

# Raport roczny za 2008 rok

The logo for KUKe features the letters 'KUK' in a dark blue, serif font. The letter 'K' is the first, followed by 'U' and 'K'. The letter 'e' is in a lighter blue, serif font. A red, curved line starts from the top of the 'e', goes down and then curves back up to the right, ending under the 'e'.

KORPORACJA UBEZPIECZEŃ  
KREDYTÓW EKSPORTOWYCH  
SPÓŁKA AKCYJNA

00-121 Warszawa, ul. Sienna 39, tel. 22/35 68 300, faks 22/313 01 20, e-mail: [market@kuke.com.pl](mailto:market@kuke.com.pl),  
[www.kuke.com.pl](http://www.kuke.com.pl)

## List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

mam zaszczyt przekazać Państwu Roczny Raport z działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

Rok 2008 to dla Polski okres postępującego spowolnienia gospodarczego. Nadal jednak naszą gospodarkę charakteryzował relatywnie wysoki wzrost gospodarczy, a skutki kryzysu na światowych rynkach finansowych miały ograniczony zakres. Przedsiębiorcy trafnie przewidując możliwe scenariusze, w szerszym zakresie zaczęli zabezpieczać się przed jednym z największych zagrożeń, a mianowicie utratą płynności u swoich kontrahentów. Widać to zwłaszcza w ostatnich miesiącach roku, gdzie liczba składanych do Korporacji wniosków o ubezpieczenie dynamicznie rosła.

Obecnie nasze polisy zapewniają ochronę ubezpieczeniową należności krajowych oraz eksportowych z ponad 190 rynków świata. Swoją ofertę kierujemy do wszystkich polskich przedsiębiorstw, bez względu na rodzaj sprzedawanych towarów lub wykonywanych usług oraz skalę ich obrotów. Zapewniamy przedsiębiorcom profesjonalną ocenę sytuacji finansowej kontrahenta, co pozwala dostosować warunki realizowanej transakcji do możliwości płatniczych odbiorcy. Cieszy nas fakt, iż przedsiębiorcy coraz częściej traktują ubezpieczenie jako ważny element zarządzania ryzykiem firmy, chroniący jej prawidłowe funkcjonowanie, szczególnie w trudnych czasach.

Naszym klientom składam serdeczne podziękowania za okazane zaufanie oraz podjętą współpracę, bez których nie moglibyśmy w pełni realizować powierzonych nam zadań. Uznając, że utrzymanie ochrony ubezpieczeniowej jest w aktualnej sytuacji gospodarki światowej szczególnie ważne dla przedsiębiorców, Korporacja, wbrew tendencjom rynkowym, zdecydowała o utrzymaniu dotychczasowego pokrycia ubezpieczeniowego.

Chciałbym również podziękować Członkom Rady Nadzorczej, Członkom Zarządu oraz wszystkim pracownikom Korporacji za zaangażowanie i wysiłek włożony w budowanie pozycji KUKE S.A. na rynku. Rezultaty naszej działalności stanowią dla nas silną motywację do dalszego poszukiwania nowych rozwiązań umożliwiających wzmocnienie pozycji konkurencyjnej naszych klientów na wymagającym światowym rynku.

Zapraszam Państwa do zapoznania się z informacjami zamieszczonymi w niniejszym raporcie prezentującym uwarunkowania rynkowe oraz szczegółowe wyniki działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna osiągnięte w 2008 roku.

Z wyrazami szacunku  
Piotr Soroczyński  
Prezes Zarządu KUKE S.A.

## Wprowadzenie

Zatory płatnicze to pojęcie coraz bardziej znane polskim przedsiębiorcom. Paradoks tego zjawiska polega na tym, że w ostatnim czasie dotyka ono zarówno firmy źle zarządzane, jak i te efektywne, które wpadają w kłopoty poprzez handel z nierzetelnymi partnerami.

W 2008 r. łączna wartość należności zgłaszanych przez klientów Korporacji z wnioskami o podjęcie działań windykacyjnych wobec dłużników, wzrosła o około 60% w porównaniu z rokiem 2007. Największy wzrost zgłaszanych do Korporacji należności nieuregulowanych, dotyczył tzw. rynków wschodnich, szczególnie Białorusi, Ukrainy, Rosji ale także Rumunii, Bułgarii, Litwy, Łotwy. Unaocznia to jak niezwykle ważnym elementem w prowadzeniu biznesu jest zabezpieczenie płatności realizowanych w odroczonej terminie płatności.

Współpraca z agendą rządową, jaką jest Korporacja, stwarza oprócz gwarantowanej przez Skarb Państwa ochrony ubezpieczeniowej, możliwość dodatkowej weryfikacji informacji o partnerach handlowych pod względem ich kondycji finansowej. Dostęp państwowego ubezpieczyciela do danych wywiadowni i innych agend zagranicznych działających na podobnych zasadach, kilkunastoletnie doświadczenie w ich analizowaniu stanowi bazę do rzetelnej oceny ryzyka ubezpieczeniowego, na podstawie której przygotowana jest stawka ubezpieczenia.

Klientami KUKE S.A. są firmy produkcyjne, usługowe i handlowe. Nie muszą one w swojej działalności kłaść głównego nacisku na badanie trendów w gospodarkach poszczególnych krajów, gromadzeniu ogromnych ilości danych statystycznych, ani ich analizowanie. Ich ryzykiem kredytowym w profesjonalny sposób zarządza Korporacja w ramach polisy ubezpieczeniowej

Ofertę KUKE S.A. wyróżnia z jednej strony jej kompleksowość - zapewnia ochronę ubezpieczeniową należności, które powstały na rynku krajowym lub na rynkach zagranicznych. Z drugiej strony cechuje ją indywidualizm w dopasowaniu do określonych, szczególnych potrzeb klienta. W zależności od wielkości realizowanej sprzedaży i krajów sprzedaży, przedsiębiorca może zapewnić sobie pełny zakres ochrony ubezpieczeniowej.

Łączna wartość ubezpieczonego przez Korporację obrotu w 2008 r. wyniosła 4,53 mld USD, tj. o 13,4% więcej niż w roku poprzednim. W 2008 r. wartość ubezpieczonego i objętego gwarancjami ubezpieczeniowymi obrotu eksportowego wyniosła 3,43 mld USD, co stanowiło wzrost o 6,9% w porównaniu z rokiem 2007.

W 2008 r. odnotowane zostało zwiększone zainteresowanie przedsiębiorców ubezpieczeniem należności krajowych. W ramach ubezpieczenia krótkoterminowego kredytu krajowego oraz krajowych gwarancji ubezpieczeniowych Korporacja ubezpieczyła obrót o wartości 1,09 mld USD, co stanowiło 40,5% wzrost w porównaniu z rokiem 2007.

W ramach działalności gwarantowanej przez Skarb Państwa ubezpieczeniami i gwarancjami objęto obrót w łącznej wysokości 1,79 mld USD, tj. o 21,0% więcej niż w poprzednim roku.

W strukturze geograficznej obrotu i gwarancji eksportowych czołową pozycję zajmowała Rosja, kolejne były Niemcy, Ukraina. Udział krajów WNP w strukturze geograficznej ubezpieczeń i gwarancji eksportowych stanowił 31,5%.

W 2008 r. KUKE S.A. osiągnęło dobry wynik finansowy netto w wysokości 9,88 mln zł co stanowi wzrost o 41,0% w porównaniu do 2007 r.

W roku sprawozdawczym Korporacja koncentrowała się na działaniach zmierzających do zwiększenia konkurencyjności oferty, podnoszenia jakości obsługi klienta, modyfikowaniem i dostosowywaniem oferty produktowej oraz wzmocnienia wizerunku KUKE S.A. jako instytucji o stabilnych podstawach finansowych, wspierającej polskich przedsiębiorców na rynku międzynarodowym.

## Uwarunkowania makroekonomiczne w roku 2008

W 2008 r. produkt krajowy brutto (PKB) według danych GUS był realnie wyższy o 4,8% w porównaniu z 2007 r. (w którym tempo wzrostu PKB wyniosło 6,7%).

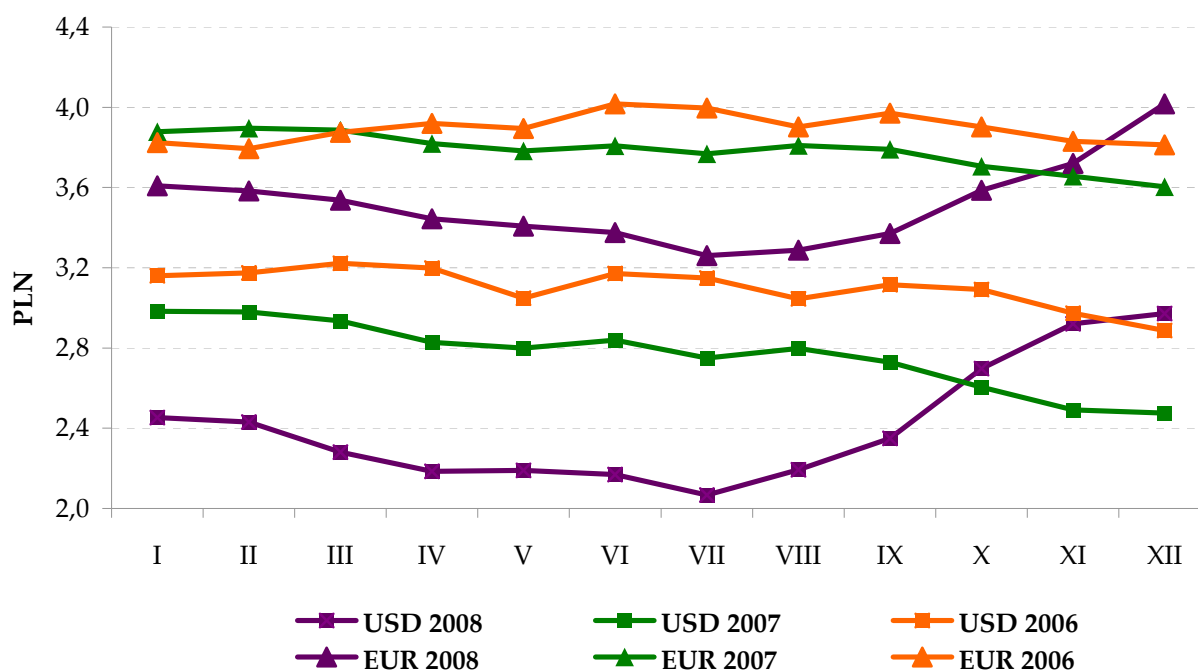
Popyt krajowy był wyższy niż PKB i osiągnął wartość 5,2% (dla porównania w 2007 r. wzrost ten wyniósł 8,7%).

Wyższy niż w 2007 r. był w również średnioroczny zharmonizowany wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych (4,2% wobec 2,6 % w roku 2007), natomiast niższy był poziom inflacji liczonej w relacji grudzień do grudnia (3,3% w porównaniu do 4,2% w roku 2007).

Główna stopa procentowa NBP – stopa referencyjna - rosła od stycznia do czerwca 2008 r. z poziomu 5,25% do 6%. W listopadzie i grudniu nastąpiły obniżki, tak że na koniec roku stopa referencyjna wyniosła 5%. Średnio w roku 2008 stopa referencyjna wyniosła 5,73% w porównaniu do 4,48% w 2007 r.

Do lipca 2008 r. miało miejsce dalsze umacnianie się złotego wobec EUR i USD. Średnioroczny kurs EUR wyniósł w 2008 roku 3,52 zł w stosunku do 3,78 zł w roku 2007, natomiast kurs USD – 2,41 zł w stosunku do 2,77 zł w 2007 r. Natomiast w ostatnim kwartale 2008 roku nastąpiło znaczące osłabienie się złotego, co spowodowało, iż na koniec 2008 roku kurs EUR wyniósł 4,17 zł, a USD – 2,96 zł.

Średniomiesięczne kursy walutowe w latach 2006-2008



Wg danych EUROSTAT tempo wzrostu w krajach strefy euro wyniosło w 2008 r. 0,8% w porównaniu do 2,7 % w 2007 r.

Tempo wzrostu w USA i w Japonii w 2008 r. zmniejszyło się w stosunku do 2007 r. i wyniosło odpowiednio 1,1% i -0,7%.

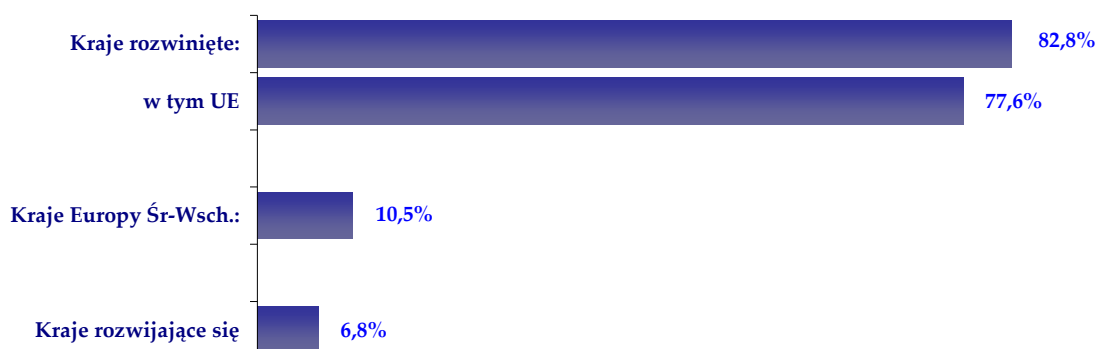
Tempo wzrostu PKB w wybranych krajach w latach 2007-2008 przedstawia tablica:

Kraj	2007	2008
<b>Polska</b>	<b>6,7</b>	<b>4,8</b>
Rep. Czeska	6,0	3,2
USA	2,0	1,3
Niemcy	2,5	1,0
Francja	2,2	0,7
Wielka Brytania	3,0	0,7
strefa euro	2,7	0,8
Japonia	2,4	-0,7
Litwa	10,0	-4,6

Źródło: Eurostat (kwiecień 2009), GUS

Mimo nadal utrzymującego się silnego kursu PLN w stosunku do EUR i USD w roku 2008 utrzymane zostało wysokie tempo wzrostu eksportu. Według wstępnych danych GUS eksport w 2008 r. wyniósł 169,54 mld USD (114,57 mld EUR) i był wyższy o 22,2% (12,5% dla EUR) w stosunku do 2007 r. Import rósł nieco szybciej, mianowicie o 25,5% i wyniósł 206,07 mld USD (139,33 mld EUR, wzrost o 15,7%). Ujemne saldo obrotów towarowych wyniosło 36,54 mld USD (-24,76 mld EUR) w stosunku do -25,34 mld USD w 2007 r.

#### Struktura polskiego eksportu według grup krajów w 2008 roku (USD)



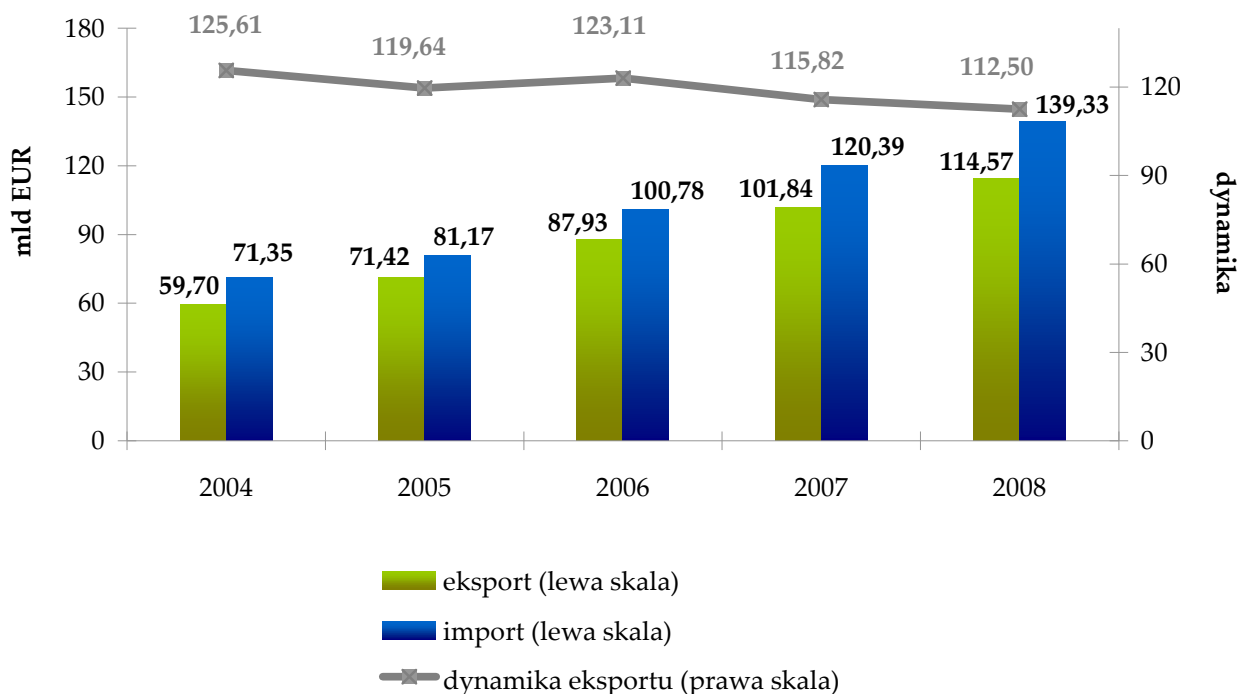
W 2008 r. udział krajów rozwiniętych w eksporcie ogółem (liczonym w USD) wyniósł 82,8% (w tym UE 77,6%), wobec 84,0% (w tym UE 78,8%) w 2007 roku. Udział krajów Europy Środkowo-Wschodniej w eksporcie wyniósł 10,5% (w analogicznym okresie 2007 roku 9,9%).

Najwięcej, bo o 35,2% wzrósł eksport do krajów rozwijających się. Powyżej średniej dynamiki dla całego eksportu Polski ukształtował się również eksport do krajów Europy Środkowo-Wschodniej (wzrost o 29,1%). Niższa od średniej była natomiast dynamika eksportu do krajów rozwiniętych – 120,4 w tym do krajów Unii Europejskiej – 120,2.

Udział Niemiec w eksporcie w 2008 roku był niższy niż w 2007 roku o 1 pkt i wyniósł 25,0%. Wśród głównych partnerów handlowych Polski najwyższą dynamikę obrotów odnotowano w eksporcie do Rosji (138,9), Holandii (127,3), Republiki Czeskiej (124,9), Francji (124,1) oraz Szwecji, Niemiec i Wielkiej Brytanii, a w imporcie – z Rosji, Chin i Republiki Korei.

Obroty z pierwszą dziesiątką naszych partnerów handlowych stanowiły 67,7% eksportu (w 2007 roku 68,5%).

### Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 2004-2008



## Organizacja

### Akcjonariusze i kapitał zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2008 r. kapitał zakładowy KUKE S.A. wynosił 79.775.800 zł i dzielił się na 797.758 akcji imiennych zwykłych o wartości nominalnej 100 zł każda.

Struktura kapitału zakładowego na 31 grudnia 2008 r. w stosunku do 31 grudnia 2007 r. nie zmieniła się i przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	udział
	szt.	zł	%
Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Finansów	700.828	70.082.800	87,85
Bank Gospodarstwa Krajowego BP	96.930	9.693.000	12,15
<b>Ogółem</b>	<b>797.758</b>	<b>79.775.800</b>	<b>100,00</b>

### Rada Nadzorcza

Na dzień 1 stycznia 2008 r. Rada Nadzorcza, pracowała w składzie:

Aleksandra Hanzel  
 Małgorzata Galin  
 Stanisław Hebda  
 Michał Wilczyński  
 Jacek Zieliński  
 Irenusz Fąfara  
 Robert Sochacki

W związku z rezygnacją Aleksandry Hanzel z funkcji członka Rady Nadzorczej, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 17 kwietnia 2008 r. powołało do składu Rady Nadzorczej KUKE S.A. Katarzynę Przewalską. Jednocześnie Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie odwołało ze składu Rady Nadzorczej Michała Wilczyńskiego i powołało na jego miejsce Igora Mitroczyka.



W związku z powyższym od 17 kwietnia 2008 r. w skład Rady Nadzorczej wchodzi:

Katarzyna Przewalska  
Ireneusz Fąfara  
Małgorzata Galin  
Stanisław Hebda  
Igor Mitrocuk  
Robert Sochacki  
Jacek Zieliński

Spośród członków Rady Nadzorczej Minister Finansów wybrał Katarzynę Przewalską na Przewodniczącą Rady Nadzorczej.  
Skład Rady Nadzorczej KUKI S.A. na dzień 31 grudnia 2008 r. przedstawiał się jak powyżej.

### Zarząd

Na dzień 1 stycznia 2008 r. Zarząd KUKI S.A. pracował w składzie:

Piotr Soroczyński, Prezes Zarządu,  
Małgorzata Rutkowska, Wiceprezes Zarządu.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 17 kwietnia 2008 r. powołało do składu Zarządu KUKI S.A. Aleksandrę Hanzel i powierzyło jej funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Skład Zarządu KUKI S.A. na dzień 31 grudnia 2008 r. przedstawiał się następująco:

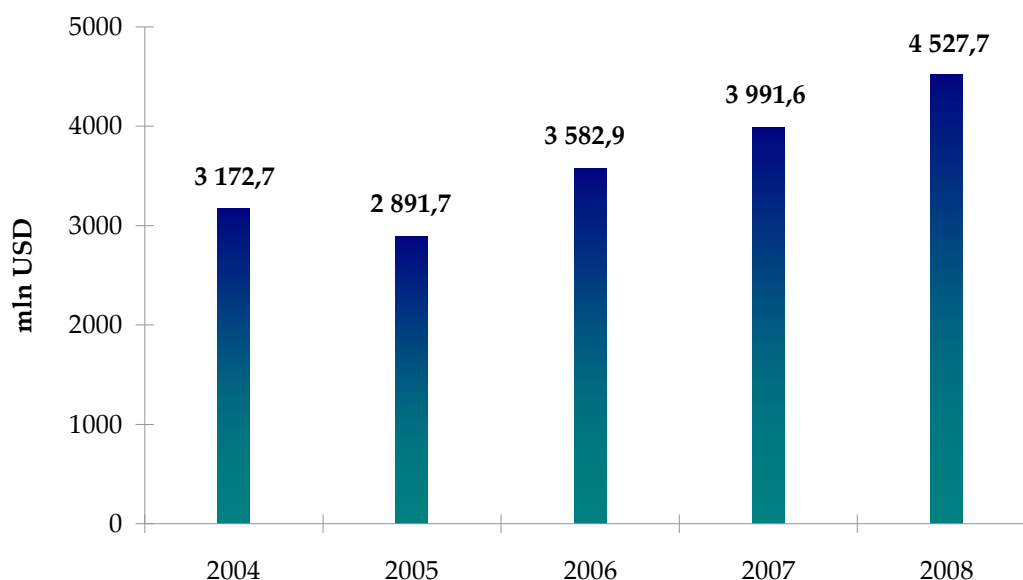
Piotr Soroczyński, Prezes Zarządu,  
Aleksandra Hanzel, Wiceprezes Zarządu,  
Małgorzata Rutkowska, Wiceprezes Zarządu.

## Wyniki KUKE S.A. w zakresie poszczególnych obszarów działalności

### Wyniki ogółem

Wartość objętych ochroną ubezpieczeniową obrotów oraz udzielonych gwarancji ubezpieczeniowych w 2008 r. wyniosła 4.527,70 mln USD, tj. o 13,4% więcej niż w roku 2007.

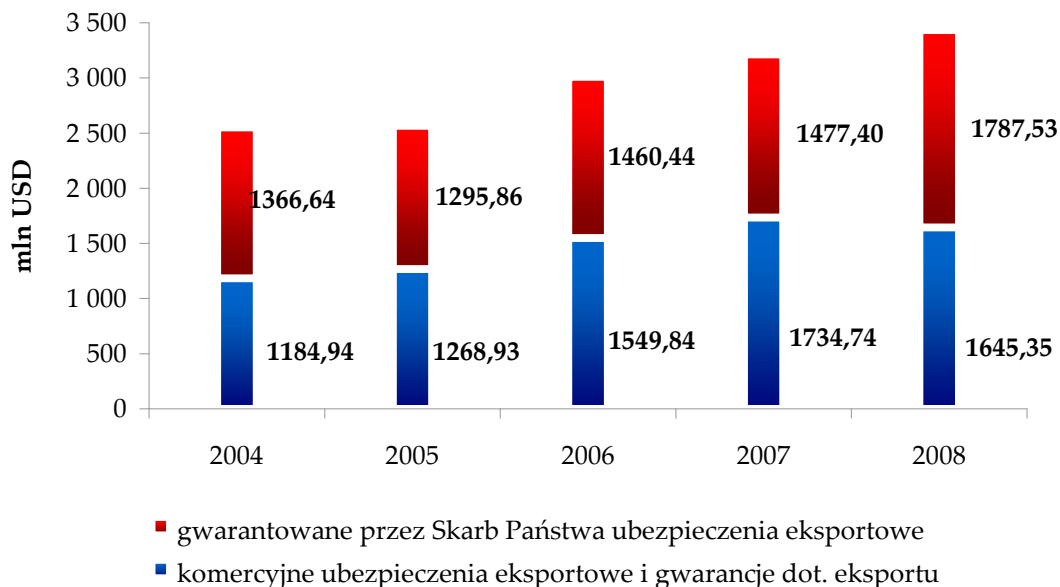
### Wielkość ubezpieczonego obrotu (produkty łącznie)



W 2008 r. wartość ubezpieczonego i objętego gwarancjami ubezpieczeniowymi obrotu eksportowego wyniosła 3.432,88 mln USD.

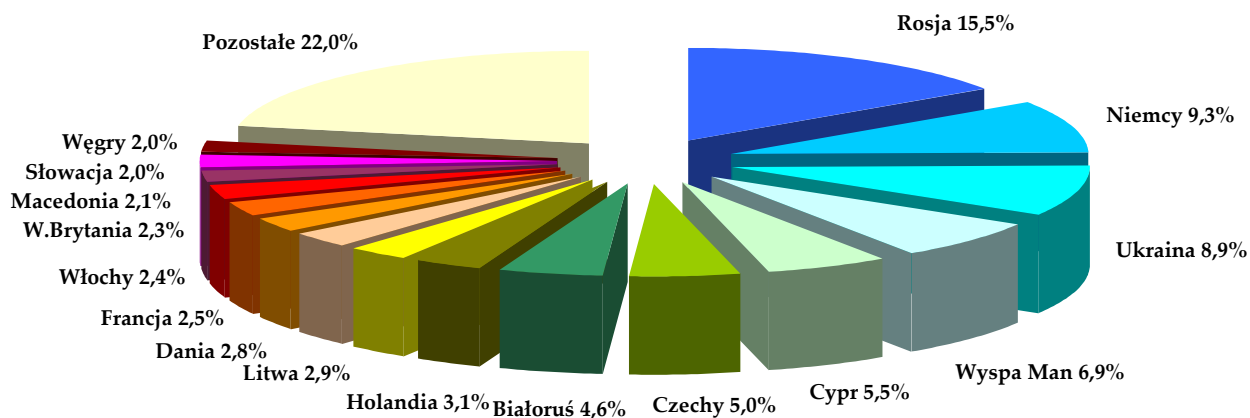
W zakresie komercyjnych ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych dotyczących eksportu nastąpił spadek wolumenu o 5,2%, a w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych i gwarancji ubezpieczeniowych wzrost o 21,0%. Łączna wartość ubezpieczonego obrotu eksportowego była o 6,9% wyższa od zanotowanej w roku 2007.

### Wielkość ubezpieczonego obrotu eksportowego (produkty łącznie)

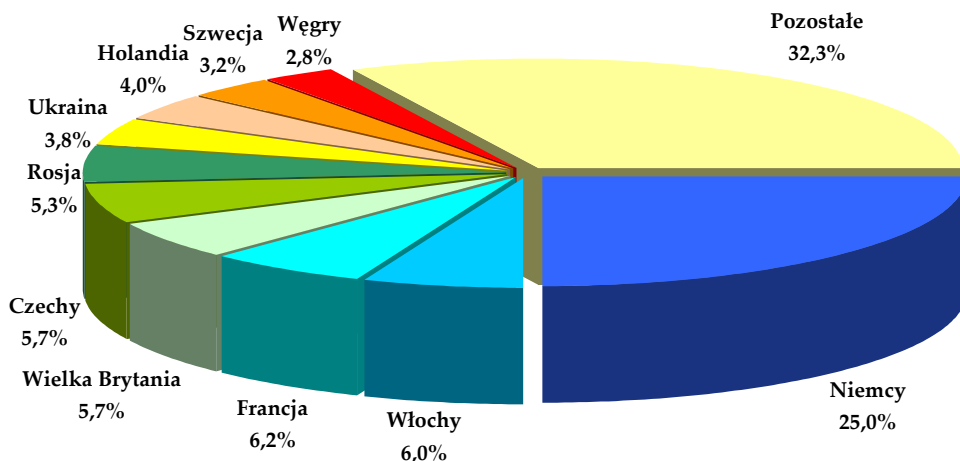


W strukturze geograficznej obrotu eksportowego objętego ubezpieczeniami i gwarancjami KUKE S.A. dominowały Rosja (15,5%), Niemcy (9,3%) i Ukraina (8,9%). Udział krajów byłego ZSRR wyniósł 37,4%, a krajów WNP (Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Turkmenistan, Uzbekistan, Tadżykistan, Armenia i Azerbejdżan) 31,5%.

### Struktura geograficzna ubezpieczonego obrotu eksportowego KUKE S.A. w 2008 roku (produkty łącznie)



## Struktura geograficzna polskiego eksportu w 2008 roku



W 2008 r. wartość ubezpieczonego w KUKE S.A. obrotu eksportowego realizowanego na warunkach kredytowych w stosunku do wartości eksportu Polski ogółem (169,54 mld USD) liczonego według statystyki GUS (dane wstępne)<sup>1</sup> wyniosła 2,02%. W 2007 r. wskaźnik ten wyniósł 2,31%.

Biorąc pod uwagę wartość kontraktów eksportowych, które zostały zrealizowane dzięki zawartym ubezpieczeniom i wystawionym przez KUKE S.A. gwarancjom ubezpieczeniowym w/w wskaźnik wyniósł 2,15% (w porównaniu do 2,44% w roku 2007).

Czynnikami ograniczającymi dynamikę wzrostu ubezpieczonego obrotu jest między innymi struktura polskiego eksportu. Z roku na rok rośnie w polskim eksporcie udział międzynarodowych koncernów, które prowadzą sprzedaż w ramach swoich oddziałów ulokowanych w poszczególnych krajach. Sprzedaż firm z udziałem kapitału zagranicznego stanowi obecnie bardzo duży udział polskiego eksportu. Ze względów prawnych, sprzedaż do podmiotów zależnych, jakimi są oddziały międzynarodowych koncernów, nie może być objęta ochroną ubezpieczeniową. Stanowi to istotne ograniczenie dla działalności ubezpieczycieli kredytu kupieckiego. Z kolei w przypadku innych firm z kapitałem zagranicznym, przeszkodą jest to, że są one objęte tzw. polisą globalną, zawartą w kraju działania firmy „matki” a zakres ochrony rozciąga się na wszystkie zagraniczne oddziały tej firmy.

Ponadto w odniesieniu do rynków wschodnich w dalszym ciągu znaczna część wymiany eksportowej realizowana jest z wykorzystaniem płatności gotówkowych, bądź za pośrednictwem giełd towarowych. W takich przypadkach nie zachodzi konieczność ubezpieczenia transakcji handlowych.

W 2008 r. odnotowane zostało zwiększone zainteresowanie przedsiębiorców zarówno ubezpieczeniem należności krajowych, jak i krajowymi gwarancjami ubezpieczeniowymi (gwarancje celne i akcyzowe). W ramach tych produktów, Korporacja objęła ochroną obrót o wartości 1,09 mld USD co stanowiło 40,5% wzrost w porównaniu z rokiem 2007.

<sup>1</sup> Ze względu na brak statystyk dotyczących wartości eksportu realizowanego na warunkach kredytowych oraz wartości transakcji eksportowych pomiędzy podmiotami należącymi do tej samej grupy kapitałowej, wskaźnik eksportu objętego ubezpieczeniami KUKE S.A. obliczany jest w odniesieniu do wartości eksportu ogółem szacowanego na podstawie wstępnych danych GUS.

## Działalność KUKE S.A. w zakresie Ustawy z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej (działalność komercyjna)

Powszechną praktyką współczesnej wymiany handlowej jest stosowanie kredytu kupieckiego. Polega on na odroczeniu terminu zapłaty w stosunku do daty dostawy towaru i usługi. Doświadczenie jednak pokazuje, że nie zawsze wydłużone terminy zapłaty, których celem miało być uatrakcyjnienie oferty sprzedaży są dotrzymywane przez kupującego. Zdarza się, że zapłata za dostarczony towar nadchodzi z opóźnieniem lub brak jest jej całkowicie. Takie zdarzenia są określane przez ubezpieczycieli mianem ryzyka handlowego. Możemy mieć również do czynienia z sytuacją, gdy trudności w uregulowaniu zobowiązań płatniczych przez kupującego nie wynikają z jego złej woli czy braku pieniędzy. Mogą bowiem zaistnieć przeszkody takie jak zmiana przepisów prawnych, które uniemożliwią realizację kontraktu lub świadczenie zamówionych usług czy też wydanie moratorium płatniczego przez rząd. Takie zdarzenia nazywane są ryzykiem politycznym. Oba ryzyka - handlowe i polityczne - można objąć ochroną ubezpieczeniową KUKE S.A.

W ramach działalności komercyjnej Korporacji, czyli na rachunek własny zakładu ubezpieczeń, spółka obejmuje ochroną ubezpieczeniową sprzedaż eksportową z terminem odroczenia płatności poniżej 2 lat do większości krajów świata (ponad 160 krajów) oraz wymianę handlową w kraju realizowaną w kredycie poniżej 1 roku.

Oferta ubezpieczeń KUKE S.A. przygotowana została z myślą o zabezpieczeniu różnych potrzeb polskich przedsiębiorstw. Zawiera produkty ubezpieczeniowe, które spełniają oczekiwania firm w zależności od różnych kryteriów m.in. wielkości prowadzonej wymiany handlowej, od kraju, do którego realizowana jest sprzedaż czy też innych indywidualnych potrzeb związanych z ochroną działalności handlowej. W ofercie Korporacji znajdują się instrumenty zarówno dla małych firm, średnich oraz bardzo dużych.

Szczególnym zainteresowaniem małych i średnich przedsiębiorstw cieszy się ubezpieczenie Europolisa. Jest to produkt dedykowany firmom, których sprzedaż eksportowa za ostatnie 12 miesięcy nie przekroczyła 1 mln euro w eksporcie i/lub 5 mln złotych w kraju. Umożliwia ona ubezpieczenie należności od kontrahentów z 32 krajów europejskich oraz Polski. W prosty sposób i za niską składkę przedsiębiorstwa mogą zadbać o swoje aktywa zabezpieczając nawet bardzo małe, pojedyncze transakcje.

Innym produktem oferowanym przez KUKE S.A. jest pakietowe ubezpieczenie należności krajowych i eksportowych, w ramach którego firma może ubezpieczyć całą swoją sprzedaż realizowaną z odroczonym terminem płatności zarówno w kraju jak i za granicą. Taka forma ubezpieczenia należności jest szczególnie korzystna dla eksporterów realizujących sprzedaż cykliczną. Korzystają z niego średnie i duże polskie przedsiębiorstwa.

Korporacja, chcąc zapewnić pełną ochronę ubezpieczeniową swoim klientom, w sposób indywidualny negocjuje z nimi warunki umów ubezpieczenia. Poprzez różnego rodzaju szczegółowe klauzule, umowa ubezpieczenia jest dostosowana do bieżących potrzeb przedsiębiorstwa.

W swojej ofercie Korporacja posiada również różnego rodzaju gwarancje związane szczególnie z obrotem zagranicznym. Należą do nich gwarancje kontraktowe (np. zwrotu zaliczki, dobrego wykonania kontraktu), które potwierdzają wiarygodność firmy na rynku międzynarodowym, pozwalają spełnić wymogi importera i dają możliwość zawarcia kontraktu. Dostępne są również gwarancja celne i regwarancje.

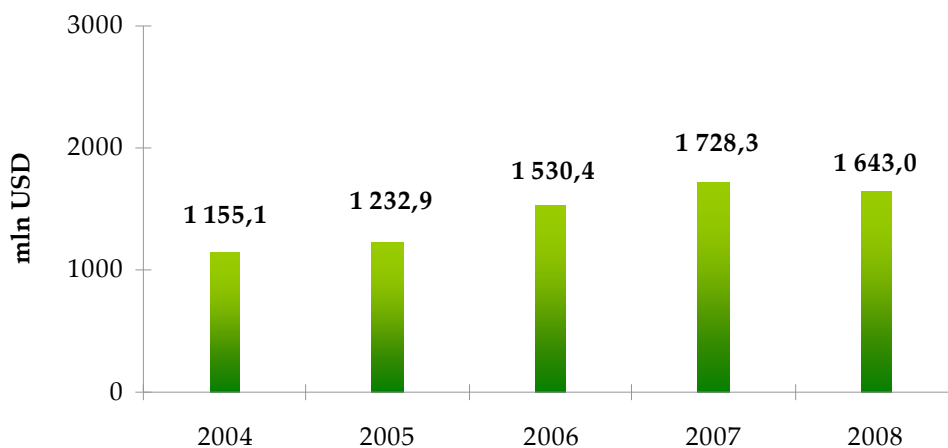
### Ubezpieczenie krótkoterminowego kredytu eksportowego

Posiadanie polisy ubezpieczeniowej umożliwia przedsiębiorstwu oferowanie bardziej konkurencyjnych warunków płatności i zwiększa szanse na pozyskanie nowych zamówień. Równocześnie pozwala firmie skoncentrować się na podstawowej działalności produkcyjnej, usługowej, bez obaw o jej płynność finansową.

Ubezpieczenie krótkoterminowego kredytu eksportowego jest przeznaczone dla przedsiębiorstw realizujących eksport towarów lub usług do kontrahentów z ponad 160 krajów świata, z terminem płatności poniżej 2 lat. Zabezpiecza firmę przed nieotrzymaniem zapłaty za wysłany towar lub zrealizowaną usługę w sytuacji urzeczywistnienia się ryzyka handlowego (bankructwa kontrahenta lub zwłoki w zapłacie należności) lub ryzyka politycznego związanego z krajem realizacji eksportu.

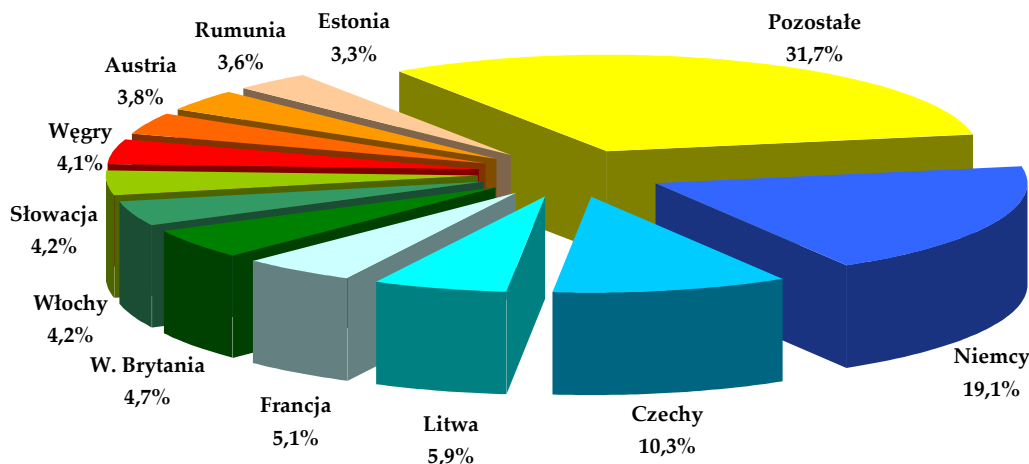
Wartość ubezpieczonego krótkoterminowego obrotu eksportowego w 2008 r. wyniosła 1.643,02 mln USD, co stanowiło 4,9% spadek w stosunku do roku 2007.

### **Wielkość ubezpieczonego obrotu** (komercyjne ubezpieczenia krótkoterminowego kredytu eksportowego)



Od lat, w ramach działalności komercyjnej, największym partnerem handlowym klientów KUKE S.A. są przedsiębiorstwa niemieckie. Ich udział w strukturze geograficznej ubezpieczonego obrotu wyniósł 31,7%. Następne miejsca, analogicznie jak w latach 2006-2007, zajęły Republika Czeska z udziałem 10,3%, Litwa z udziałem 5,9% oraz Francja z udziałem 5,1%.

**Struktura geograficzna ubezpieczonego obrotu w 2008 roku**  
(komercyjne ubezpieczenia krótkoterminowego  
kredytu eksportowego)

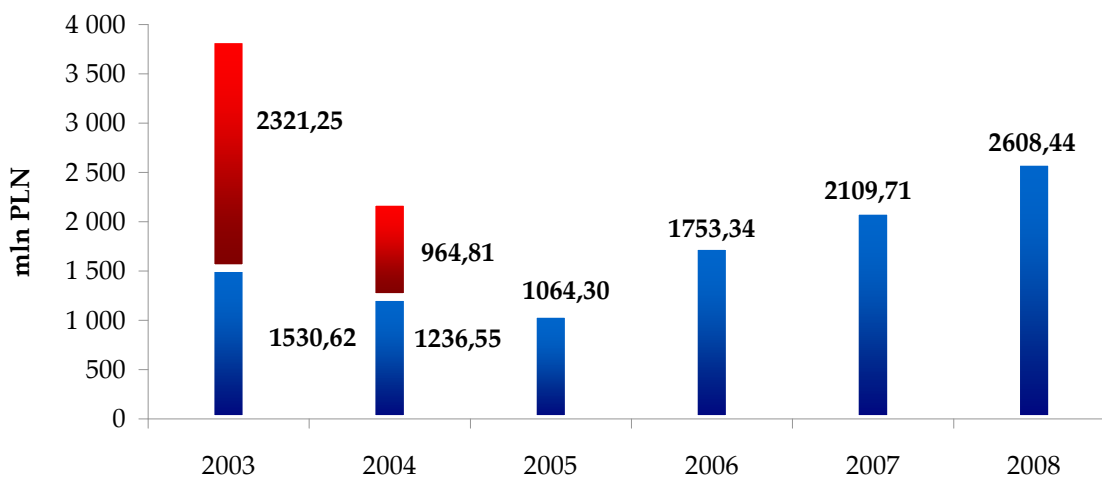


### Ubezpieczenie krótkoterminowego kredytu krajowego

Ubezpieczenie to chroni firmy przed ryzykiem nieotrzymania należności w związku z pogorszeniem lub utratą płynności finansowej dłużnika, której efektem jest zwłoka w wykonywaniu zobowiązań płatniczych lub prawnie stwierdzona niewypłacalność. Produkt ten adresowany jest do przedsiębiorstw realizujących transakcje na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, stosujących odroczenie terminu płatności poniżej 1 roku.

Wartość ubezpieczonych należności krajowych wyniosła 2.608,44 mln PLN. W porównaniu do 2007 roku, odnotowano wzrost ubezpieczonego obrotu o 40,6%.

### Wielkość ubezpieczonego obrotu krajowego (ubezpieczenia krótkoterminowego kredytu krajowego od ryzyka handlowego)



■ Ubezpieczenie należności krajowych ■ Ubezpieczenie należności krajowych - fronting

### Gwarancje ubezpieczeniowe

Gwarancje ubezpieczeniowe ułatwiają, a często wręcz warunkują zawarcia kontraktu z zagranicznym partnerem. Umożliwiają uzyskanie zamówień przez krajowych zleceniodawców prywatnych oraz pomagają w otrzymaniu środków na finansowanie ich projektów. Mają również wpływ na skuteczność prawną kontraktu.

Gwarancje komercyjne są produktem uzupełniającym do umów ubezpieczenia należności. Większość klientów Korporacji, korzystających z gwarancji to przedsiębiorstwa reprezentujące branżę stalową oraz mały przemysł stoczniowy.

Przedsiębiorcy, którzy planują realizację umowy eksportowej lub inwestycji za granicą, korzystają z oferowanych przez KUKE S.A. eksportowych gwarancji kontraktowych: gwarancji przetargowej, gwarancji zwrotu zaliczki, gwarancji wykonania kontraktu, gwarancji dobrego wykonania kontraktu.

Przedsiębiorcy importujący towary do kraju mogą skorzystać z gwarancji celnych i akcyzowych. Zabezpieczają one zapłatę powstałych należności wobec Izby Celnej oraz zwalniają przedsiębiorcę z obowiązku angażowania własnych środków finansowych w procedurach celnych i procedurach zawieszenia poboru akcyzy.

W 2008 r. wystawiono gwarancje ubezpieczeniowe na kwotę 6,12 mln USD, w tym:

- gwarancje celne na kwotę 3,78 mln USD,
- gwarancje kontraktowe i regwarancje na kwotę 2,33 mln USD.



## **Działalność KUKE S.A. w zakresie Ustawy z dnia 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych**

KUKE S.A. jest jedynym w Polsce ubezpieczycielem ryzyk finansowych, który przyjmuje do ubezpieczenia transakcje eksportowe o podwyższonym ryzyku, jeśli chodzi o kraj odbiorcy towarów lub branżę kontrahenta. Korporacja jako agenda rządowa, ma ustawowe pełnomocnictwo do oferowania ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych gwarantowanych przez Skarb Państwa.

W ramach działalności gwarantowanej przez Skarb Państwa, ubezpieczane są transakcje dotyczące głównie sprzedaży dóbr inwestycyjnych oraz realizacji inwestycji budowlanych, które wymagają kredytowania o okresie spłaty 2 i więcej lat, a także kredyty eksportowe o okresie spłaty poniżej 2 lat, które są ubezpieczone od tzw. ryzyka nierynkowego.

Ochroną ubezpieczeniową, w przypadku ryzyka nierynkowego, objęte są zdarzenia związane z brakiem zapłaty za dostawę towarów lub wykonanie usług ze względu na prawnie stwierdzoną niewypłacalność lub zwłokę w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez dłużnika (ryzyko handlowe), oraz m.in. uniemożliwienie transferu należności, wydanie lub zmianę aktów prawnych lub decyzji rządu, organu państwowego państwa dłużnika albo państwa trzeciego, które uczestniczy w realizacji kontraktu, uniemożliwiających wykonanie kontraktu lub świadczenie zamówionych usług, zmianę przepisów prawnych w kraju dłużnika (ryzyko polityczne). W przypadku ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa, ryzyko polityczne oprócz ryzyka zmian związanych z decyzją kraju dłużnika, moratorium płatniczym zawiera również ryzyko działania siły wyższej.

Korporacja oferuje także różnego rodzaju specjalistyczne ubezpieczenia z gwarancjami Skarbu Państwa. Dzięki nim polscy przedsiębiorcy mogą uzyskać ochronę należności w przypadku podjęcia działań związanych z ekspansją na nowe rynki zbytu, poza granice Polski. Są to: ubezpieczenie poszukiwania zagranicznych rynków zbytu oraz ubezpieczenie inwestycji bezpośrednich za granicą. Stworzenie takiej oferty produktowej służy jak najlepszemu wsparciu działalności eksportowej polskich firm.

Polskie firmy w ofercie ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa mogą również znaleźć pakiet gwarancji ubezpieczeniowych, które pomagają w zawieraniu i realizowaniu kontraktów eksportowych. Szczególnie istotne są one dla branż, gdzie typowym jest wpłacanie przez zamawiającego kolejnych zaliczek podczas realizacji kontraktu. Wpłata jest jednak uwarunkowana przedstawieniem gwarancji zabezpieczającej zwrot zaliczek w przypadku, gdyby nie doszło do zrealizowania kontraktu.

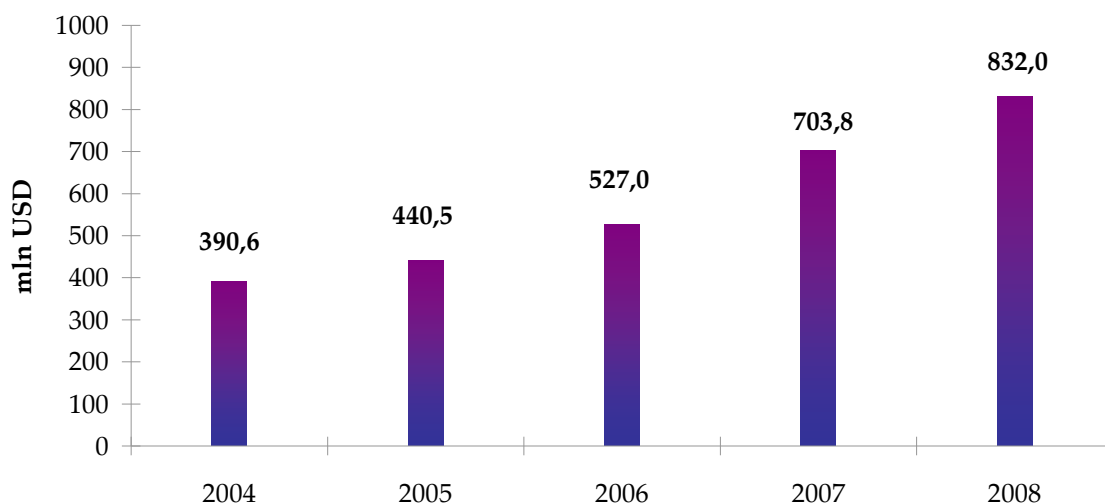
Gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia dla przedsiębiorców są oferowane na korzystnych warunkach finansowych.

### Ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie poniżej 2 lat (ryzyko nierynkowe)

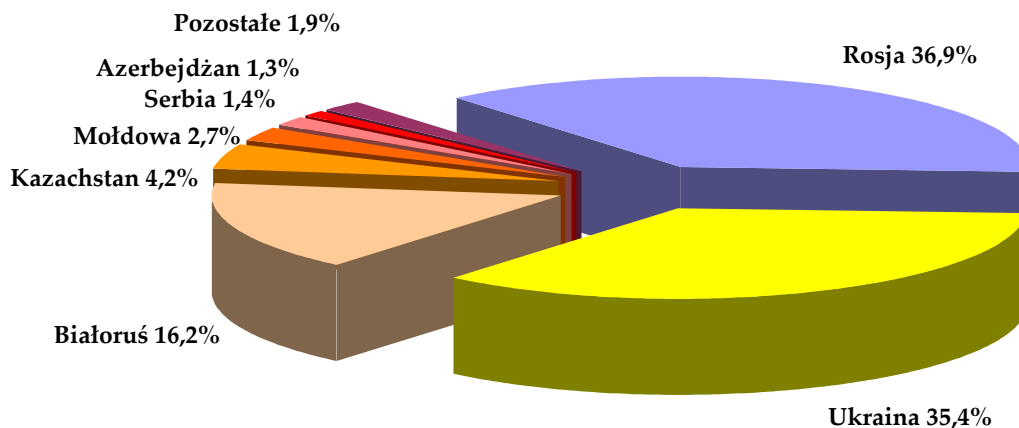
Produkt adresowany jest do eksporterów realizujących kontrakty z odroczonym terminem płatności poniżej 2 lat z odbiorcami prywatnymi i publicznymi z 32 krajów o podwyższonym ryzyku, m.in.: Rosji, Białorusi, Ukrainy, Kazachstanu (tzw. rynki wschodnie). Eksporter otrzymuje zabezpieczenie transakcji przed niewypłacalnością kontrahenta zagranicznego (ryzyko handlowe), ryzykiem kraju (ryzyko polityczne związane m.in. z decyzjami rządu kraju dłużnika) oraz ryzykiem działania siły wyższej.

Łączna wartość ubezpieczonego obrotu, w ramach ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie poniżej 2 lat, wyniosła w 2008 r. 831,97 mln USD, tj. o 18,2% więcej niż w roku 2007.

#### **Wielkość ubezpieczonego obrotu** (gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kontraktów eksportowych, realizowanych w kredycie poniżej 2 lat)



### Struktura geograficzna ubezpieczonego obrotu w 2008 roku



W strukturze geograficznej ubezpieczonego obrotu, podobnie jak w roku 2007, dominowały Rosja z udziałem 36,9%, Ukraina 35,4% oraz Białoruś 16,2%. Łącznie do krajów WNP w ramach ubezpieczeń kontraktów realizowanych w kredycie poniżej 2 lat ubezpieczono 810,58 mln USD, co stanowiło 97,4% całego obrotu w tych ubezpieczeniach (w porównaniu do 97,2% łącznych obrotów w roku 2007).

### Ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie 2 i więcej lat

Ubezpieczenie to dotyczy kredytów związanych wyłącznie z kontraktami eksportowymi na dostawy produktów i usług o charakterze inwestycyjnym.

Dotyczy to na przykład realizacji przedsięwzięć, które są rozłożone na kilka lat, tak jak w przypadku dostaw do kompletnych obiektów przemysłowych (zakłady energetyczne, cukrownie, mleczarnie, ubojnie, itp.) lub dostaw całych linii technologicznych.

Eksporтеры realizujący kontrakty eksportowe finansowane kredytem średnio i długoterminowym, tj. takim którego spłata rozłożona jest na okres 2 i więcej lat mogą skorzystać z ubezpieczenia należności wynikających z kontraktu. Mogą także – w ramach umów zawieranych z bankami – skorzystać z ubezpieczenia należności związanych z finansowaniem kontraktu eksportowego przez instytucję finansową.

Istnieją dwa podstawowe warianty ubezpieczania należności średnio i długoterminowych. Pierwszy z nich zakłada, że w ramach kredytu dostawcy sam eksporter, w kontrakcie eksportowym, wyraża zgodę na odroczenie terminów płatności za dostarczony towar lub wykonane usługi.

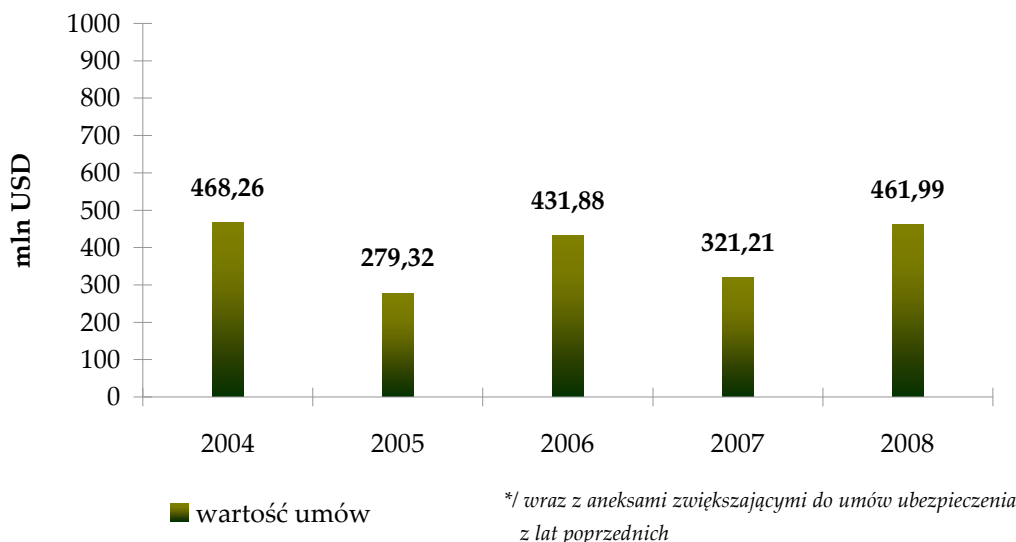
Natomiast w drugim wariantcie ubezpieczenia, zwanym kredytem dla nabywcy, bank finansujący kontrakt eksportera udziela kredytu bankowi importera lub bezpośrednio importerowi.

Łączna wartość udzielonej ochrony ubezpieczeniowej z tytułu kontraktów i kredytów eksportowych o okresie spłaty 2 i więcej lat wyniosła 461,99 mln USD, co w porównaniu z rokiem 2007 oznaczało wzrost o 43,8%.

Zawarte umowy ubezpieczenia dotyczyły kredytów dla nabywcy udzielanych przez banki komercyjne na rzecz kredytobiorców z Białorusi, Danii, Macedonii, Sri Lanki, Mołdowy, Rosji i Ukrainy przeznaczonych na finansowanie kontraktów eksportowych na dostawy maszyn przemysłowych, wyrobów przemysłu stalowego, dostawę maszyn i urządzeń metalurgicznych i hutniczych, maszyn i urządzeń dla przemysłu spożywczego, na dostawy urządzeń energetycznych, środków transportu oraz na realizację usług budowlanych.

### Wartość umów ubezpieczenia\*

(gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kontraktów eksportowych realizowanych w kredycie 2 i więcej lat)



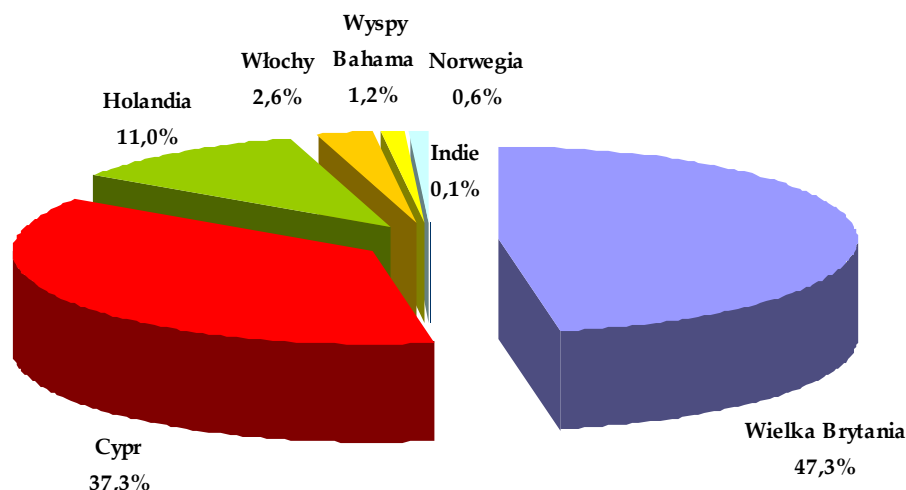
### Gwarancje ubezpieczeniowe

Gwarancje ubezpieczeniowe pozwalają na realizację długiego i kosztownego procesu produkcyjnego bez konieczności wydatkowania przez eksportera własnych środków finansowych. Mogą stanowić warunek zawarcia kontraktu eksportowego, potwierdzając wiarygodność eksportera wobec zagranicznych kontrahentów. W ofercie Korporacji znajdują się gwarancje przetargowe, zwrotu zaliczki, wykonania kontraktu i dobrego wykonania kontraktu oraz regwarancje. Przygotowane gwarancje dostosowane są do międzynarodowych standardów ICC Uniform Rules for Demand Guarantees.

W roku 2008, KUKE S.A. udzieliła gwarantowanych przez Skarb Państwa gwarancji ubezpieczeniowych na łączną kwotę 491,73 mln USD. W porównaniu do roku 2007 wartość udzielonych gwarancji wzrosła o 9,5%.

W strukturze geograficznej wystawionych gwarancji dominowały: Wyspa Man (terytorium zależne Wielkiej Brytanii) – 47,3%, Cypr – 37,3% oraz Holandia – 11,0%. Łącznie gwarancje udzielone w związku z eksportem do tych krajów stanowiły 95,6% pod względem wartości i 89,4% pod względem ilości wszystkich udzielonych w tym okresie gwarancji.

### Struktura geograficzna gwarancji udzielonych w 2008 roku (według kraju eksportu)



### Ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu

Unikatowym produktem z oferty Korporacji jest ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu, które obejmuje uzasadnione koszty i wydatki poniesione w związku z poszukiwaniem nowych rynków zbytu. Jego ideą jest zdjęcie ryzyka z podmiotów poszukujących dopiero kontrahentów za granicą, poprzez zwrot części poniesionych przez podmiot gospodarczy kosztów, w sytuacji gdyby poszukiwania kontrahentów nie przyniosły oczekiwanego rezultatu.

Produkt adresowany jest do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą nie krócej niż trzy lata, których roczne przychody netto ze sprzedaży nie są większe niż 50 mln EUR.

W roku 2008, Korporacja objęła ochroną ubezpieczeniową koszty o wartości 1,56 mln USD. Dotyczyły one poszukiwania przez przedsiębiorców odbiorców na towary we Francji.

### Ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą

Wsparciu działań eksportowych polskich przedsiębiorców służą także ubezpieczenia zwiększające bezpieczeństwo ekspansji polskich przedsiębiorstw poza granice Polski. Inwestycje mogą być realizowane w postaci nakładów pieniężnych, rzeczowych lub w postaci wartości niematerialnych i prawnych.

Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje straty poniesione w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą, będące następstwem zdarzeń określanych jako ryzyko polityczne, do których zalicza się:

- wyłączenie wynikające z działania państwa, w którym jest realizowana inwestycja,
- wybuch poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej działań wojennych, powstanie rewolucji, zamieszek, działań terrorystycznych, sabotażu lub zamachu stanu,
- wypowiedzenie umowy w wyniku wydania lub zmiany aktów prawnych lub decyzji przez państwo, w którym jest realizowana inwestycja,
- uniemożliwienie transferu zysków przez państwo, w którym jest realizowana inwestycja lub ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego.

W roku 2008 Korporacja zawarła aneks do umowy ubezpieczenia z roku 2005 dotyczącej inwestycji na Ukrainie, zwiększający jej wartość o 0,27 mln USD (do kwoty 1,46 mln USD).

## Działania podejmowane przez Korporację w 2008 roku

### Zmiany w zakresie produktów ubezpieczeniowych

#### Ubezpieczenia komercyjne

Celem zwiększenia konkurencyjności oferty Korporacji w 2008 r. wprowadzano szereg modyfikacji zapisów umów ubezpieczenia i stosowanych klauzul, co umożliwiała indywidualizację warunków ubezpieczenia i dostosowanie ich do wymogów klientów.

Zmodyfikowano warunki pakietowego ubezpieczenia należności eksportowych i krajowych. Wprowadzone zmiany polegały na umożliwieniu objęcia ochroną ubezpieczeniową na dotychczasowych warunkach tylko należności eksportowych lub tylko krajowych. Wprowadzenie tych zmian było wyjściem naprzeciw oczekiwaniom rynku i klientów. Umożliwiło to rozszerzenie zakresu ubezpieczenia w ciągu roku rozliczeniowego bez konieczności wypowiedzenia dotychczasowej umowy z klientem, a jednocześnie nie naruszyło ogólnej zasady ubezpieczenia całego obrotu, z tym że będzie się ona odnosiła do obrotu eksportowego lub obrotu krajowego, bądź do obu łącznie.

W 2008 roku, powołano stały Zespół ds. Produktów Komercyjnych, którego zadaniem jest opracowywanie zmian ogólnych warunków ubezpieczeń komercyjnych, zmian w taryfach za ubezpieczenia i gwarancje komercyjne oraz zmian w taryfach opłat za ustalenie limitu kredytowego i nadzorowanie ryzyka.

W trakcie podjętych prac, Zespół przedyskutował założenia klauzuli współubezpieczenia. Klauzula ta umożliwia ubezpieczenie w ramach jednej umowy należności przysługujących kilku różnym podmiotom powiązanych. Zapisy klauzuli regulują prawa i obowiązki współubezpieczonych. W związku z tym, że to rozwiązanie jest oferowane dużym firmom, podział obowiązków i praw stron jest kształtowany indywidualnie. Opracowywana klauzula przewiduje różne warianty rozwiązań w zależności od potrzeb klientów. Uzgodnienie treści klauzuli wymaga dopasowania jej zapisów nie tylko do ogólnych warunków, ale również do wszystkich stosowanych klauzul. Z tego powodu, Zespół równocześnie prowadził analizę wszystkich klauzul i możliwości ich zastosowania wraz z klauzulą współubezpieczenia. Efektem tego działania było opracowanie wielu zmian w pozostałych klauzulach, których celem było wykluczenie rozbieżności zapisów, a w konsekwencji zapewnienie klientom pełnej pożądanej ochrony ubezpieczeniowej.

## Ubezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa

W roku 2008, z inicjatywy Korporacji, Komitet Polityki Ubezpieczeń Eksportowych przyjął znowelizowaną uchwałę w sprawie szczegółowych zasad działalności KUKE S.A. w zakresie ubezpieczeń inwestycji bezpośrednich za granicą oraz zasad ustalania stawek za te ubezpieczenia. Umożliwia ona rozszerzenie zakresu (rodzajów inwestycji) stosowania tego ubezpieczenia oraz rozszerzenie pakietu zdarzeń określonych jako ryzyko polityczne. Pozwala na uelastycznienie procedur ubezpieczeniowych, a także ogranicza koszty ubezpieczenia poprzez ustalenie maksymalnej wysokości opłaty za rozpatrzenie wniosku. Na podstawie w/w uchwały Korporacja przygotowała projekt Ogólnych warunków gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń inwestycji bezpośrednich za granicą, w którym poza nowymi możliwościami wynikającymi z samej uchwały, zaproponowano również uelastycznione podejście do wprowadzania zmian do czynnych umów ubezpieczenia poprzez umożliwienie wydzielenia w ramach umowy ubezpieczenia górnej granicy odpowiedzialności.

W związku z wprowadzeniem zmian w Porozumieniu OECD "The Arrangement on Officially Supported Export Credits – 2007 Revision", w 2007 r. został przygotowany projekt uchwały Komitetu, wprowadzający w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń kredytów eksportowych i kontraktów eksportowych z okresem spłaty dwa i więcej lat większą elastyczność w zakresie ubezpieczania kosztów lokalnych. Modyfikacja ta jest szczególnie istotna dla przedsiębiorstw budowlanych oraz generalnych wykonawców obiektów „pod klucz”. W projekcie określono m.in. maksymalną możliwą do włączenia do ochrony ubezpieczenia wysokość kosztów lokalnych na poziomie 30% wartości eksportu (dotychczas ochroną ubezpieczeniową obejmować można było koszty lokalne nieprzekraczające wartości zaliczki, a więc co do zasady 15% wartości kontraktu eksportowego). Projekt uchwały został przyjęty przez Komitet w lutym 2008 r.

W roku sprawozdawczym przygotowano również nowelizację uchwał Komitetu dotyczących szczegółowych zasad działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń kredytów eksportowych i kontraktów eksportowych z okresem spłaty 2 i więcej lat oraz szczegółowych zasad działalności Korporacji w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych, w przypadku kontraktów zawartych na okres kredytu poniżej 2 lat. Zmiany w/w uchwał zostały przygotowane w związku z przyjęciem przez Grupę Working Party on Export Credits and Credit Guarantees dokumentu OECD pt. Zasady i wytyczne promowania praktyki zrównoważonego kredytowania przy oficjalnym wspieraniu kredytów eksportowych do krajów o niskim dochodzie. Zasady i wytyczne OECD powstały w związku z propagowaną przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy polityką zrównoważonego zadłużenia oraz w wyniku wspólnych konsultacji z tymi instytucjami. Głównym celem proponowanych działań jest ograniczanie ryzyka dalszej kumulacji długu w krajach o niskim dochodzie w ramach pomocy udzielanej przez międzynarodowe instytucje na rzecz tych państw. Uchwały zostały przyjęte przez Komitet w grudniu 2008 roku.



W 2008 r. przygotowano zmianę uchwały w sprawie zasad ustalania wysokości stawek ubezpieczeniowych za gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenia kredytów eksportowych i kontraktów eksportowych z okresem spłaty 2 i więcej lat. Uchwała w nowym brzmieniu określa wytyczne w zakresie ustalania wysokości stawek w przypadku eksportu samolotów oraz innych dóbr i usług określonych w Porozumieniu Sektorowym OECD w sprawie Kredytów Eksportowych na Samoloty Cywilne. Uchwała została przyjęta przez Komitet w październiku 2008 roku.

Również w październiku roku sprawozdawczego, Komitet przyjął przygotowaną przez Korporację uchwałę w sprawie zakresu jej uprawnień do podejmowania decyzji dotyczących zawierania umów ubezpieczenia eksportowego oraz udzielania gwarancji ubezpieczeniowych. Miała ona na celu przede wszystkim usprawnienie procedury podejmowania decyzji oraz skrócenie czasu potrzebnego na rozpatrzenie wniosków o ubezpieczenie albo zmianę warunków zawartych umów poprzez ograniczenie ilości spraw kierowanych do rozpatrzenia przez Komitet.

## Marketing i promocja

Zgodnie z założeniami polityki marketingowej, Korporacja prowadziła w 2008 r. aktywną i zróżnicowaną działalność informacyjno-promocyjną skierowaną do polskich przedsiębiorców prowadzących sprzedaż towarów i usług na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych, środowisk eksportowych oraz instytucji finansowych. Korporacja wykorzystywała w tym celu najbardziej efektywne instrumenty marketingowe tj. marketing bezpośredni, reklamy, własne publikacje oraz działania z zakresu Public Relations.

W ramach działań z zakresu marketingu bezpośredniego, podobnie jak w latach ubiegłych, Korporacja przygotowała seminaria adresowane do przedstawicieli firm, do których skierowana jest jej oferta. Semina o tematyce ubezpieczeniowej zrealizowano w Warszawie, Szczecinie, Olsztynie, Rzeszowie, Bydgoszczy, Katowicach, Lublinie i Łodzi.

W trakcie spotkań, Korporacja promowała wiedzę z zakresu ubezpieczeń komercyjnych oraz ubezpieczeń i gwarancji prowadzonych w ramach gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń eksportowych.

Dodatkowo zorganizowano spotkania dla przedstawicieli banków oraz firm leasingowych. Zaprezentowano najświeższe trendy w ubezpieczeniach należności średnio i długoterminowych będące w kręgu ich zainteresowań.

W roku 2008 Korporacja brała również udział w seminariach organizowanych przez branżowe i regionalne izby gospodarcze, kluby i stowarzyszenia przedsiębiorców oraz organizacje okołoeksportowe. Podczas tych spotkań poruszana była tematyka związana z eksportem towarów i usług na wybrane rynki zagraniczne oraz z różnorodnymi aspektami działalności finansowej przedsiębiorstw. W ich trakcie Korporacja konsekwentnie dążyła do podnoszenia świadomości ubezpieczeniowej klientów dotyczącej ryzyk związanych z transakcjami handlowymi realizowanymi z odroczonej terminem płatności.

W ubiegłym roku KUKE S.A. była organizatorem ogólnopolskiej konferencji „Konkurencyjność polskiego eksportu w obliczu pogarszającej się koniunktury zewnętrznej”. O problemach polskiego handlu – fluktuacji kursu złotego, utrzymującej się wysokiej dynamice popytu krajowego oraz osłabieniu aktywności ekonomicznej największych rozwiniętych gospodarek rozmawiano w Warszawie z ekonomistami, przedsiębiorcami oraz przedstawicielami instytucji współpracujących z eksporterami.

Promocja działalności firmy odbywała się również za pośrednictwem mediów. Ekspersi Korporacji wzięli udział w programach radiowych i telewizyjnych. Opracowano wiele publikacji prasowych poświęconych tematyce finansowania eksportu oraz kwestii związanych z oceną ryzyka. Aktywność ta zwiększyła znajomość marki na rynku usług finansowych oraz służyła Korporacji w budowaniu wizerunku eksperta w dziedzinie ubezpieczeń kredytu kupieckiego.

W 2008 roku, analogicznie do lat ubiegłych, Korporacja nawiązała współpracę z Ambasadami Rzeczypospolitej, co zaowocowało spotkaniami z polskimi firmami: w Berlinie podczas Forum Przedsiębiorców Polskich oraz w Moskwie podczas seminarium Europejskiej Asocjacji Biznesu i Klubu Polskiej Przedsiębiorczości.

Bezpośredni udział przedstawicieli KUKE S.A. w tych spotkaniach pozwolił na promocję oferty produktowej wśród polskich przedsiębiorców, oraz na przedstawienie potencjalnym kontrahentom polskich eksporterów, korzyści ze współpracy z Korporacją.

## Działalność międzynarodowa

### Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

W roku 2008, w ramach Grupy Uczestników Porozumienia Korporacja uczestniczyła w dalszych pracach, związanych z modyfikacją tekstu Porozumienia OECD w sprawie Oficjalnie Wspieranych Kredytów Eksportowych. Celem tych prac jest stałe dostosowywanie do wymagań rynku międzynarodowego, w szczególności w zakresie formy i warunków finansowania oraz ubezpieczenia w porozumieniach sektorowych. Nowy tekst obowiązujący od 1 stycznia 2009 r. obejmuje głównie zmiany w zakresie Porozumienia Sektorowego dotyczącego Kredytów Eksportowych dla Samolotów Cywilnych.

Jednocześnie, w listopadzie 2008 r., kraje członkowskie rozpoczęły prace nad podjęciem działań zapobiegającym skutkom kryzysu finansowego.

KUKE S.A. wzięła także udział w pracach trzech innych grupy roboczych: Grupy Roboczej ds. Stawek Ubezpieczeniowych i Warunków Uzupełniających, Grupy Ekspertów Ryzyka Kraju zajmującej się cykliczną weryfikacją klasyfikacji krajów dla celów określania minimalnych stawek za ubezpieczenie kredytów eksportowych o okresie spłaty dwa i więcej lat oraz Grupy Roboczej ds. Kredytów Eksportowych i Gwarancji Kredytowych (ECG).

W ramach Grupy Roboczej ds. Stawek Ubezpieczeniowych i Warunków Uzupełniających, kontynuowane były prace nad określeniem wspólnych zasad odnośnie minimalnych stawek za ubezpieczenie ryzyka dłużnika prywatnego.

Prace Grupy Roboczej ds. Kredytów Eksportowych i Gwarancji Kredytowych (ECG) dotyczyły praktycznych aspektów realizacji nowej inicjatywy zrównoważonego kredytowania w krajach o niskim dochodzie, jak również rozszerzenia współpracy z krajami, które podpisały dokument akcesyjny z OECD (Chile, Estonia, Izrael, Rosja, Słowenia) i krajami, które zainicjowały współpracę na zasadach wzmocnionego zaangażowania (Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja, RPA). Przedstawiciele Korporacji uczestniczyli ponadto w bieżących pracach grupy ekspertów środowiskowych, zgodnie z ustaleniami zawartymi w Rekomendacji Rady OECD.

### Unia Europejska

W roku 2008 KUKE S.A. uczestniczyła w roli współpracującego eksperta w spotkaniach Grupy ds. Kredytów Eksportowych Rady Unii Europejskiej (CWG) oraz w nieformalnym

spotkaniu Grupy CWG, zorganizowanym przez Francję. Analogicznie do lat ubiegłych,

spotkania te poświęcone były zagadnieniom dyskutowanym w OECD w celu wypracowania zharmonizowanego stanowiska krajów członkowskich Unii Europejskiej na spotkania Grupy Uczestników Porozumienia OECD, w tym m.in. wypracowania zmodyfikowanych warunków oficjalnego wsparcia dla samolotów cywilnych i statków, kontynuowania przez Wspólnotę prób określenia zasad ustalania stawek dla dłużnika prywatnego w celu zintensyfikowania podejścia do tego tematu w OECD oraz prac w kierunku zmiany warunków finansowania według stopy referencyjnej CIRR.

Przedstawiciele Korporacji wzięli udział w spotkaniach technicznej grupy roboczej ds. stawek zorganizowanych przez Komisję oraz w warsztatach poświęconych odpowiedzialności korporacyjnej zorganizowanych przez duńską agencję Eksport Kredit Fonden (EKF) pod patronatem UE i OECD.

### **Unia Berneńska i Klub Praski**

W roku 2008 Korporacja uczestniczyła w pracach Unii Berneńskiej związanych z wdrażaniem wytycznych w zakresie kredytów eksportowych i inwestycji zagranicznych przyjętych w formie „Guiding Principles”, które zastąpiły obowiązujące dotychczas zasady określone w Porozumieniu Generalnym oraz w Porozumieniach Sektorowych Unii Berneńskiej, jak również podejmowaniem działań zmierzających do ograniczania w agencjach członkowskich skutków kryzysu finansowego.

Jednocześnie KUKE S.A. uczestniczyła w pracach Komitetu Zarządzającego Unii Berneńskiej.

W roku ubiegłym, Wiceprezes Zarządu KUKE S.A. Małgorzata Rutkowska została wybrana na okres jednego roku, tj. do listopada 2009 roku, Wiceprezydentem Unii Berneńskiej.

Korporacja brała również udział w spotkaniach Klubu Praskiego, działającego pod egidą Unii Berneńskiej. Podczas spotkań omawiano aspekty związane z powstaniem szkody i wypłatą odszkodowań, skutkami kryzysu na rynkach finansowych na działalność agencji członkowskich oraz zmianę statutu organizacji i przyjmowania nowych członków.

## Wyniki finansowe KUKE S.A.

### Analiza bilansu

Suma bilansowa KUKE S.A. na koniec 2008 r. wyniosła 433,13 mln zł i była o 41,9% wyższa w porównaniu z rokiem 2007.

Główne pozycje bilansu Korporacji na 31 grudnia 2007 r. oraz 31 grudnia 2008 r. przedstawiają się następująco:

### Aktywa

Aktywa	Stan na	2007	Stan na	2008	Zmiana
	31.12.2007	udział	31.12.2008	udział	2008/2007
	zł	%	zł	%	%
Wartości niematerialne i prawne	504 915,12	0,2	340 435,58	0,1	-32,6%
Lokaty	163 865 787,05	53,7	172 673 549,74	39,9	5,4%
Należności	19 437 939,79	6,4	13 187 968,96	3,0	-32,2%
Inne składniki aktywów	119 391 325,91	39,1	245 005 349,28	56,6	105,2%
- w tym środki zgromadzone na wyodrębnionym rachunku bankowym "Interes Narodowy"	116 352 601,77	38,1	242 131 793,17	55,9	108,1%
Rozliczenia międzyokresowe	2 084 590,64	0,7	1 924 931,53	0,4	-7,7%
<b>Suma aktywów</b>	<b>305 284 558,51</b>	<b>100,0</b>	<b>433 132 235,09</b>	<b>100,00</b>	<b>41,9%</b>

*Różnice w sumach kontrolnych wynikają z zaokrągleń*

### Wartości niematerialne i prawne

W 2008 r. nastąpił spadek wartości niematerialnych i prawnych z 0,50 mln zł w 2007 r. do 0,34 mln zł.

### Lokaty

Lokaty stanowiły 39,9% sumy bilansowej. W porównaniu z końcem 2007 r. ich wartość wzrosła o 5,4%, osiągając na 31 grudnia 2008 r. poziom 172,67 mln zł.

Inne składniki aktywów

Inne składniki aktywów wyniosły na 31 grudnia 2008 r. 245,01 mln zł i były wyższe o 105,2% od stanu na koniec 2007 roku. 98,8% tej kwoty, tj. 242,13 mln zł stanowiły środki zgromadzone na wyodrębnionym rachunku bankowym „Interes Narodowy”, na którym prowadzone są rozliczenia dot. działalności powierzonej Korporacji ustawą z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych. Środki te stanowiły największą pozycję aktywów na koniec 2008 r.

Należności

Wartość należności na koniec 2008 r. wyniosła 13,19 mln zł, co stanowiło 3,0% wartości aktywów.

Pasywa

Pasywa	Stan na	2007	Stan na	2008	Zmiana
	31.12.2007	udział	31.12.2008	udział	2008/2007
	zł	%	zł	%	%
Kapitały własne	136 083 834,62	44,6	145 139 074,91	33,5	6,7%
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe (po uwzględnieniu udziału reasekuratorów oraz oszacowanych regresów i odzysków)	34 962 480,12	11,5	26 038 574,42	6,0	-25,5%
Pozostałe rezerwy	4 782 334,93	1,6	5 926 264,09	1,4	23,9%
Pozostałe zobowiązania i fundusze specjalne	126 669 366,07	41,5	252 318 235,88	58,3	99,2%
- w tym środki zgromadzone na wyodrębnionym rachunku bankowym "Interes Narodowy"	116 352 601,77	38,1	242 131 793,17	55,9	108,1%
Rozliczenia międzyokresowe	2 786 542,77	0,9	3 710 085,79	0,9	33,1%
<b>Suma pasywów</b>	<b>305 284 558,51</b>	<b>100,0</b>	<b>433 132 235,09</b>	<b>100,0</b>	<b>41,9%</b>

*Różnice w sumach kontrolnych wynikają z zaokrągleń*

Kapitały własne

Kapitały własne Korporacji na koniec 2008 r. wyniosły 145,14 mln zł i były o 9,06 mln zł, tj. 6,7% wyższe niż na koniec roku poprzedniego. Udział kapitałów własnych w sumie bilansowej na koniec 2008 r. wyniósł 33,5%.

## Zobowiązania

Zobowiązania i fundusze specjalne miały w strukturze pasywów 58,3% udział. Na koniec 2008 r. ich wartość wyniosła 252,32 mln zł, tj. o 99,2% więcej niż na 31 grudnia 2007 r.

96,0% tej kwoty, tj. 242,13 mln zł, stanowiły zobowiązania z tytułu środków zgromadzonych na wyodrębnionym rachunku bankowym „Interes Narodowy”.

Zobowiązania z tytułu reasekuracji wyniosły 5,57 mln zł, tj. o 16,1% mniej niż na koniec 2007 roku, zaś zobowiązania z tytułu ubezpieczeń bezpośrednich wyniosły 0,40 mln zł, tj. o 6,0% mniej niż na koniec 2007 r.

## Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe

Na koniec okresu sprawozdawczego rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe (po uwzględnieniu udziału reasekuratorów oraz oszacowanych regresów) wyniosły 26,04 mln zł, co stanowiło spadek o 25,5% w stosunku do stanu na koniec 2007 r. Ich udział w strukturze pasywów wyniósł 6,0%.

## Analiza technicznego rachunku ubezpieczeń oraz ogólnego rachunku zysków i strat

Składka przypisana brutto wyniosła w 2008 r. 15,01 mln zł, tj. o 15,1% mniej niż w 2007 r., zaś składka zarobiona netto wyniosła 10,46 mln zł, co stanowi spadek w stosunku do roku 2007 o 6,2%.

Odszkodowania i świadczenia wypłacone na udziale własnym wyniosły w 2008 r. 6,37 mln zł, tj. o 65,3% więcej niż rok wcześniej.

Poziom rezerw na niewypłacone odszkodowania i świadczenia na udziale własnym, z uwzględnieniem oszacowanych regresów wzrósł o 1,87 mln zł w stosunku do roku 2007.

Koszty działalności ubezpieczeniowej (koszty administracyjne, akwizycji oraz otrzymane prowizje) wzrosły w stosunku do roku 2007 o 27,2% i wyniosły w analizowanym okresie 11,80 mln zł.

Koszty administracyjne i akwizycji wzrosły w stosunku do roku 2007 o 9,5% i wyniosły 13,99 mln zł.

Przychody z prowizji reasekuracyjnych były o 37,4% niższe niż w roku 2007 i wyniosły 2,19 mln zł.

Saldo pozostałych przychodów i kosztów technicznych na udziale własnym wyniosło 0,38 mln zł, tj. o 39,3% mniej niż w 2007 r.

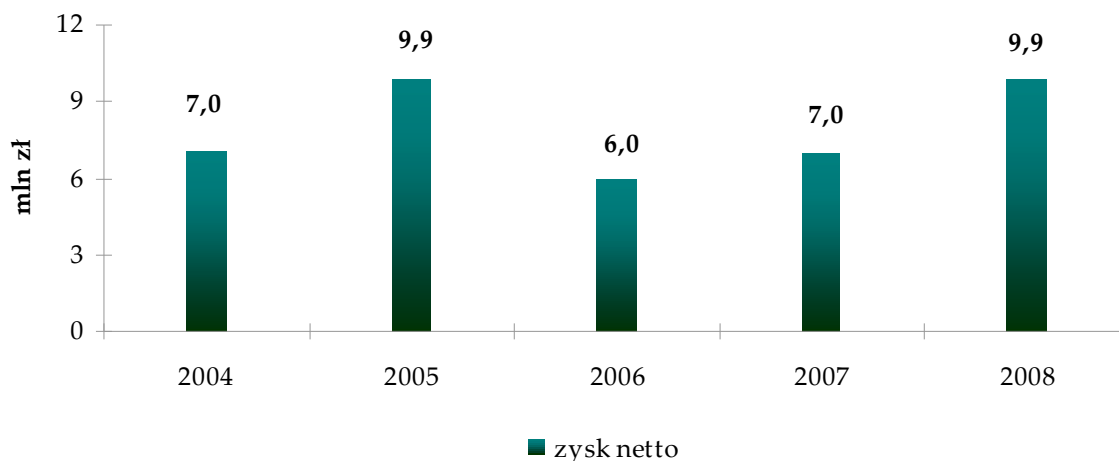
Na koniec 2008 r. rezerwa na wyrównanie szkodowości zmniejszyła się o 8,56 mln zł w porównaniu do stanu na 31 grudnia 2007 r. Uwzględniając zmianę stanu w/w rezerwy, wynik techniczny ubezpieczeń wyniósł – 0,96 mln zł (w porównaniu do – 0,35 mln zł w roku 2007).

W 2008 r. przychody KUKE S.A. z tytułu lokat (liczone jako suma przychodów z lokat, niezrealizowanych zysków z lokat oraz wyniku ujemnego z realizacji lokat) wyniosły 10,43 mln zł. W porównaniu do roku 2007 przychody z działalności lokacyjnej były wyższe o 3,75 mln zł, tj. o 56,0%.

Pozostałe koszty operacyjne w 2008 r. wyniosły 11,40 mln zł, tj. o 3,7% więcej niż w 2007 r.

Wynik finansowy brutto Korporacji wyniósł 12,48 mln zł. Po uwzględnieniu podatku dochodowego w wysokości 2,60 mln zł, odnotowano zysk netto w wysokości 9,88 mln zł (w porównaniu do 7,00 mln zł w roku 2007).

### Wynik finansowy



### Wskaźniki bezpieczeństwa

Na dzień 31 grudnia 2008 r. Korporacja wykazywała nadwyżkę środków własnych w stosunku do marginesu wypłacalności oraz wymaganego kapitału gwarancyjnego w wysokości odpowiednio 138,09 mln zł i 131,93 mln zł.

Aktywa stanowiące pokrycie rezerw techniczno ubezpieczeniowych wyniosły 159,50 mln zł przy stanie rezerw techniczno - ubezpieczeniowych w wysokości 38,90 mln zł.

Stopień pokrycia rezerw techniczno - ubezpieczeniowych na koniec grudnia 2008 r. ukształtował się na poziomie 410,0%.

Wskaźnik ROE (zwrot na kapitale własnym) wyniósł w 2008 r. 6,8% w porównaniu do 5,1% na koniec 2007 r.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2008 r. Spółka spełniała wszystkie prawem wymagane normy ostrożnościowe w zakresie prowadzenia działalności ubezpieczeniowej.