

بیمه و نقش آن در توسعه صادرات

● علیرضا بیانیان

نقش اشتغال و کشاورزی و حمایت بیکران شرکت‌های بیمه که خود یکی از ابزار مهم توسعه می‌باشد، به امید خدا شاهد بارور شدن و پیشرفت کلیه زمینه‌های اقتصادی خواهیم بود.

اغلب دیده می‌شود که آن بخش از کالاهایی که در بخش صادرات جا می‌گیرد از نظر کیفیت، بهترین تولید موسسه مربوطه می‌باشد، بطوری که کالای مشابه با همان کیفیت در بازار داخلی عرضه نمی‌گردد، حال آن که می‌بایستی قسمت کنترل کیفیت هر واحد تولیدی در مورد کالاهای مصرفی داخلی و صادراتی بر رفع هرگونه تفاوتی سعی نماید.

طبق آخرین آمار گمرک، در سال ۱۳۷۷ ایران ۳ میلیارد و ۷۰ میلیون دلار صادرات غیرنفتی داشته، آمار صادرات مربوط به سال ۷۸ رقم ۲/۸۳۴۵ میلیارد دلار می‌باشد (ارقام فوق با احتساب کالاهای صادراتی از ۲۶ بازار چه مرزی ایران و تجارت چمدانی به کشورهای آسیای میانه در نظر گرفته شده

خود توسعه اقتصادی را درپیش خواهد داشت. جهت افزایش صادرات، حذف قوانین دست و پاگیر گمرکی نیز خود باعث تشویق در افزایش صادرات می‌شود ضمن این که حمایت شرکت‌های بیمه در این راستا یکی از عوامل رشد و توسعه خواهد بود. اعتماد و اطمینان صادرکننده از رسیدن به سود متعارف و از دست ندادن منافع بعدی در گسترش صادرات نیز بسیار موثر می‌باشد. در این راستا شرکت‌های بیمه می‌توانند مانند چتری حافظ و حمایت‌کننده تمامی صاحبان منافع باشند.

به هر حال زنگ خطر برای کشورهای در حال توسعه به صدا درآمده است. در کشورهای اروپائی و امریکائی با توجه به این که پیدایش بیمه در کمتر از ده سال بعد از بانک‌ها بوده، ولی پیشرفت و توسعه بسیار چشمگیر و قابل ملاحظه‌ای داشته‌اند.

در ایران متأسفانه این حالت معکوس بوده، ولی با توجه به برنامه توسعه سوم و

بعد از نفت که اولین مقام در میزان صادرات را دارد، فرآورده‌های کشاورزی بالاترین مقام رده بندی اقلام صادراتی را در ایران احراز نموده است. افزایش صادرات باعث توسعه اقتصادی خواهد شد. کوفی عنان طی سخنانی که اخیراً در بانک جهانی ایراد کرد به بروز بحران و مساله اشتغال در سطح جهان تاکید بسیاری نمود. نامبرده متذکر شد که از جمعیت ۶ میلیاردی جهان، حدود ۵ میلیارد نفر متعلق به کشورهای در حال توسعه می‌باشد و جهت رفع و مهار دامنه فقر جهانی نیاز به دو میلیارد محل جدید اشتغال می‌باشد. تعداد ۴۵۰ میلیون نفر از جوانان کشورهای فقیر فاقد امکان تحصیلی و فرصت شغلی بوده که بیشترین فشار بیکاری در مورد کشورهای در حال توسعه می‌باشد.

افزایش ضریب اشتغال‌پذیری در بخش کشاورزی موجب کاهش این نقیصه خواهد شد، ضمن اینکه بارور کردن هرچه بیشتر مولدهای تولیدی باعث افزایش تولید و نهایتاً توسعه صادرات خواهد شد که این

است). یک تن کالای غیرنفتی صادراتی کشور در سال ۱۳۷۷ به قیمت ۲۵۹ دلار در بازارهای جهانی به فروش رسیده، در صورتی که در مقایسه با سال ۱۳۷۶ حدود ۲۸/۶ درصد کاهش نشان می‌دهد. دلایل این کاهش ناشی از کندی رشد اقتصادی در کشورهای صنعتی و توسعه یافته، تداوم شرایط رکود اقتصادی در کشورهای آسیای جنوب شرقی، کاهش جهانی قیمت نفت و افزایش قیمت تمام شده کالاهای داخلی می‌باشد. این رقم در شش ماهه اول سال ۷۸ به طور متوسط برای هر تن کالای صادراتی به ۲۱۴ دلار بدل شد (میانگین قیمت هر تن برای ۶ ماهه مشابه سال قبل ۲۴۶ دلار

می‌باشد). افزایش صادرات غیرنفتی در شرایطی که قیمت متوسط هر تن کالای صادراتی طی این مدت از ۱۳٪ کاهش برخوردار بوده، خود دلیلی در جهت توسعه و موفقیت سیاست‌های دولت جمهوری اسلامی در این زمینه می‌باشد. اهم کالاهای صادراتی بعد از فرآورده‌های کشاورزی بشرح زیر می‌باشند:

- ۱ - انواع فرش‌های پشمی و ابریشمی
- ۲ - سنگ‌های ساختمانی کار شده
- ۳ - محصولات شیمیایی، بنزن و انواع آن
- ۴ - آهن آلات، فولاد و سیمان
- ۵ - پوست، انواع سالامبور و روده
- ۶ - خاویار، رب گوجه فرنگی و انواع محصولات غذایی

۷ - انواع گاز، کنسانتره روی و فروکرم
 با توجه به آمار استخراجی مربوط به سال ۷۷، یعنی رقم ۳,۰۷۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار در صورتی که نرخ دلار با میانگین ۵۰۰۰ ریال و با نرخ حق بیمه میانگین ۰/۱۵٪ در نظر گرفته شده باشد، رقم حق بیمه پوشش بیمه باربری با شرایط C بالغ بر ۰,۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال خواهد شد (۲۳,۰۲۵,۰۰۰,۰۰۰ = ۵ * ۰/۱۵ * ۵۰۰۰ * ۳,۰۷۰,۰۰۰,۰۰۰). این رقم با توجه به محاسبات فوق جهت سال ۷۸ نیز بشرح زیر خواهد شد:
 ریال ۲۱,۲۵۸,۷۵۰,۰۰۰ = ۰/۱۵ * ۵۰۰۰ * ۲۸,۳۴,۵۰۰,۰۰۰ دلار

سهم شرکت سهامی بیمه آسیا از کل صادرات سال ۷۷ و سال ۷۸ به شرح زیر می‌باشد:

سرمایه:

سرمایه تحت پوشش سال ۷۷ و ۷۸ (مرکز)
 سرمایه تحت پوشش سال ۷۷ و ۷۸ (سایرواحدهای صدور)
 کل سرمایه تحت پوشش (A) =

حق بیمه:

حق بیمه سال ۷۷ و ۷۸ (مرکز)
 حق بیمه سال ۷۷ و ۷۸ (سایرواحدهای صدور)
 کل حق بیمه دریافتی (B)

ارزش کل صادرات غیرنفتی کشور بشرح زیر می‌باشد:

کل صادرات سال ۷۷
 کل صادرات سال ۷۸
 کل سرمایه صادراتی =

(C) ۲۹,۵۲۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال = ۵,۹۰۴,۵۰۰,۰۰۰ * ۵۰۰ * ۰/۱۵ (میانگین نرخ حق بیمه)

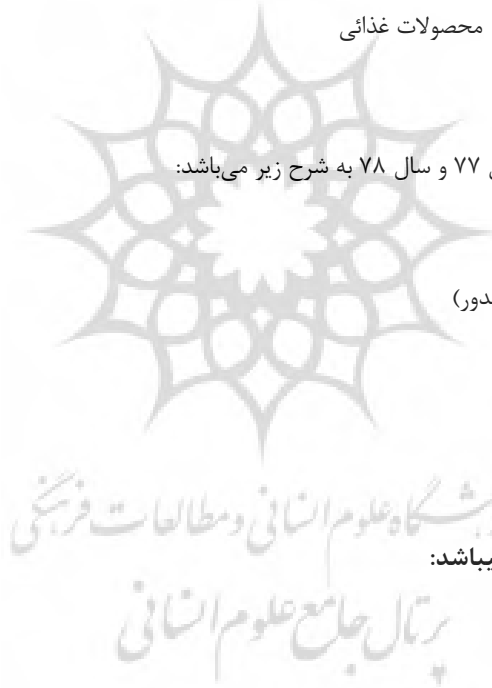
(D) حق بیمه مورد انتظار (1) ۴۴,۲۸۳,۷۵۰,۰۰۰ ریال = ۲۹,۵۲۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ * ۰/۱۵

۱- مبلغ حق بیمه مورد انتظار در سال ۷۷ و ۶ ماهه سال ۷۸ (۳۵,۶۸۷,۲۵۰,۰۰۰ ریال)

۹۳,۱۳۷,۳۳۸,۸۵۰/- ریال
 ۵۳۲,۱۱۲,۲۲۸,۸۹۹/- ریال
 ۶۲۵,۲۴۹,۵۶۷,۷۴۹/- ریال

۲۵۹,۷۰۸,۴۸۹/- ریال
 ۱,۶۸۱,۴۷۴,۶۴۳/- ریال
 ۱,۹۴۱,۱۸۳,۱۳۲/- ریال

۳,۰۷۰,۰۰۰,۰۰۰/-
 ۲,۸۳۴,۵۰۰,۰۰۰/-
 ۵,۹۰۴,۵۰۰,۰۰۰/-



با مقایسه بین A ، C ، نتیجه می‌گیریم که از کل سرمایه صادراتی حدوداً ۱۱٪ تحت پوشش بیمه آسیا می‌باشد که از مقایسه بین B ، D ، نتیجه می‌گیریم که از کل حق بیمه موردانتظار نسبت به کل صادرات سهم این شرکت حدوداً (۲) ۴/۳٪ می‌باشد.

در هر داد و ستد رضایت و اطمینان طرفین (خریدار و فروشنده) از معامله به عمل آمده، موجب رضایت و بقای سرمایه‌گذاری‌ها و افزایش انگیزه برای سرمایه‌گذاری‌های بعدی خواهد بود. نقش بیمه صادرات بعنوان چتر حمایتی این فعل و انفعالات بسیار حساس می‌باشد. این مهم در افزایش صادرات غیرنفتی و جهت رسیدن به مرحله توسعه اقتصادی بسیار مهم و قابل ارزش می‌باشد. ایجاد اطمینان نه تنها باعث ایجاد فضای مناسب در فعل و انفعالات اقتصادی بوده، بلکه باعث حرکت عقربه رشد در جهت مثبت صادرات غیرنفتی خواهد بود. بیمه صادرات در مملکت عزیزمان بسیار جوان می‌باشد که نتیجتاً کمبود آمار، کتب، منابع و مآخذ در این رهگذر مشاهده می‌شود. آمار استخراجی نیز مبین این نقیصه می‌باشد. نقش بیمه نه تنها در توسعه اقتصادی مشهود است، بلکه در زمینه‌های گوناگون از جمله ایجاد شجاعت در سرمایه‌گذاری، امکان استفاده بهینه از منابع داخلی و خارجی و نهایتاً امنیت ملی - که در رشد و توسعه اقتصادی و سیاسی مملکت بسیار حائز اهمیت می‌باشد - قابل توجه خواهد بود.

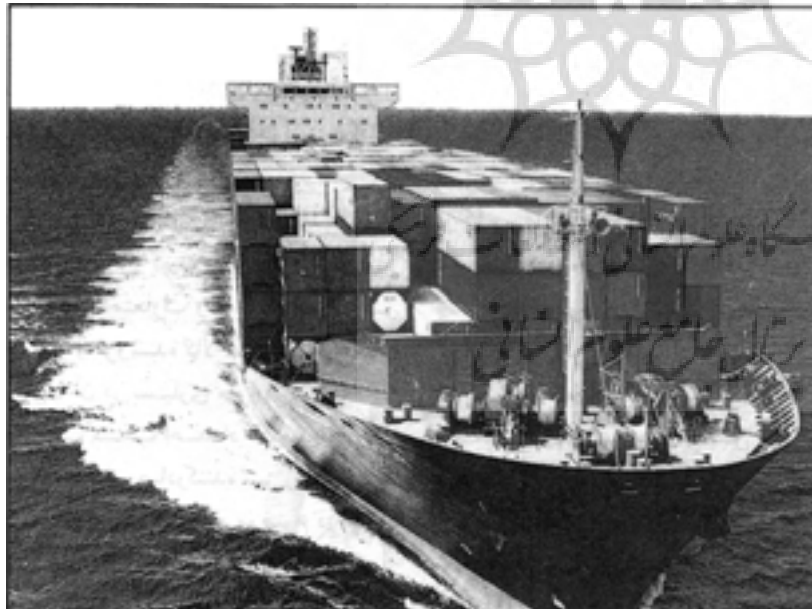
۱ - سهم صادرات بیمه آسیا در سال ۷۷ و ۶ ماهه سال ۷۸ (۱/۸٪)
۲ - کل صادرات در سال ۷۷ و ۶ ماهه سال ۷۸ (۳/۷٪)

لازم است صاحبان کالا (صادركندگان) هنگام عقد قرارداد حمل، رعایت دمای مناسب را به عنوان یکی از شرایط اصلی قرارداد حمل عنوان و جهت تحقق این امر نصب نوار ترموگراف در کانتینر حامل کالا را نیز در قرارداد پیش‌بینی نمایند

ایجاد انگیزه در صاحبان کالا باعث رشد این صنعت خواهد شد. ضمن اینکه تحقیق، بررسی و قلم‌زدن توسط محققین و اساتید و کارشناسان فنی، باعث رفع نواقص و شکوفایی این مهم خواهد شد و خواهیم دید که علی‌رغم جوان بودن بیمه صادرات در کشور عزیزمان ایران اسلامی، چه اثرات شگفتی نه تنها در تامین مالی صادرکننده بلکه در هدایت، راهنمایی و راهبری وی در انتخاب صحیح و درست بازار فروش کالای تولیدی و خدمات بعدی خواهد داشت. ایجاد شرکت بیمه تخصصی در امر صادرات جهت رسیدن هرچه سریع‌تر به هدف تعریف شده،

می‌تواند بسیار با اهمیت باشد. خوشبختانه نقش شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری به همت بیمه مرکزی ایران - نقش هماهنگ کننده و هدایت‌کننده در صنعت بیمه کشور می‌باشد - بسیار قابل اهمیت می‌باشد. باتوجه به توضیحات فوق انتقال اطلاعات و تجربیات بین شرکت‌های بیمه لازم می‌باشد. یعنی ایجاد بانک اطلاعاتی در مورد بازارهای فروش، خریداران سالم و درجه‌بندی آنان در فروش کالا و خدمات فروشندگان مملکت عزیزمان لازم و ضروری می‌باشد.

در حال حاضر بیمه‌های صادره توسط شرکت‌های بیمه دارای پوشش‌های مختلف شامل کلوزهای A, B, C است که مورد تأیید سایر کشورهای خارجی و بیمه مرکزی ایران می‌باشد. نرخ بیمه‌نامه‌های ارزی صادراتی، با منظور نمودن ۶۵٪ تخفیف نسبت به نرخ وارداتی کالای مشابه و در مورد بیمه‌نامه‌های ریالی صادراتی با تخفیف ۴۵٪ نسبت به نرخ کالاهای وارداتی





مشابه در شرکت‌های بیمه اعمال می‌گردد. ضمن این که در هنگام وقوع خسارت نیز کلیه امتیازات خاص جهت جایگزینی کالاهای خسارت دیده به بیمه‌گذار اعطاء می‌گردد.

به تجربه ثابت شده است، جدا از خسارات وارده ناشی از حوادث جاده‌ای یکی از مهمترین علل آسیب وارده به کالاهای صادراتی خصوصاً "در مورد مواد غذایی و فسادپذیر، عدم رعایت استانداردهای حمل و نقل توسط موسسات حمل و نقل و عوامل آنها در تنظیم و ثابت نگهداشتن دمای مناسب جهت این نوع کالاها بوده است و بدین طریق خسارات قابل توجهی از نظر مادی و معنوی به صادرکنندگان وارد آمده است که ضمن از دست دادن بازار، حقوق صاحبان کالا نیز در معرض خطر قرار گرفته است. لذا لازم است صاحبان کالا (صادرکنندگان) هنگام عقد قرارداد حمل، رعایت دمای مناسب را به عنوان یکی از شرایط اصلی قرارداد حمل عنوان و جهت تحقق این امر نصب نوار ترموگراف در کانتینر حامل کالا را نیز در قرارداد پیش‌بینی نمایند تا در صورت بروز خسارت احتمالی حتی قبل از باز نمودن کانتینر با بررسی نوار ترموگراف چگونگی امر مورد بررسی قرار گیرد. از دیگر مواردی که در صدور کالاها بایستی مورد توجه قرار گیرد، موضوع حمل کالا در مدت زمان متعارف و با توجه به توافق خریدار و فروشنده کالا می‌باشد که عدم رعایت آن در بسیاری موارد ضمن آنکه موجب سلب اعتماد طرف خارجی می‌گردد، برای صادرکننده نیز زیان مادی در پی خواهد داشت. این موضوع در مورد کالاهایی از قبیل میوه‌جات و خشکبار تاکنون آسیب‌های جدی به بازاریابی و کالاها وارد آورده است بطور مثال در یکی از موارد طبق توافق خریدار و فروشنده، زمان حمل

کشور مبدا و مقررات ارزی و گمرکی کشورهای مبدا و مقصد مطلع باشد.

جهت توسعه اقتصادی در کشورهای آسیایی و آفریقایی، رشد صادرات در راس برنامه‌های آنها قرار دارد بنابراین به لحاظ حمایت از تولید داخلی و نهایتاً صادرات آنها، شرکت‌های بیمه به عنوان یکی از مهم‌ترین اهرم‌ها نقش کلیدی دارند و ارتباط شرکت‌های بیمه‌ای آسیا و آفریقا و انتقال تجربیات و دانش فنی آنها و حتی مشارکت در امور بیمه‌ای (بیمه اتکائی) بسیار ارزنده می‌باشد. این مورد آخر حتی از تحمیل نرخ‌های بالا در بازار اتکائی نیز جلوگیری خواهد نمود.

جهت تدوین برنامه اصولی و درست اقتصادی نیاز به منابع ارزی مناسب داریم. لذا می‌بایستی برای رسیدن به نقطه مطلوب هر چه بیشتر در جهت توسعه صادرات بدون نفت و گاز قدم برداریم. رسیدن به چنین منظری موجب دستیابی به اهرم

کالا بایستی به طریقی برنامه‌ریزی می‌گردید که کالا قبل از ژانویه به مقصد برسد ولی به علت عدم رعایت قرارداد حمل، کالا پس از ژانویه به مقصد رسید که نتیجتاً خریدار و صادرکننده هر دو زیان روبرو شده‌اند. یکی از مهم‌ترین عوامل در توسعه صادرات، لزوم توجه به چگونگی بسته‌بندی مناسب و کافی می‌باشد در این رابطه بایستی از علوم مختلف از جمله روانشناسی و توجه به فرهنگ کشور مقصد و کشور صادرکننده تکنولوژی نسبت به طرح‌ها و نحوه بسته‌بندی کالا اقدام نمود تا علاوه بر محفوظ ماندن کالا در بسته‌ها در بازاریابی نیز موثر باشد. صادرکننده جهت جلوگیری از خطرات احتمالی لازم است اعتبار، حسن شهرت، وضع مالی، اخلاقی، سرمایه، حجم کار و وضع تجاری خریدار را دقیقاً از طرق مختلف از جمله وابسته بازرگانی سفارت و شبکه‌های مخابراتی از جمله اینترنت مورد بررسی قرار دهد. صادرکننده بایستی جهت بهره‌وری بهتر از قوانین و مقررات مربوط به واردات کشور مقصد، قوانین و مقررات مربوط به صادرات



قدرت، استقلال و حتی اهرم فشار در سیاست جهانی خواهد شد. در این مقوله برای حمایت‌های صادراتی، بیمه نقش ارزنده‌ای خواهد داشت، البته ذکر این نکته لازم است که بسط و توسعه فرهنگ بیمه یکی از ضروریات و نیازهای خاص دوران حاضر می‌باشد. نقش شرکت‌های بیمه با یآوری نمایندگان، بازاریابان و کارگزاران در این مرحله بسیار حساس و ارزنده خواهد بود. ذکر این مطلب ضروری است که تولید در ابتدا می‌بایستی براساس تقاضای داخلی عرضه و مازاد آن به صادرات اختصاص داده شود. یعنی در مورد کالاهای ضروری باید ابتدا جهت پاسخگویی به تقاضای داخلی تولید به اندازه کافی در نظر گرفته شده و مازاد آن صادر گردد. بنابراین در مورد کالاهای ضروری و حیاتی مردم، اولویت با تقاضای داخلی است نه صادرات. در شرایطی که از طریق سازمان تجارت جهانی (WTO) کشورهای جهان به توافق رسیده‌اند که به سمت کاهش مرزهای اقتصادی و موانع گمرکی اقدام کنند و باتوجه به این که جهان به سمت تجارت آزاد حرکت می‌کند، ما ناچاریم در عرصه صادرات کالاهای غیرنفتی حرفی برای گفتن داشته باشیم وگرنه کشور ما تنها به دروازه واردات کالاها تبدیل خواهد شد. برنامه سوم یکی از محورهای مهم خود را توسعه صادرات غیرنفتی قرار داده است. برای صادرات فقط خوب حرف زدن کافی نیست (به عمل کار برآید به سخندانی نیست). وظیفه دولت جهت حمایت از تولید و صادرات بسیار ارزنده می‌باشد. ساماندهی فرایند تصمیم‌گیری و خدمات اداری و حذف تشریفات و مقررات و تسهیلات برای اصلاح روش‌های تجاری صادراتی، بهبود کیفیت کالاهای صادراتی، بالا بردن قدرت رقابت و ایجاد مزیت نسبی برای کالاهای ایرانی که از محصولات هیات وزیران می‌باشد، نقش بسیار

ارزنده‌ای در تشویق به صادرات خواهد داشت (در حالی که واردات فقط با پرداخت ۵٪ عوارض آزاد است، صادرکننده با قوانین و مقررات بسیار سخت و پرداخت پیمان‌نامه ارزی سخت‌تر روبرو است). در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ایران که اخیراً در تهران برگزار شد، مبلغ ۳/۱۷ میلیون دلار فرش صادر گردید که باتوجه به تسهیلات اهدایی (۱۰٪ تخفیف در ارزش پیمان‌نامه برای صادرکنندگان فرش از نمایشگاه و ۸٪ تخفیف در پیمان سپاری برای خریداران نقدی فرش در نظر گرفته شد).

به طور کلی صادرات نه تنها تأمین‌کننده بخشی از ارز مورد نیاز مملکت خواهد بود، بلکه رشد تولیدات و بالا رفتن کیفیت

محصولات تولیدی را در پی خواهد داشت ضمن این که ورود به بازار جهانی و رقابت با سایر تولیدکنندگان کاهش قیمت تمام‌شده و افزایش کیفی محصول را در بر می‌گیرد که شرکت‌های بیمه در این پروسه نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای خواهند داشت. یعنی باتوجه به پیچیدگی و ظرافت‌های خاص امر صادرات، شرکت بیمه به عنوان یار و یاور صادرکننده در پهنه تجارت خارجی کمک‌های شایانی می‌تواند انجام دهد. جمع‌آوری اطلاعات در مورد شرکت‌های خارجی (توان مالی، اعتبار، سابقه کاری، وضعیت سیاسی کشور...) و انتقال آن به صادرکننده از جمله کمک‌های عنوان شده خواهد بود. در حال حاضر استفاده از شبکه اینترنت، امکان دسترسی



به بخش وسیعی از اطلاعات فوق را مهیا خواهد نمود.

کشور ایران در حال حاضر از لحاظ سیاسی (داخلی و خارجی) دارای ثبات بوده و به امید حق و همت تمامی مسؤولان به خصوص رئیس جمهور عزیزمان از جنبه اقتصادی نیز با عنایت به برنامه سوم، روز بروز مطلوب‌تر خواهد شد، به طوری که میزان صادرات با روند روبه رشد مواجه شده و به مقامی خواهد رسید که با تراز اقتصادی مثبت روبرو گردد. بررسی آمار و ارقام نشان می‌دهد که ایران ده درصد منابع کشف شده نفت جهان، ۱۴/۵٪ منابع گاز، ۷/۵٪ ذخایر مس، روی و سرب جهان را دارا می‌باشد. علاوه بر این دارای ۳۲ میلیون هکتار زمین قابل کشت و دارای یکی از پهناورترین سواحل دریایی است که در جنوب و شمال کشور واقع شده است. ضمن این که یک بازار ۳۰۰ میلیونی که نیازهای توسعه‌ای فراوانی دارد در شمال و یک بازار پرونق در جنوب (کیش و قشم) نیز وجود دارد. این در حالی است که با داشتن یک درصد جمعیت جهان و یک درصد از مساحت کره خاکی تنها ۳۸ صدم درصد تجارت جهانی را در دست داریم. به علاوه با وجود جاده‌های ترانزیتی مناسب جهت حمل و نقل و نیروهای چند هزار نفری کارآمد و متخصص و متعهد، و مردمی هوشمند و دین‌دار و میهن‌پرست، تمامی اهرم‌ها و شاخص‌های والا جهت رشد و توسعه مملکت در جهت افزایش صادرات مهیا می‌باشند. حفظ ذخایر طبیعی و افزایش دامنه تولیدات جهت مصرف داخل و صدور به خارج نیز یکی از تعهدات جامعه فعلی می‌باشد که ان‌شاء... به لطف و مرحمت خداوند و همت تمامی مردم طی چند سال آینده اقتصادی شکوفا در پی خواهیم داشت.

به طور کلی صادرات نه تنها تأمین‌کننده بخشی از ارز مورد نیاز مملکت خواهد بود، بلکه رشد تولیدات و بالا رفتن کیفیت محصولات تولیدی را در پی خواهد داشت ضمن این که ورود به بازار جهانی و رقابت با سایر تولیدکنندگان کاهش قیمت تمام‌شده و افزایش کیفی محصول را در بر می‌گیرد که شرکت‌های بیمه در این پروسه نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای خواهند داشت

همان‌گونه که اشاره شد نقش بیمه‌گران در حمایت و حفاظت از این سرمایه‌ها بسیار مهم می‌باشد. در یک مملکت در حال توسعه و یا توسعه‌یافته، تمامی دستگاه‌های اجرایی از جمله خدماتی و تولیدی می‌بایستی در یک مسیر اصولی جهت توسعه صادرات فعالیت‌نمایند. شرکت بیمه مهم‌ترین و بارزترین دستگاه مورد اشاره می‌باشد. سرعت داد و ستد، نیاز به ابزارهای پیشرفته دارد. صنعت بیمه از جمله پدیده‌هایی است که در تجارت داخلی و خارجی به اعتبار و اهمیت خاصی دست یافته است.

در چرخه تجارت بین‌الملل علاوه بر فروشنده و خریدار که هریک انتظارات خاص خود را دارند (دریافت ارزش کالای فروخته شده و دریافت کالای خریداری شده)، سیستم‌بانکی (ارائه خدمات گوناگون از جمله پرداخت اسناد گشایش اعتبار شده)، شرکت‌های حمل و نقل، شرکت‌های بازرسی کالا یا سورویانس حلقه‌هایی هستند که کل مبادلات بین‌المللی را به هم مرتبط می‌سازند. در این بین شرکت‌های بیمه یکی از مهم‌ترین

نقش‌ها را در به هم پیوستگی این چرخه تجاری ایفا می‌کنند. ایجاد اطمینان برای هریک از حلقه‌ها و تضمین به لحاظ حفاظت از سرمایه و منافع ایجاد شده و جلوگیری از ضرر و زیان حاصله، هریک در تداوم، پیوستگی و استحکام معامله انجام شده نقش اساسی ایفا می‌کنند. جریان خسارت هریک از طرفین معامله از وظایف عمده بیمه‌گران است. از زمانی که کالا تولید می‌شود تا زمانی که به دست مصرف‌کننده می‌رسد، یک سلسله خدمات وجود دارد و بیمه یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین خدمات این سیکل می‌باشد که علاوه بر اعتبار، بر دوام معاملات بین‌المللی نیز صحنه می‌گذارد.

ایجاد صنایع بزرگ در کشور که از مهم‌ترین برنامه‌های رشد و توسعه می‌باشد، نیاز به حمایت کلی دارد. شرکت‌های بیمه در تمامی دوران ساخت تا مرحله بهره‌برداری کالا و عرضه آن در پهنه داخلی و خارجی به عنوان یاور صنایع عمل می‌نمایند. در این زمینه شرکت‌های بیمه و تمامی دست‌اندرکاران وظیفه دارند که خدمات خود را از طریق تبلیغات گسترده و جامع در رسانه‌ها، رادیو و تلویزیون، نصب پلاکاردهای تبلیغی، سمینار و کنفرانس در سطح جامعه ارائه و به معرض اطلاع عموم قرار دهند.

به امید روزی که تمامی اهرم‌های اجرایی در جهت شکوفایی صادرات غیرنفتی ایران عزیز اسلامیمان با هم دست وحدت و برادری داده تا علاوه بر بی‌نیازی اقتصادی، صادرات بی‌رویه نفت و گاز نیز کاهش یافته و این سرمایه‌خدادادی برای نسل‌های آینده نیز سرمایه‌ای گرانقدر جهت مصرف داخلی و عدم وابستگی قلمداد گردد.

