-

nia upadłości captivu, nie poniesie finansowych konsekwencji związanych z takim działaniem.

Uznanie captivu za nieubezpieczeniową metodę finansowania ryzyka powinno wyłączać możliwość państwowego nadzoru ubezpieczeniowego nad działalnością captivów. Wskazać należy na malejące znaczenie tej przyczyny w kontekście ograniczenia liczby captivów wykorzystywanych jako metody finansowania ryzyka. Spowodowane jest to obniżającą się rangą czynnika podatkowego jako elementu wpływającego na zasadność tworzenia captivu[41]. Uzasadnione jest to tym, że możliwość zaliczenia składki ubezpieczeniowej do kosztów uzyskania przychodu powoduje jedynie przyspieszenie momentu, w którym finansowe skutki zrealizowanego ryzyka umożliwiają obniżenie podstawy opodatkowania. W szczególności może to nastąpić w momencie opłaty składki ubezpieczeniowej do captivu. W razie braku możliwość zaliczenia składki ubezpieczeniowej do kosztów uzyskania przychodu, obniżenie podstawy opodatkowania następuje w momencie wystąpienia szkody losowej.

9) Konieczność udzielania ochrony dla ryzyka terroryzmu. Obowiązek ten dotyczy captivów zarejestrowanych w Stanach Zjednoczonych, gdzie od 18 grudnia 2002 roku na zakłady ubezpieczeń nałożony został obowiązek zaoferowania ubezpieczonym ochrony dla ryzyka terroryzmu (Terrorism Risk Insurance Act of 2002). Ubezpieczeni są uprawnieni do przyjęcia odnośnej oferty. Konsekwencją dla captivów jest to, że część z nich zmuszona jest świadczyć ochronę ubezpieczeniową, która nie była uwzględniona w momencie ich tworzenia[42]. Nie zmienia tego fakt, że cześć ryzyka jest „reasekurowana" przez amerykański Skarb Państwa, gdyż captive obligatoryjnie pozostawia na udziale własnym część ryzyka. Dodatkowo podkreśla się, że faktyczna ochrona reasekuracyjna Skarbu Państwa nie obejmuje tych captivów, które zanotują szkody o łącznej wartości niższej niż poziom udziału własnego. Jednocześnie z tytułu takiej ochrony reasekuracyjnej captive jest zobowiązany do przekazania Skarbowi Państwa 3% rocznej składki z tytułu ubezpieczeń ryzyka terroryzmu. Dodatkowo świadczenie rozszerzonego zakresu ochrony ubezpieczeniowej wymusza zwiększenie posiadanych kapitałów własnych.

Pomimo wskazanych powyżej czynników, w przyszłości należy się spodziewać utrzymania trendu obserwowanego przez okres ostatniego dwudziestolecia – rozwoju captivu jako metody finansowania ryzyka.

---

rzonych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych lub prowadzenie celowo nieprawidłowej polityki inwestycyjnej czasowo wolnymi środkami pieniężnymi, będącymi w dyspozycji captivu.

[41] W szczególności dzieje się to na korzyść takich czynników skłaniających do tworzenia captivu, jak: usprawnienie zarządzania finansami, usprawnienie likwidacji szkód, usprawnienie działań prewencyjnych oraz bezpośredni dostęp do rynku reasekuracyjnego.

[42] Lub została wyłączona z zakresu ochrony ubezpieczeniowej po wydarzeniach 11 września 2001 roku.

3. Perspektywy rozwoju poszczególnych typów captivów

3.1. Według podmiotowej struktury własności

3.1.1. Captivy indywidualne

Captivy finansujące szkody jednego przedsiębiorstwa. Captive tego typu stanowi własność pojedynczego przedsiębiorstwa i finansuje ryzyko wyłącznie swojego właściciela. Ze względu na proces przekształcania dużych pojedynczych przedsiębiorstw w struktury typu holdingowego, w przyszłości trzeba się spodziewać należy istotnego obniżenia liczby tego typu captivów. Proces ten będzie dodatkowo wzmacniany przez regulacje prawa podatkowego, które zazwyczaj uznają takie captivy za formę samoubezpieczenia[43]. Konsekwencją jest wówczas to, że składki ubezpieczeniowe przekazywane do captivu nie stanowią kosztu uzyskania przychodu, co istotnie zwiększa koszt korzystania z takiej metody finansowania ryzyka.

Captivy finansujące szkody tzw. rodziny ekonomicznej. Liczba captivów działających w tych formach, stanowiących zazwyczaj wynik wskazanych powyżej przekształceń prowadzących do utworzenia tzw. rodziny ekonomicznej przez pojedyncze przedsiębiorstwo również ulega zmniejszeniu z powodu niekorzystnych regulacji podatkowych. W szczególności wynika to z faktu, że prawo podatkowe zazwyczaj uznaje tzw. rodzinę ekonomiczną za jednolity organizm gospodarczy[44], a utworzony captive uznaje za formę funduszu samoubezpieczeniowego.

3.1.2. Captivy grupowe

Captivy przemysłowe oraz stowarzyszeniowe. Captivy przemysłowe oraz stowarzyszeniowe, ze względu na to, że tworzone są przez szereg konkurencyjnych w stosunku do siebie przedsiębiorstw, cechują się względną nietrwałością. Znaczenie tej cechy nie ulega zmniejszeniu nawet pomimo istotnego obniżenia kosztu finansowania ryzyka w porównaniu do tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego.

Jakkolwiek część tych captivów tworzona była w celu finansowania ryzyka nieubezpieczalnego na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym, to w praktyce niezwykle trudne okazało się stworzenie systemu eliminującego z captivu takich jego użytkowników, którzy celowo przyczyniają się do powstania szkody, aby uzyskać odszkodowanie. Dlatego też w praktyce nie obserwuje się tworzenia nowych captivów tego typu, a captivy już istniejące ulegają likwidacji lub przekształceniu w tra-

[43] Można, stwierdzić że captivy te utrzymane zostaną jedynie przez te przedsiębiorstwa, które utworzyły je z przyczyn innych nże podatkowe.

[44] Pomimo istnienia formalnej niezależności poszczególnych przedsiębiorstw.

dycyjne zakłady ubezpieczeń[45]. Dodatkowo trzeba podkreślić, że na proces ten nie ma wpływu prawo podatkowe, które zezwala na zaliczanie składek ubezpieczeniowych przekazywanych captivowi do kosztów uzyskania przychodu.

Należy również zwrócić uwagę na proces wzrastającego zainteresowania captivem jako metodą finansowania ryzyka ze strony relatywnie małych przedsiębiorstw, tj. płacących składkę ubezpieczeniową na poziomie około 50 tys. USD rocznie. O ile tworzenie przez nie własnego captivu wydaje się nie znajdować uzasadnienia ekonomicznego, o tyle zasadne jest tworzenie oraz finansowanie przez nie ryzyka dzięki korzystaniu z captivu grupowego. Obecnie relatywnie małe przedsiębiorstwa stanowią około 90% rynku ubezpieczeniowego, z których około 30% korzysta z captivów[46]. Wraz z „twardnieniem" tradycyjnego rynku ubezpieczeniowego przewiduje się wzrost odsetka przedsiębiorstw tego typu, a korzystającego z captivów. Wstępnie szacuje się, że potencjalnie wartość składki pochodzącej od tych przedsiębiorstw może osiągnąć poziom około 40 mld USD rocznie.

W odniesieniu do Stanów Zjednoczonych należy wskazać na rosnącą liczbę captivów grupowych, tworzonych przez podmioty samorządowe. Obecnie z captivów korzysta około 43% podmiotów tego typu i obserwowany jest stały wzrost tej liczby, a do captivów tych wpłacana jest składka ubezpieczeniowa w wysokości około 5 mld USD rocznie[47]. Ponadto widoczna jest tendencja do tworzenia captivów przez podmioty samorządowe, pochodzące z różnych krajów[48], co podyktowane jest chęcią geograficznej dywersyfikacji ryzyka przejmowanego przez captive.

Wskazane powyżej czynniki powodują, że captivy grupowe stanowią obecnie około 20% wszystkich captivów[49] i obserwowana jest tendencja wzrostowa, przy czym wzrost ten wynosi około 6,2% rocznie.

Grupy zatrzymania ryzyka. Analogicznie jak w odniesieniu do wcześniejszych typów captivów grupowych, następuje rozwój ilościowych grup zatrzymania ryzyka. Główną przyczyną jest trudność w uzyskaniu ochrony ubezpieczeniowej na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym w odniesieniu do specyficznych rodzajów odpowiedzialności cywilnej[50] oraz jej koszt[51]. Dotyczy to zarówno relatywnie dużych, jak i średnich oraz małych przedsiębiorstw. Proces ten jest dodatkowo

[45] Przykładami takich przekształceń mogą być między innymi następujące zakłady ubezpieczeń: Atlantic Mutuals, Factory Mutuals, ACE, XL, SCUUL lub Commercial Union.

[46] R. Feldman, *Captive Insurers Likely to Grow in New York*, www.captive.com.

[47] H. Skipper, *International Risk and Insurance – an Environment, Managerial Approach*, Irwin McGraw-Hill, Boston 1998, s. 662.

[48] W szczególności są to: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania oraz Australia.

[49] *The Coming of Age of the Captive*, The Review 1997, no. 9, s. 84.

[50] Proces ten jest szczególnie widoczny w odniesieniu do ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej w Stanach Zjednoczonych.

[51] Szczególnie w okresie „twardego" rynku ubezpieczeniowego. Szacuje się, że w latach 2001-2003 koszt ochrony ubezpieczeniowej dla odpowiedzialności cywilnej zawodowej wzrósł przeciętnie o 110-150%. *Insurance Market Report*, s. 10-14.

wzmacniany przez tworzenie specyficznych regulacji prawnych, odnoszących się do tworzenia oraz funkcjonowania grup zatrzymania ryzyka.

Rozwój tej metody finansowania ryzyka nie ulegnie zahamowaniu[52], o ile tradycyjny rynek ubezpieczeniowy nie będzie oferować ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej stanowiących domenę tego typu captivu[53].

3.1.3. Captivy do wynajęcia

W przyszłości należy spodziewać się rozwoju captivów tego typu, gdyż część przedsiębiorstw[54] zagrożonych ryzykiem podejmuje decyzje o likwidacji użytkowanych uprzednio captivów czystych, lecz wciąż utrzymuje zainteresowanie captivem jako metodą finansowania ryzyka. Wtedy przedsiębiorstwa te rozpoczynają zazwyczaj korzystanie z captivów do wynajęcia.

Zauważa się tendencję, zgodnie z którą captivy do wynajęcia wykorzystywane są przez relatywnie małe przedsiębiorstwa[55], cechujące się dostatecznym rozproszeniem ryzyka, a dla których tworzenie własnego captivu nie jest uzasadnione ekonomicznie[56].

W przyszłości powinien być widoczny proces tworzenia captivów tego typu przez brokerów i agentów ubezpieczeniowych. Ma to na celu umożliwienie dotychczasowym ubezpieczającym stabilizację kosztu ochrony ubezpieczeniowej przy jednoczesnym braku konieczności angażowania kapitału, która występuje w razie tworzenia innych rodzajów captivów[57]. Czynnik ten jest szczególnie istotny dla przedsiębiorstw z kontynentalnej Europy, które relatywnie rzadko tworzą własne captivy. Możliwość korzystania z captivu do wynajęcia (bez konieczności angażowania własnego kapitału) skłania je do rezygnacji z tradycyjnej ochrony ubezpieczeniowej[58].

---

[52] Jakkolwiek obserwowany jest proces łączenia się poszczególnych grup zatrzymania ryzyka, to nie wpływa to na łączną wartość składek otrzymywanych przez captivy tego typu.

[53] Szerzej na ten temat: A. Sargeant, *The Choice is Yours*, www.captive.com.

[54] W szczególności są to przedsiębiorstwa, które w przeszłości utworzyły captivy czyste ze względów podatkowych. Szerzej na ten temat: M. Lapointe, *Protected Cell, Segregated Cell, Leased Capital Facility and Sponsored Captives... What Does this all Mean?* www.captive.com.

[55] Szerzej na ten temat: *Alternative Risk Transfer Market Grows – Insurers, Reinsurers and Others Find Opportunities*, www.propertyandcasualty.com.

[56] Głównie ze względu na koszty stałe funkcjonowania captivu. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że tworzenie własnego captivu uzasadnione jest w odniesieniu do przedsiębiorstw płacących rocznie około 1 mln USD składki ubezpieczeniowej. Szerzej na ten temat: P. Bawcutt, *Captive insurance*, s. 45-46.

[57] Szerzej na ten temat: Ch. Holdren, *Renting Can Beat Buying*, Captive Insurance Company Reports 2001, no. 1, s. 4.

[58] T. Edwards, *Protected Cell Companies – the Present and Future*, Willis, London 2000, s. 3.

Dalszą przyczyną tworzenia przez nich captivów jest możliwość świadczenia w warunkach „twardego" rynku ubezpieczeniowego ochrony ubezpieczeniowej przedsiębiorstwom, które cechują się relatywnie niskim poziomem szkodowości. Wówczas wzrost średniego poziomu stawek na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym nie powoduje dla tych przedsiębiorstw wzrostu kosztu ochrony ubezpieczeniowej[59].

Dodatkowo wskazać należy na nową tendencję do rozszerzania zakresu ryzyka chronionego przez captivy do wynajęcia na ubezpieczenia osobowe, chroniące pracowników przedsiębiorstwa – użytkownika captivu[60].

Część użytkowników captivów do wynajęcia wykorzystuje je również do sekurytyzacji wybranego ryzyka emitenta. Są to głównie obligacje oparte na ryzyku pogodowym, emitowane przez captivy wykorzystywane przez przedsiębiorstwa z takich branż, jak: rolnictwo, transport lotniczy i usługi turystyczne, produkcja żywności i napojów oraz budownictwo[61].

Captivy wynajmowane jednemu przedsiębiorstwu. Ze względu na wiele podobieństw w funkcjonowaniu tego captivu z captivem indywidualnym, główną przyczyną jego użytkowania jest możliwość uzyskania korzyści podatkowych, związanych z zaliczeniem składek ubezpieczeniowych przekazywanych captivowi do kosztów uzyskania przychodu, w sytuacji gdy prawo podatkowe eliminuje tę korzyść w odniesieniu do captivów indywidualnych. Dlatego zasadne jest stwierdzenie, że ta metoda finansowania ryzyka będzie się rozwijać[62] tak długo, jak długo regulacje podatkowe pozostaną niezmienne[63]. Jednak co do zasady możliwa jest w przyszłości sytuacja analogiczna do captivu indywidualnego[64]. W szczególności proces zmian regulacji podatkowych rozpoczął się, gdy captive indywidualny stał się powszechnie wykorzystywaną metodą finansowania ryzyka. Wówczas władze podatkowe spostrzegły, że kwota nieuzyskanych podatków jest znacząca. Przewiduje się, że w razie zaistnienia takiej sytuacji captivy tego typu przekształcone zostaną w captivy grupowe[65].

---

[59] Szerzej na ten temat: A. Sargeant, op. cit.

[60] O ile do roku 2000 captivy takie nie występowały wcale, o tyle obecnie stanowią około 5% captivów do wynajęcia. M. Cutts-Watson, *PCC PUSH BACK the Boundaries*, w: *Cell Captives*, s. 6.

[61] Szerzej na ten temat: S. Fatouros, *Bright Forecast for PCCs*, w: *Cell Captives*, s. 12-13.

[62] Na przykład w latach 1997-1998 liczba captivów do wynajęcia wzrosło o około 24%. Szerzej na ten temat: R. McGee, op. cit.; Ch. Holdren, op. cit., s. 4-5; G. Souter, *Cheap Rates Stall Growth of Bermuda Captives*, Business Insurance 12/4/1999, s. 20-21; D. Pilla, *Captivating*.

[63] Jednocześnie obecnie nie obserwuje się, aby rozpoczął się proces zmian tych regulacji.

[64] Szerzej na ten temat: D. Pilla, *Captivating* oraz V. von Widder, *A Tried and Trusted Alternative to PCCs*, w: *Cell Captives*, s. 8.

[65] Szerzej na ten temat: M. Ostermiller, *Recapturing the Alternative Market*, www.captive.com.

Captivy pozbawione cech wzajemności. Ponieważ środki gromadzone z tytułu płaconych składek nie tworzą w tym captivie wspólnego funduszu ubezpieczeniowego, a zapisywane są na indywidualnych kontach poszczególnych jego użytkowników, zatem można stwierdzić, że przyczyny tworzenia captivu analizowanego w punkcie wcześniejszym z captivem pozbawionym cechy wzajemności są analogiczne. W konsekwencji perspektywy ich dalszego rozwoju są tożsame ze wskazanymi powyżej.

Korzyści z tej formy finansowania ryzyka wzmacniane są poprzez regulacje podatkowe[66]. W razie korzystania z captivu czystego przedsiębiorstwo zagrożone ryzykiem nie miałoby możliwości zaliczenia wpłacanych do takiego captivu składek ubezpieczeniowych do kosztów uzyskania przychodu[67]. Utworzenie captivu pozbawionego cech wzajemności formalnie umożliwia dopuszczenie przedsiębiorstw trzecich do finansowania ich ryzyka z wykorzystaniem captivu, przy jednoczesnym zachowaniu odrębności rachunku szkodowego właściciela captivu. Jest to czynnik, który stymulować będzie rozwój tej metody finansowania ryzyka, gdyż pozwala na wyeliminowanie negatywnych skutków zmian regulacji podatkowych[68].

Inną przyczyną, która w przyszłości wpływać będzie na rozwój captivów pozbawionych cech wzajemności, tworzenie tego typu captivów przez brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych oraz zakłady ubezpieczeń i banki[69]. Captivy te są tworzone przez brokerów[70] w celu ich wykorzystywania przez obsługiwane przez nich przedsiębiorstwa, które cechują się wystarczającym rozproszeniem ryzyka, ale są zbyt małe do utworzenia własnego captivu.

Zakłady ubezpieczeń tworzą captivy[71] pozbawione cech wzajemności w celu utrzymania przychodów od przedsiębiorstw – dotychczasowych klientów, które mogłyby podjąć decyzję o rezygnacji z tradycyjnego ubezpieczenia gospodarczego na rzecz captivu jako metody finansowania ryzyka[72]. Ponadto captivy do wynajęcia są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa niebędące uprzednio klientami zakładu ubezpieczeń – właściciela captivu[74]. Jednocześnie właściciele cap-

---

[66] Szerzej na ten temat: *The Segregated Accounts Companies Act 2000*, The Brief 31/7/2000.

[67] Szerzej na ten temat: *Taxation Remains Big Issue for Captives*, www.captive.com.

[68] Szerzej na ten temat: H. Rosenbaum, *Separate Cells for Single-owner Captives*, Captive Insurance Company Reports 2000, no. 2, s. 5-6.

[69] Szerzej na ten temat: L. Port, *Protected Cell Companies Giving Guernsey a Lift*, www.businessinsurance.com, oraz J. Parry, op. cit.

[70] Jako przykład takiego captivu można wskazać White Rock Insurance (Guernsey) PCC Ltd. lub White Rock Insurance (Gibraltar) PCC Ltd. utworzone przez AON.

[71] Jako przykład takich captivów wskazać można: ACE PCC Insurance Ltd. (utworzony przez ACE Bermuda Ltd.), Hollard International Insurance PCC Ltd. (utworzony przez Hollard Insurance Company), Vital Reinsurance SA. (utworzony przez Skandia), Nisshin Insurance Guernsey PCC oraz captivy utworzone przez Hannover Re, Zurich Re i Swiss Re.

[72] T. Edwards, op. cit., s. 1.

[73] Ibidem, s. 3, oraz T. Edwards, *Editor Emeritus on Insurer-owned PCCs*, Captive Insurance Company Reports 2002, no. 10, s. 10-11.

tivów oferują im ochronę reasekuracyjną, która dodatkowo wzmacnia celowość jego tworzenia.

Przyczyną tworzenia captivów przez banki[74] jest chęć wykorzystania kapitałów należących do banków i rozszerzenia zakresu usług finansowych, oferowanych przez bank wybranym klientom. Proces ten jest również stymulowany poprzez wzrost liczby krajów[75], w których prawo dopuszcza tworzenie captivów tego typu.

O rozmiarach zainteresowania tą formą finansowania ryzyka świadczy fakt, że w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych korzystało z niej około tysiąca przedsiębiorstw, przeznaczając na tę formę finansowania ryzyka około 1 mld USD rocznie[76]. Jednocześnie wzrost liczby captivów tego typu wynosi około 41,7% rocznie[77].

3.2. Według źródła pochodzenia ryzyka

3.2.1. Captivy czyste

Ze względu na niekorzystne regulacje podatkowe, które uniemożliwiają zaliczanie składek ubezpieczeniowych przekazywanych captivowi czystemu do kosztów uzyskania przychodu, obserwuje się proces likwidacji lub przekształcanie tych

[74] Jako przykład takich captivów wskazać można: Boston Re (utworzony przez Credit Suisse First Boston), Drummonds Insurance PCC Ltd. (utworzony przez Royal Bank of Scotland International), Lehman Re (utworzony przez Lehman Brothers), Arrow Re (utworzony przez Goldman Sachs), HSBC Insurance SPC Ltd. (utworzony przez HSBC plc).

[75] Zarówno krajów nieposiadających odrębnych regulacji prawnych, określających zasady funkcjonowania captivów pozbawionych cech wzajemności, jak i krajów regulacje takie posiadających. W szczególności są to obecnie: Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Australia, Bahamy, Malta, Mauritius, Guernsey, Vermont, Barbados, Kajmany, Illinois, Nowy Jork, Iowa, Południowa Karolina, Rhode Island oraz Bermudy. Wprowadzenie regulacji prawnych dopuszczających tworzenie captivów tego typu rozważane jest dodatkowo w: Singapurze, Gibraltarze, Hawajach oraz Jersey. Jednocześnie, spośród wiodących domicyli captivów, jedynie Luksemburg, Irlandia oraz Wyspa Man ogłosiły, że nie zamierzają wprowadzać odrębnych regulacji prawnych, określających zasady funkcjonowania captivów pozbawionych cech wzajemności. Szerzej na ten temat: *Protected Cells in Captives*, Captive Insurance Company Reports 2000, no. 2, s. 1; *The Segregated*; *NAIC's Protected Cell Company Model Law*, Financing Risk & Reinsurance 2000, no. 3, s. 4; A. Leonard, *Tax Captives*, www.captive.com oraz T. Edwards, *Protected*, s. 6.

[76] H. Rosenbaum, *A Good Time to Hold an Insurer Captive*, Reinsurance 1998, no. 6, s. 18.

[77] Obliczenia własne na podstawie *Courting Breaks Fade as an Incentive for European Captives*, www.captive.com; N. Dove, *Bermuda Breaks New Ground*, w: *Cell Captives*, s. 11; *Captive Growth Continues in 2nd Quarter*, Alternative Views, 2002, no. 8; s. 1; *Year-end Captive Numbers Show Considerable Growth*, Alternative Views, 2003, no. 1, s. 2.

captivów. Likwidacja captivu czystego nie oznacza zazwyczaj rezygnacji przez przedsiębiorstwo z captivu jako metody finansowania ryzyka, ponieważ uprzedni właściciel captivu, po jego likwidacji, rozpoczyna korzystanie z captivu do wynajęcia[78] lub captivu pozbawionego cech wzajemności. Ponadto część przedsiębiorstw podejmuje decyzję o przekształceniu captivu czystego w rynkowy[79].

Ponieważ nie należy spodziewać się zmian regulacji podatkowych, proces ten powinien się utrzymać.

3.2.2. Captivy rynkowe

Captivy rynkowe powstały głównie w wyniku ewolucji captivów czystych[80], dzięki której właściciele tych captivów w dalszym ciągu mogli zaliczać składki przekazywane captivowi do kosztów uzyskania przychodu[81]. Obecnie brak regulacji prawnych, które wskazywałyby niezbędny poziom składek przekazywanych do captivu, a pochodzących od przedsiębiorstw niepowiązanych kapitałowo[82] z jego właścicielem[83].

W praktyce właściciele captivów obserwują, że korzyści z dalszego użytkowania captivu są większe od ewentualnych kosztów dopuszczenia do użytkowania captivu przedsiębiorstw niepowiązanych kapitałowo, w przyszłości należy się więc spodziewać rozwoju tej metody finansowania ryzyka[84]. Tendencja ta wzmacniana będzie dzięki captivom tworzonym przez banki[85] w celu finansowania ryzyka kredytowego związanego z udzielanymi kredytami hipotecznymi, gdzie ubezpieczającymi są kredytobiorcy, a ubezpieczonym jest bank – właściciel captivu. Działanie to umożliwia bankowi polepszenie struktury pasywów, gdyż nie musi

---

[78] Szerzej na ten temat: R. McGee, op. cit.

[79] Szerzej na ten temat: A. Cossar, *Trends in Captive Insurance – a Bermuda Perspective*, www.captive.com oraz A. Leonard, *Pan-European Captives Touted as Simpler Solution*, www.captive.com.

[80] Szerzej na ten temat: J. Andre, op. cit.

[81] Szerzej na ten temat: A. Cossar, op. cit. oraz *Taxation*, op. cit.

[82] Ang. *unrelated business*.

[83] Jednakże obserwacja wyroków sądowych wskazuje że wystarczającym poziomem jest około 30-50% udziału w całości przychodów captivu. Szerzej na ten temat: G. Lai, op. cit., s. 230-252.

[84] Szerzej na ten temat: M. Ostermiller, *PORC Futures Look Active*, www.captive.com.

[85] Na przykład w Stanach Zjednoczonych szacuje się, że z captivów tego typu korzysta 18 banków. Jednocześnie około 500 kolejnych banków rozważa utworzenie własnego captivu. Jeżeli te captivy zostaną utworzone, to skupią w sobie około 90% amerykańskiego rynku ubezpieczeń kredytów hipotecznych, na którym roczny przypis składki ubezpieczeniowej wynosi około 10 mld USD. Szerzej na ten temat: D. Fried, *Bank-owned Captives*, Captive Insurance Company Reports 2001, no. 1, s. 10; R. McGee, op. cit.; J. Dunsavage, *Mortgage Insurers, Regulators Unite to Urge Curbs on New Bank Ventures*, www.captive.com; R. Kessinger, *Growing Captives*, www.captive.com.

tworzyć rezerw z tytułu ryzyka braku spłaty udzielonych kredytów. Jednocześnie bank – właściciel captivu uzyskuje możliwość czerpania zysków z zawieranych umów ubezpieczenia[86].

Istnieje wiele captivów rynkowych, których celem działania jest, oprócz ubezpieczania ryzyka właścicieli, świadczenie ochrony ubezpieczeniowej na rzecz dostawców lub odbiorców dóbr i usług wytwarzanych przez właściciela captivu. Ma to na celu wzmocnienie istniejących powiązań handlowych, a ponadto dla właściciela captivu może być źródłem zysku wynikającym z rozszerzenia zakresu prowadzonej działalności gospodarczej na działalność ubezpieczeniową[87].

Innym czynnikiem stymulującym rozwój captivów rynkowych jest fakt, że coraz większa ich liczba poddawana jest ocenie agencji ratingowych. Pozwala to potencjalnym użytkownikom captivu na porównanie jego sytuacji finansowej z sytuacją tradycyjnych zakładów ubezpieczeń[88].

3.3. Według charakteru prawnego umowy z captivem

Właściciele captivów rozwijają działalność gospodarczą między innymi poprzez zakładanie oddziałów w krajach, w których co do zasady nie jest dopuszczalne zawieranie umów ubezpieczenia na bazie niedozwolonej[89], powoduje to zmniejszanie się liczby captivów bezpośrednich. Konsekwencją jest proces zwiększania się liczby captivów ubezpieczeniowo-reasekuracyjnych[90] jako formy umożliwiającej elastyczne dostosowywanie się do regulacji prawnych poszczególnych krajów, w których prowadzą działalność ich właściciele. W szczególności dotyczy to captivów należących do przedsiębiorstw, mających główne siedziby w Stanach Zjednoczonych[91] lub Unii Europejskiej. Captive zakładany jest wówczas w tym samym kraju (lub w obrębie Unii Europejskiej), w którym główną siedzibę ma jego właściciel. Ubezpieczając ryzyko ulokowane w tym państwie (lub w obrębie Unii Europejskiej), captive działa jako zakład ubezpieczeń, a ochronę reasekuracyjną świadczy dla przedsiębiorstw zależnych, mających swoją siedzibę w innym państwie (lub poza Unią Europejską)[92]. Takie działanie pozwala również na obniże-

[86] Szerzej na ten temat: T. Cremin, *Using a Bank Captive Subsidiary to Reinsure Mortgage Insurance*, www.captive.com.

[87] Szerzej na ten temat: A. Cossar, op. cit., oraz A. Leonard, *Tax*.

[88] *Insurance Captive Overview*, www.fitch.com.

[89] Wyjątek stanowią kraje Unii Europejskiej, o ile captive zarejestrowany jest w jednym z krajów członkowskich. Szerzej na ten temat: A. Leonard, *Tax*.

[90] Szerzej na ten temat: A. Leonard, *Pan-European*.

[91] Szerzej na ten temat: *Courting*, oraz A. Liwacz, *Kolejny stan dopuszcza tworzenie zakładów ubezpieczeń typu captive*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2000, nr 1/2, s. 53-54.

[92] Szerzej na ten temat: A. Leonard, *Pan-European*, oraz K. Egan, *Dublin School of ART*, Global Reinsurance 2001, no. 3.

nie kosztu ochrony ubezpieczeniowej poprzez częściową eliminację konieczności korzystania z usługi frontingu[93].

Zauważa się tendencję łączenia się poszczególnych captivów w poole. Celem ich tworzenia jest poziomy podział ryzyka przyjmowanego przez poszczególne captivy od ich właścicieli i/lub użytkowników. Poole umożliwiają wyrównanie poziomu wahań szkodowości poprzez łączenie ryzyka przekazanego uprzednio do captivów. Tendencja ta jest szczególnie widoczna w odniesieniu do captivów grupowych (w tym głównie grup zatrzymania ryzyka)[94] wykorzystywanych jako metoda finansowania ryzyka związanego z odpowiedzialnością cywilną.

3.4. Według siedziby właściciela

Captivy mogą być podzielone na krajowe oraz zagraniczne. Kryterium klasyfikacyjnym jest siedziba główna użytkownika w odniesieniu do miejsca rejestracji captivu. W praktyce można zaobserwować dwie równolegle zachodzące tendencje. Pierwszą z nich jest tworzenie captivów w tzw. rajach podatkowych[95], a drugą tworzenie captivów w krajach, gdzie mieszczą się główne siedziby ich użytkowników[96]. Powodowane jest to tym, że w coraz większej liczbie krajów dopuszczalne jest tworzenie captivów. Związane jest to z jednoczesnym wprowadzaniem szczególnych dla nich regulacji prawnych, w tym regulacji podatkowych[97]. Dodatkowo powiązane jest to z działaniami pogarszającymi sytuację przedsiębiorstw korzystających z captivów zagranicznych przez:

- nakładanie obowiązku tworzenia skonsolidowanego bilansu i opodatkowywania dochodów z tytułu posiadania captivu w państwie, w którym ma siedzibę jego właściciel[98];

---

[93] D. Pilla, *Hardening*.

[94] R. Banham, *Reinsurers Retain a Captive Audience*, www.cfonet.com.

[95] W których co do zasady koszty utworzenia oraz funkcjonowania captivu są relatywnie nżesze niż w pozostałych lokalizacjach. Szerzej na ten temat: S. Scalfare, *On-shore Captive Domiciles*, www.nuco.com; *In the Spotlight – Insurance Chief Says British Virgin Islands Poised for Captives' Growth*, www.captive.com; D. Pilla, *Captivating*.

[96] Szerzej na ten temat: K. Westover, *Factors Impacting Captive Domicile Selection for US Corporations*, www.captive.com; A. Leonard, *Captive*; A. Leonard, *Pan-European*.

[97] W szczególności nakładającymi podatek na składki płacone do zakładów ubezpieczeń zarejestrowanych zagranicą. Szerzej na ten temat: N. Polo, *Offshore Captives and U.S. Taxation*, www.captive.com.

[98] Szerzej na ten temat: *Conntrolled Foreign Company Legislation*, www.willis.com, *Ireland Removed from UK CFC Excluded Countries List*, Alternative Views, 2002, no. 7, s. 1; P. Sharma, *Inland Revenue Attacks Extended Warranty Schemes and Similar Products Offered by Captives*, Alternative Views 2002, no. 10; P. Sharma, *Move Your Captive to Dublin?* Alternative Views 2002, no. 5.

– uchylanie postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania w sytuacji, gdy zakładanie captivu w raju podatkowym ma na celu uchylanie się od płacenia podatków w państwie, w którym ma siedzibę jego właściciel. Działania takie co do zasady prowadzone są przez wszystkie kraje należące do OECD[99].

Nieuzasadnione jest wówczas tworzenie nowych captivów w tzw. rajach podatkowych i powoduje, że część captivów zmienia swój status z captivu zagranicznego na krajowy, gdyż przenoszone są do kraju, w którym ma siedzibę jego właściciel[100].

4. Perspektywy rozwoju captivów w Polsce

W celu uzupełnienia rozważań podjętych w opracowaniu, zasadne wydaje się również postawienie pytań o dopuszczalność przez polskie prawo tworzenia captivów oraz o wpływ tendencji rozwojowych captivów na rynek ubezpieczeń przedsiębiorstw w Polsce. Odpowiedź na drugie z tych pytań udzielona może być w kontekście:

– perspektyw tworzenia captivów przez polskie przedsiębiorstwa,
– wpływu captivów już funkcjonujących i nowo powstających zagranicą.

Analiza polskiego prawa ubezpieczeniowego wskazuje, że tworzenie captivów w Polsce jest możliwe[101]. Zgodnie z art. 6.1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej[102], prowadzenie działalności ubezpieczeniowej dopuszczalne jest po uprzednim

---

[99] Szerzej na ten temat: *French CFC and Double Taxation Agreements*, Alternative Views, 2002, no. 7, s. 5; *Barbados Removed from OECD List*, Alternative Views 2002, no. 2, s. 2; *OECD Deadline Approaches*, Alternative Views 2002, no. 2, s. 2; *Revised OECD List to be Released*, Alternative Views 2002, no. 4, s. 2, *What Next for the OECD Initiative?* Alternative Views 2002, no. 2, s. 1; M. Jahnke, *Captive Governance in a Post-Enron World – Captive Insurance Company Reports*, RIRG, Londyn 2002, s. 1-5.

[100] Szerzej na ten temat: *UK Budget 2002*, Alternative Views 2002, no. 4, s. 2; *BC Captive Insurance Industry in Push for Changes to Canadian Legislation*, Alternative Views 2002, no. 8, s. 1; M. Jahnke, op. cit., s. 1-5.

[101] Jak już wspomniano, ustawa o działalności ubezpieczeniowej nie przewiduje odrębnej formy prawnej dla zakładów ubezpieczeń typu captive. Dlatego też utworzenie w Polsce captivu możliwe jest wyłącznie w formie spółki akcyjnej lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, a zaliczenie takiego zakładu ubezpieczeń do captivów dopuszczalne jest jedynie na podstawie zasad funkcjonowania (ekonomiki) takiego zakładu ubezpieczeń. Szerzej na ten temat: E. Kowalewski, *Ryzyko ubezpieczeniowe – podstawowe pojęcia i terminologia*, Prawo Asekuracyjne 1996, nr 2, s. 11-19. Jednocześnie stan ten nie powinien ulec zmianie w przyszłości, o ile modyfikacja prawa ubezpieczeniowego zostanie dokonana w planowanym obecnie kształcie.

[102] Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 roku (Dz.U. z 2003 r., nr 124, poz. 1151).

uzyskaniu zezwolenia organu nadzoru. W rozdziale 5 ustawy (art. 92) określone zostały elementy, które powinien zawierać składany do organu nadzoru wniosek o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Polsce. Do głównych elementów tego wniosku należą:

- określenie wysokości kapitału akcyjnego lub zakładowego,
- określenie formy organizacyjnej działalności,
- określenie wysokości funduszu organizacyjnego przeznaczonego na utworzenie administracji zakładu ubezpieczeń,
- określenie osób (wraz z danymi o ich kwalifikacjach), które zasiadać będą w organach zakładu ubezpieczeń oraz osób, które wykonywać będą czynności w dziedzinie matematyki ubezpieczeniowej i finansowej oraz statystyki (aktuariusz),
- plan działalności, zawierający takie elementy, jak: metody obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i wyliczania składek, maksymalne wielkości obejmowanego ryzyka, rachunek symulacyjny pierwszych kalendarzowych trzech lat działalności, program reasekuracji,
- dowód posiadania środków własnych niezbędnych na pokrycie kapitału akcyjnego lub zakładowego oraz funduszu organizacyjnego wraz z oświadczeniem o ich przeznaczeniu na pokrycie kapitału akcyjnego lub zakładowego oraz funduszu organizacyjnego,
- statut zakładu ubezpieczeń oraz ogólne warunki ubezpieczenia.

Artykuł 98.1 ustawy określa okoliczności, w których zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej nie może być wydane. W szczególności są to:

- niekompletność wniosku o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej,
- gdy w skład zarządu zakładu ubezpieczeń nie wchodzą osoby posiadające wykształcenie oraz doświadczenie zawodowe, niezbędne do zarządzania zakładem ubezpieczeń,
- założyciele lub członkowie zarządu byli karani za przestępstwo umyślne przeciw mieniu, dokumentom lub za przestępstwo karnoskarbowe,
- założyciele nie dają rękojmi prowadzenia spraw zakładu ubezpieczeń w sposób należycie zabezpieczający interesy ubezpieczonych,
- plan działalności nie zapewnia trwałej zdolności zakładu ubezpieczeń do wykonywania zobowiązań.

Uwzględniając przytoczone powyżej regulacje ustawowe, zasadne wydaje się stwierdzenie, że obowiązujący w Polsce system koncesyjny w odniesieniu do podejmowania działalności ubezpieczeniowej ma charakter normatywny[103]. Wynika to z faktu, że uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczenio-

[103] Szerzej na ten temat: B. Kęszycka, *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 1999, s. 48-49.

wej w Polsce uzależnione jest jedynie od spełnienia wymogów art. 92 ustawy przy jednoczesnym braku przesłanek określonych w art. 98.1 ustawy, a uniemożliwiających organowi nadzoru wydanie zezwolenia.

Rozważając dopuszczalność tworzenia captivów w Polsce należy założyć, że przedsiębiorstwa ubiegające się o uzyskanie zezwolenia na utworzenie takiego zakładu ubezpieczeń złożą do organu nadzoru wniosek, spełniający wymagania określone w art. 92 ustawy. Dlatego też w odniesieniu do captivu, analizie poddane powinny zostać jedynie przesłanki, uniemożliwiające organowi nadzoru wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. Pierwszą z nich jest brak rękojmi ze strony założycieli captivu prowadzenia spraw tego zakładu ubezpieczeń w sposób należycie zabezpieczający interes ubezpieczonych. Wydaje się, że intencją ustawodawcy było wyeliminowanie wypadków, w których wina umyślna lub rażące niedbalstwo założycieli zakładu ubezpieczeń zagrażałyby realności ochrony ubezpieczeniowej świadczonej ubezpieczonym – podmiotom niezależnym od założycieli. Istniejąca w wielu typach captivów tożsamość podmiotowa lub powiązania właścicielskie pomiędzy przedsiębiorstwami – założycielami captivów i przedsiębiorstwami – ubezpieczonymi wydaje się eliminować takie zagrożenie. Jednocześnie przyczyna ta powinna wzmacniać realność ochrony ubezpieczeniowej w razie świadczenia przez captive ochrony ubezpieczeniowej na rzecz przedsiębiorstw – ubezpieczonych niepowiązanych kapitałowo z założycielami captivu. Dlatego też ewentualna odmowa wydania zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, ze względu na przytoczoną okoliczność, wydaje się być trudna do uzasadnienia.

Kolejną przyczyną odmowy wydania zezwolenia na utworzenie captivu jest sytuacja, w której przedłożony organowi nadzoru plan działalności captivu nie zapewnia trwałej zdolności takiego zakładu ubezpieczeń do wykonywania swoich zobowiązań. Może tak być wtedy, gdy rachunek symulacyjny pierwszych trzech lat działalności captivu nie wskazuje na możliwość długoterminowej kontynuacji jego działalności[104]. Wydaje się, że zapis ten, podobnie jak już przytoczony, ma na celu zapewnienie realności ochrony ubezpieczeniowej świadczonej ubezpieczonym – podmiotom niezależnym od założycieli zakładu ubezpieczeń.

Jak już wskazano, podstawową przyczyną tworzenia przez przedsiębiorstwa captivów jest ustalona przez nie zasadność ekonomiczna takiego działania. Dlatego też uzasadnione wydaje się stwierdzenie, że wniosek o wydanie zezwolenia na utworzenie captivu nie będzie składany, o ile zawarty w planie działalności rachunek symulacyjny będzie wskazywał na brak możliwości długoterminowej kontynuacji jego działalności. Powoduje to, że ewentualna odmowa wydania zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej przez organ nadzoru, a oparta na wskazanej okoliczności, nie byłaby zasadna.

[104] W analizie pominięto przypadki, gdzie rachunek symulacyjny został błędnie sporządzony.

W odniesieniu do perspektyw tworzenia i wykorzystywania captivów przez polskie przedsiębiorstwa, trudno prognozować rozwój tej metody finansowania ryzyka. Wynika to głównie z faktu, że w Polsce brak przedsiębiorstw cechujących się dostatecznym, geograficznym rozproszeniem ryzyka[105] oraz wolumenem opłacanej składki ubezpieczeniowej[106], co czyniłoby opłacalnym tworzenie własnego captivu[107]. Stwierdzenie to wydaje się uzasadnione zarówno w odniesieniu do captivów indywidualnych, jak i grupowych. W Polsce wskazać można tylko jeden zakład ubezpieczeń[108], działający w formie prawnej towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, który ma pewne cechy, uzasadniające zaliczenie go do captivów o charakterze grupowym. Jednocześnie składka ubezpieczeniowa zbierana przez działające w Polsce towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie przekracza 0,53%[109] ogółu składki zbieranej przez zakłady ubezpieczeń działu II i w przewidywalnej przyszłości nie należy spodziewać się wzrostu ich udziału w rynku[110]. W strukturze organizacyjnej polskich przedsiębiorstw zazwyczaj brak wydzielonego stanowiska osoby kompleksowo prowadzącej proces zarządzania ryzykiem[111], co skutkuje brakiem celowych, kompleksowych działań związanych z zarządzaniem ryzykiem. Przedsiębiorstwa skupiają się głównie na zabezpieczeniu przed zagrażającym im ryzykiem poprzez jego transfer na działające w Polsce tradycyjne zakłady ubezpieczeń. Istotnie ograniczona jest również liczba polskich przedsiębiorstw, korzystających z kompleksowej ochrony ubezpieczeniowej[112]. Kolejnym czynnikiem powstrzymującym powstawanie captivów w Polsce jest relatywnie niski poziom stawek ubezpieczeniowych

[105] Należy również wskazać, że polskie przedsiębiorstwa nie wykazują powszechnej tendencji do globalizowania swojej działalności, na przykład przez zakładanie oddziałów za granicą. Szerzej na ten temat: J. Matusz, *Oczekiwanie na polskie inwestycje*, www.rzeczpospolita.pl; P. Apanowicz, *Trzeba podjąć ryzyko – polskie przedsiębiorstwa wolą inwestować w kraju*, www.rzeczpospolita.pl; A. Maciejewski, *Brak nam pieniędzy i doświadczenia – krajowe firmy najczęściej lokują kapitał w Europie Środkowej i Wschodniej*, www.rzeczpospolita.pl.

[106] Szerzej na ten temat: *Ubezpieczanie się przedsiębiorstw w Polsce w I półroczu 2000 roku*, GUS, Warszawa 2000, s. 70-77.

[107] Dotyczy to również polskich oddziałów międzynarodowych koncernów. Jakkolwiek część z nich finansuje swoje ryzyko, korzystając z działających zagranicą captivów, to spowodowane jest to przynależnością do międzynarodowego koncernu.

[108] Jest nim TUW CUPRUM. Szerzej na ten temat: *TUW Cuprum na plusie*, www.infor.pl.

[109] A. Szczecińska, *Kwitnący margines*, www.rzeczpospolita.pl. Stan na 31 grudnia 2000 roku – jednocześnie w kolejnych latach nie obserwowano istotnego wzrostu poziomu składki zbieranej przez polskie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

[110] Szerzej na ten temat: A. Szczecińska, op.cit.

[111] Jednakże część jego elementów wykonywanych jest przez osoby zatrudnione na innych stanowiskach, na przykład przez działy finansowo-księgowe w odniesieniu do finansowania ryzyka (zazwyczaj poprzez jego ubezpieczenie) oraz działy techniczne i BHP w odniesieniu do części działań prewencyjnych i represyjnych.

[112] Szerzej na ten temat: *Ubezpieczanie się*.

na polskim rynku ubezpieczeniowym[113] oraz łatwość w uzyskaniu wnioskowanego zakresu ochrony ubezpieczeniowej[114]. Zniechęca to przedsiębiorstwa do korzystania z captivów. Dodatkowo wskazać należy na brak w posiadaniu polskich przedsiębiorstw kapitału[115], który mógłby zostać przeznaczony na utworzenie captivu.

Funkcjonowanie i powstawanie nowych captivów ma istotny wpływ na polski rynek ubezpieczeń przedsiębiorstw. Związane jest to z uczestnictwem polskiej gospodarki w procesie globalizacji gospodarki światowej[116]. Przejawia się to rosnącym poziomem inwestycji zagranicznych w Polsce[117], polegającym między innymi na przejmowaniu przedsiębiorstw już istniejących[118] oraz tworzeniu nowych[119]. Wraz z tymi inwestycjami następuje włączenie części działających w Polsce przedsiębiorstw do międzynarodowych programów ubezpieczeniowych inwestorów zagranicznych. Wpływa to głównie na poziom składki ubezpieczeniowej, pozostawianej na udziale własnym działających w Polsce zakładów ubezpieczeń działu II. Istotne obniżenie tego poziomu następuje w wyniku cesji składki reasekuracyjnej w ramach świadczenia usług frontingowych[120], co jest dodatkowo wzmacniane poprzez inwestycje zagranicznych zakładów ubezpieczeń na polskim rynku[121],

---

[113] Szerzej na ten temat: T. Sangowski, *Potrzeba oceny zakładów ubezpieczeń na polskim rynku*, w: *Rating jako narzędzie oceny zakładu ubezpieczeń*, red. T. Sangowski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000, s. 23-24.

[114] Szerzej na ten temat: *Ubezpieczanie się*, s. 16.

[115] Szerzej na ten temat: E. Mączyńska, *Słabnie potencjał przedsiębiorstw*, Dodatek do Rzeczpospolitej 2001, nr 8/5, s. 35; J. Kotowicz-Jawor, *Jak inwestują największe przedsiębiorstwa*, Dodatek do Rzeczpospolitej 2001, nr 8/5, s. 42.

[116] Szerzej na ten temat: P. Kasznia, *Największe wyzwanie to globalizacja*, www.rzeczpospolita.pl.

[117] Szerzej na ten temat: M. Belka, *Prywatyzacja daleka do ukończenia*, Dodatek do Rzeczpospolitej 2001, nr 8/5, s. 5.

[118] W przyszłości należy się spodziewać kontynuacji prywatyzacji polskich przedsiębiorstw, gdzie około 40% ich majątku pozostaje w gestii Skarbu Państwa. W prywatyzacji istotny udział będą mieli inwestorzy zagraniczni. Szerzej na ten temat: T. Baczko, *Mapa rynkowej gospodarki*, Dodatek do Rzeczpospolitej 2001, nr 8/5, s. 4; D. Walewska, *Raport o inwestycjach zagranicznych*, www.rzeczpospolita.pl; *Rekord dzięki prywatyzacji*, www.rzeczpospolita.pl; *Będzie kolejny rekord*, www.rzeczpospolita.pl; J. Mikos, *Growing Importance of Foreign Capital in Privatization of Polish enterprises*, www.paiz.gov.pl.

[119] Jednocześnie przewiduje się nasilenie tego procesu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Szerzej na ten temat: *Znaczenie Polski będzie rosnąć – krajowe firmy i ich zagraniczni inwestorzy*, www.rzeczpospolita.pl, oraz D. Walewska, op. cit.

[120] Szerzej na ten temat: T. Przybylski, *Reasekuracja – umowy proporcjonalne*, www.gazetaubezpieczeniowa.infor.pl; J. Likowski, *Glabalizacja jest z nami*, www.gazetaubezpieczeniowa.infor.pl.

[121] Szerzej na ten temat: K. Żetecka, *Struktura zaangażowania kapitałów zagranicznych w polskim sektorze ubezpieczeniowym w latach 1995-1998*, w: *Studia z ubezpieczeń gospodarczych i społecznych*, Zeszyty Naukowe nr 276, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu,

gdzie istotna ich część prowadzi światowe programy ubezpieczeń dla inwestorów zagranicznych[122].

Rozwój captivów powoduje, że wzrasta liczba przedsiębiorstw tworzących ogólnoświatowe programy ubezpieczeń, które ulokowane są w tych captivach. Programy te obejmują również działające w Polsce oddziały zagranicznych korporacji. Uzasadnieniem tego stwierdzenia jest fakt, że w roku 2003 około 70,1%[123] wartości inwestycji zagranicznych w Polsce pochodziło z 12 krajów[124], których przedsiębiorstwa stanowią największe źródło tworzenia funkcjonujących na świecie captivów. Jednocześnie przedsiębiorstwa z tych krajów stanowią około 77%[125] wszystkich przedsiębiorstw zagranicznych, działających w Polsce. Proces ten jest dodatkowo stymulowany przez funkcjonujące w Polsce oddziały międzynarodowych firm brokerskich[126].

W Polsce działa obecnie około 950 przedsiębiorstw, objętych światowymi programami ubezpieczeń, z których około 20% ulokowanych jest w captivach[127]. Powoduje to obniżenie poziomu składek ubezpieczeniowych, pozostających na udziale własnym działających w Polsce zakładów ubezpieczeń działu II. Gdyby programy światowe nie istniały (w tym lokowane w captivach) można by założyć, że poziom ten byłby wyższy. Trzeba też zwrócić uwagę na wpływ działających w Europie captivów na polski rynek ubezpieczeń przedsiębiorstw, związany z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej, które nastąpiło 1 maja 2004 roku, oznacza między innymi konieczność odstąpienia od zapisów art. 37 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku (tekst jednolity: Dz.U. z 1996 r. nr 11, poz. 62 z późn. zm). W myśl tego artykułu,

---

Poznań 2000, s. 74-89; R. Kurek, *Zagraniczne inwestycje w polskim sektorze ubezpieczeń gospodarczych*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2000, nr 7/8, s. 32-39; *Zakłady ubezpieczeń*, www.punu.gov.pl.

[122] W szczególności należy wskazać takie zakłady ubezpieczeń, działające w Polsce, jak: AIG Poland TU S.A., TU Allianz Polska S.A., TUiR Cigna STU S.A., TUO Commercial Union S.A., TU Trygg Polska S.A., STU Ergo Hestia S.A., TU Generali S.A., Gerling Polska TU S.A. oraz TU Winterthur S.A. Szerzej na ten temat: J. Likowski, *Globalizacja jest z nami*, www.gazetaubezpieczeniowa.infor.pl.

[123] Obliczenia własne na podstawie: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, www.mg.gov.pl.

[124] W szczególności są to: Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Holandia, Wielka Brytania, Szwecja, Austria, Szwajcaria, Belgia, Japonia, Norwegia oraz Kanada.

[125] Obliczenia własne na podstawie: *Bezpośrednie*.

[126] W szczególności są to: Marsh sp. z o.o., AON Polska sp. z o.o., Willis Polska sp. z o.o., Jardine Lloyd Thompson sp. z o.o., Gras Savoye sp. z o.o. oraz Heath Polska sp. z o.o.

[127] Obliczenia własne na podstawie: Lista 500 największych przedsiębiorstw w Polsce, w: *Najwięksi w Rzeczypospolitej*, Dodatek do Rzeczpospolitej 2001, nr 8/5, s. 8-22; Pięćsetka Polityki, w: *Ranking 500 największych polskich firm*, Dodatek do Polityki 2001, nr 12/5, s. 6-24; P. Bowcutt, *Captive insurance*, s. 309-313; J. Andre, *Considering*, s. 38-39; *The Captive Insurance Company in Airline*; Zaorska, op. cit., s. 51-55.

przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w Polsce mogły zawrzeć umowę ubezpieczenia jedynie z zakładem ubezpieczeń, prowadzącym działalność ubezpieczeniową w Polsce, na podstawie zezwolenia ministra właściwego do spraw instytucji finansowych[128]. Regulacja ta pozostała w sprzeczności z art. 61 traktatu rzymskiego, który określa zasady transgranicznego[129] świadczenia usług ubezpieczeniowych[130]. W szczególności obowiązująca w Unii Europejskiej zasada swobody świadczenia usług oznacza możliwość zawierania przez przedsiębiorstwo, mające siedzibę w jednym z krajów członkowskich, umów ubezpieczenia w krajach członkowskich, w których nie ma ono swego oddziału[131]. Dlatego w art. 128 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia z dnia 22 maja 2003 roku zapisano, że zagraniczny zakład ubezpieczeń, z państwa członkowskiego Unii Europejskiej może wykonywać działalność ubezpieczeniową na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli uzyskał odpowiednie zezwolenie na wykonywanie tej działalności w państwie, w którym ma swoją siedzibę. W odniesieniu do zakładów ubezpieczeń, w tym również do captivów mających swą siedzibę w którymkolwiek kraju Unii Europejskiej, oznacza to prawo do prowadzenia działalności ubezpieczeniowej na obszarze wszystkich krajów członkowskich[132].

Wprowadzenie takich regulacji prawnych spowodowało powstanie tzw. europolisy[133], na podstawie której zakład ubezpieczeń, w tym również captive zarejestrowany w jednym z państw Unii Europejskiej, może świadczyć ochronę ubezpieczeniową w ramach europejskiego programu ubezpieczeń na rzecz wszystkich przedsiębiorstw mających swoje siedziby w jakimkolwiek kraju Unii Europejskiej[134].

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej eliminuje konieczność stosowania frontingu przez część działających w Polsce przedsiębiorstw, które stanowią własność inwestorów zagranicznych, korzystających z captivów zarejestrowanych w Unii Europejskiej. Uwzględniając wskazane powyżej uwagi można stwierdzić, że obserwowany rozwój captivów jako metody finansowania ekonomicznych skutków ryzyka ma istotny wpływ na polski rynek ubezpieczeń przedsiębiorstw. Jed-

---

[128] W razie ubezpieczenia się działającego w Polsce przedsiębiorstwa w zarejestrowanym w Unii Europejskiej captivie powoduje to konieczność korzystania z frontingu.

[129] Ang. *cross-border* lub *across frontiers*.

[130] Szerzej na ten temat: K. Kruczalak, *Dostosowanie polskiego prawa ubezpieczeniowego do prawa europejskiego (prawa wspólnotowego)*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, t. 3, red. A. Wąsiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1997, s. 415-416.

[131] Szerzej na ten temat: L. Oręziak, *Jednolity rynek ubezpieczeniowy w ramach Unii Europejskiej – zasady funkcjonowania i kierunki rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997, s. 28.

[132] Ibidem, s. 36-37.

[133] Ang. *europolicy*. Szerzej na ten temat: W. Murphy, *Atlantic Mutual Launches Euro-policy*, www.atlanticmutual.com.

[134] Szerzej na ten temat: A. Leonard, *Pan-European*; *The Single Market Review Series – Insurance*, www.europa.eu.int.

nocześnie wpływ ten będzie się pogłębiał wraz ze wzrostem poziomu inwestycji zagranicznych w Polsce oraz przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

Podsumowanie

W podsumowaniu rozważań dotyczących perspektyw rozwoju captivów można założyć, że ta metoda finansowania ryzyka będzie rozwijać się w przewidywalnej przyszłości. Rozwój ten przejawiać się będzie we wzroście takich wielkości, jak:

- liczba funkcjonujących captivów,
- liczba przedsiębiorstw korzystających z captivów jako metody finansowania ryzyka,
- wartość składek ubezpieczeniowych wpłacanych do captivów oraz wartość kapitałów własnych pozostających w ich dyspozycji.

Spodziewać się należy znacznej zmiany struktury typów funkcjonujących captivów. Nastąpi zmniejszenie liczby funkcjonujących captivów indywidualnych i czystych na korzyść captivów grupowych (w tym grup zatrzymania ryzyka) oraz captivów rynkowych i do wynajęcia.

Zakładając utrzymanie dotychczasowego średniego poziomu wzrostu liczby captivów, obserwowanego w ostatnich dwudziestu latach (1982-2002), należy się spodziewać wzrostu tej liczby na poziomie około 5,7% rocznie[135]. Jednocześnie przewiduje się, że do końca 2003 roku liczba captivów na świecie wzrośnie do prawie 5000[136].

Jednocześnie wartość składek ubezpieczeniowych przekazywanych captivom zrówna się z wartością składek przekazywanych do tradycyjnych zakładów ubezpieczeń[137]. Założenie to wydaje się realne, ponieważ już w roku 2000 wzrost składki przypisanej przez captivy w Stanach Zjednoczonych czterokrotnie przewyższył przyrost składki na tradycyjnym rynku (7,2%). Przewiduje się kontynuację takiego trendu w najbliższych latach. Dodatkowo w trwającej obecnym fazie „twardego" rynku ubezpieczeniowego przedsiębiorstwa korzystające z captivów starają się wykorzystywać je w jak największym stopniu.

Literatura

1. Banham R., *Reinsurers Retain a Captive Audience*, www.cfonet.com
2. *Barbados Removed from OECD List*, Alternative Views, 2002, no. 2

[135] Obliczenia własne.

[136] *Captive Insurance Companies*, www.ambest.com.

[137] Szerzej na ten temat: D. Pilla, *Captivating*, oraz *Escalating Migration of Premium into the ART Market (1985-2002)*, www.ambest.com.

3. *BC Captive Insurance Industry in Push for Changes to Canadian Legislation*, Alternative Views, 2002, no. 8
4. *Bermuda Breaks New Ground*, w: *Cell Captives – the Possibilities are Endless*, RIRG, London 2001
5. Bowcutt P., *Captive Insurance Companies – Establishment, Operation, Management*, Witherby, London 1997
6. *Captive Growth Continues in 2nd Quarter*, Alternative Views, 2002, no. 8
7. *Captive Insurance Company Reports*, 2002, no. 10
8. Cossar A., *Trends in Captive Insurance – a Bermuda Perspective*, www.captive.com
9. *Courting Captives*, www.captive.com
10. Cutts-Watson M., *PCC Push Back the Boundaries*, w: *Cell Captives – the Possibilities are Endless*, RIRG, London 2001
11. Dunsavage J., *Mortgage Insurers, Regulators Unite to Urge Curbs on New Bank Ventures*, www.captive.com
12. Edwards T., *Editor Emeritus on Insurer-owned PCCs*, Captive Insurance Company Reports, 2002, no. 10
13. Edwards T., *Protected Cell Companies – the Present and Future*, Willis, London 2000
14. Egan K., *Dublin School of ART*, Global Reinsurance 2001, no. 3
15. Fatouros S., *Bright Forecast for PCCs*, w: *Cell Captives – the Possibilities are Endless*, RIRG, London 2001
16. Feldman R., *Captive Insurers Likely to Grow in New York*, www.captive.com
17. *Financial Reinsurance – a Substitute or a Supplement for Captives?* w: *Risk Financing Options 2*, RIRG, London 1995
18. *French CFC and Double Taxation Agreements*, Alternative Views, 2002, no. 7
19. *Future Growth in Group Captives*, Captive Insurance Company Reports 2001, no. 1
20. Gerrie N., *Employee Benefits – Tax Issues*, Captive Insurance Company Reports, 2002, no. 10
21. Hammer M., *The Key Role of Captives in the Global Risk Management/Insurance Programme*, w: *Risk Financing Options 2*, RIRG, London 1995
22. Han L., *The Tax Deductibility of Premiums Paid to Captive Insurers – a Risk Reduction Approach*, The Journal Of Risk And Insurance 1991, no. 3
23. Holdren Ch., *Renting Can Beat Buying*, Captive Insurance Company Reports 2001, no. 1
24. *Insuring Against Terrorism*, Alternative Views 2002, no. 3
25. *Insurance Market Report*, Marsh & McLennan Companies, New York 2003
26. *Ireland Removed from UK CFC Excluded Countries List*, Alternative Views 2002, no. 7
27. Jahnke M., *Captive Governance in a Post-Enron World, Captive Insurance Company Reports*, RIRG, London 2002
28. Kelley L., *Some Tax Basics*, Captive Insurance Company Reports 2002, no. 10
29. Kemna H., *Key Account Management – Status und Entwicklungstendenzen eines zukunftsorientierten Verkaufssystems*, KDH 1998
30. Kloman F., Risk Management Reports 2002, no. 5
31. Kowalewski E., *Ryzyko ubezpieczeniowe – podstawowe pojęcia i terminologia*, Prawo Asekuracyjne 1996, nr 2, s. 11-19

32. Lai G., *The Tax Deductibility of Captive Insurance Premiums: an Assessment and Alternative Perspective*, The Journal of Risk and Insurance 1995, no. 2
33. Lambert D., *Maximising Service Provider Value*, Captive Insurance Company Reports, 2002, no. 10
34. Leonard A., *Tax Breaks Fade as an Incentive for European Captives*, www.captive.com
35. Likowski J., *Globalizacja jest z nami*, www.gazetaubezpieczeniowa.infor.pl
36. Milewski P., *Przekształcenie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w spółkę akcyjną*, w: *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2001
37. Millard, *Using Captives for Employee Benefits Risk*, Alternative Views 2003, no. 1
38. Ostermiller M., *Recapturing the Alternative Market*, www.captive.com
39. Pinnix B., *Insurance in the United States – a Handbook for Professionals*, DYP, New York 1993
40. Polo N., *Offshore Captives and U.S. Taxation*, www.captive.com
41. Porat M., *Captive Insurance Tax Policy – Resolving a Global Problem*, The Geneva Papers on Risk and Insurance 1995, no. 4
42. Porat M., *Market Insurance Versus Self Insurance – the Tax-differential Treatment and its Social Cost*, The Journal of Risk and Insurance 1991, no. 12
43. *Protected Cells in Captives*, Captive Insurance Company Reports 2000, no. 2
44. *Providing Captive Management Services Internationally*, w: *Risk Financing Options 3*, RIRG, London 1996
45. *Rating jako narzędzie oceny zakładu ubezpieczeń*, red. T. Sangowski, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000
46. *Revised OECD List to be Released*, Alternative Views, 2002, no. 4
47. Rosenbaum H., *A Good Time to Hold an Insurer Captive*, Reinsurance 1998, no. 6
48. Rosenbaum H., *Separate Cells for Single-owner Captives*, Captive Insurance Company Reports 2000, no. 2
49. Sargeant A., *The Choice is Yours*, www.captive.com
50. Scammell S., *Reactivating a Dormant Captive – the RHIC Example*, Captive Insurance Company Reports 2002, no. 10
51. Sharma P., *IRS Rulings on Captive Taxation*, Alternative Views 2003, no. 1
52. Sharma P., *Move Your Captive to Dublin?* Alternative Views 2002, no. 5
53. Shimer P., Sonsino Y., *Survey Report – Involvement of Captive Insurance Companies with Multinational Pooling*, Marsh, Nowy Jork 2002
54. Skipper H., *International Risk and Insurance – an Environmental, Managerial Approach*, Irwin McGraw-Hill, Boston 1998
55. Souter G., *Cheap Rates Stall Growth of Bermuda Captives*, Business Insurance 12/4/1999
56. *Taxation Remains Big Issue for Captives*, www.captive.com
57. *The Reinsurance Market Outlook*, Alternative Views 2002, no. 9
58. *The Segregated Accounts Companies Act 2000*, The Brief 31/7/2000
59. *Year-end Captive Numbers Show Considerable Growth*, Alternative Views 2003, no. 1
60. Zaorska A., *Ku globalizacji – przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998

CAPTIVE – CURRANT STATUS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES WORLD-WIDE AND IN POLAND

Summary

The aim of the article is to describe the current status of captives' development and to characterise factors, which have an influence on this development. Characteristics of factors, which have an influence on captives' development are made both: generally and specifically for various captives' types. Further on the articles describes the future perspectives of captives.

In addition to analyses of international insurance market, the article also describes the following issues connected to Polish insurance market: 1) legal possibilities of captive formation; 2) influence of captives' development on Polish market – especially: perspectives on captive formation by Polish companies and influence of captives registered abroad on Polish market.

The result of analyse included in the article is a statement saying that captive (as a method of risk financing) should develop further in the future. Assuming that current development trend, which has been observed for last twenty years (1982-2002), remains unchanged, the average yearly increase rate of captives will be 5.7%. Moreover it is predicted that by the end of 2003 the total number of captives world-wide will archive 5000 and volume of insurance premium paid to captives will be equal to the volume of insurance premium paid on traditional insurance market.

The article also says that structure of existing captives will change significantly in the future and provides reasons for this.