

بیمه های اعتباری و صادرات کالا

(قسمت دوم)

مترجم: مجید بنویدی*

یاد آوری:

در قسمت اول، نخست روش های کاهش ریسک در مؤسسات، شرکت ها و بنگاه های اقتصادی را بیان کردیم و سپس به تاریخچه بیمه های اعتباری و تعریف بیمه های اعتباری و انواع آن در عرف بازار جهانی بیمه پرداختیم. همچنین تفاوت بیمه نامه های اعتباری با ضمانت نامه ها نیز بیان شد. در این قسمت نمونه های واقعی از شرکت ها و سازمان های حرفه ای در تشریح بیمه اعتباری آورده می شود.^۱

* معاون مالی و اداری شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری

۱. تازه های جهان بیمه

۱. بیمه صادرات فرانسه COFACE

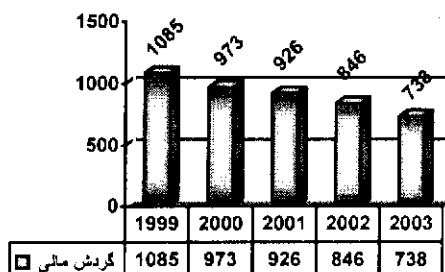
شرکت بیمه صادراتی COFACE در سال ۱۹۴۶ با اهداف ضمانت فعالیت های تجارت خارجی فرانسه به وجود آمد. سرمایه این شرکت عمدتاً توسط مؤسسات مالی، بانک ها و شرکت های بیمه وابسته به دولت تأمین شد. در بین اعضای هیأت مدیره COFACE دو نفر نماینده دولت حضور دارند. این شرکت ریسک های بازرگانی کوتاه مدت را خود به عهده می گیرد ولی ریسک های بازرگانی و غیر بازرگانی میان مدت و بلند مدت را دولت عهده دار می شود و در حقیقت COFACE به نمایندگی از دولت عمل می کند.

هنگامی که COFACE ریسکی را به عهده می گیرد تضمینات بیمه گری را نیز قبول می کند ولی در مواردی که تعهد ریسک ها به عهده دولت باشد یک کمیته مشاوره دولتی (کمیته اعطای اعتبار بازرگانی خارجی) COFACE را در تصمیم گیری یاری می دهد. کمیته فوق به ریاست مسئول روابط اقتصاد بین الملل وزارت دارایی فرانسه تشکیل می شود و تصمیم گیری نهایی با او است. به هر حال کمیته اعطای اعتبار بازرگانی خارجی در بسیاری از موارد حاکمیت خود را در اختیار COFACE قرار داده و COFACE از طرف این کمیته می تواند تصمیم گیری کند. حجم معاملات تجاری که توسط COFACE بیمه می شود سالانه بین ۱/۳ تا ۱/۴ حجم کل صادرات فرانسه را تشکیل می دهد.

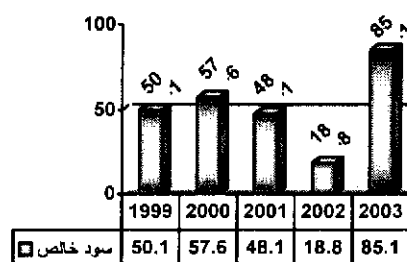
بایستی خاطر نشان کرد که بیش از ۲۰،۰۰۰ شرکت نزد COFACE بیمه نامه دارند و برای حدود ۴۰۰،۰۰۰ خریدار خصوصی پرونده نگهداری می شود. فعالیت های بیمه ای COFACE روزانه بالغ بر ۱۳۰۰ مورد است. با توجه به حجم زیاد کار، COFACE از سیستم اطلاعاتی کامپیوتری که به طور همزمان با دفاتر منطقه ای خود در ارتباط هستند و اطلاعات را مبادله می کنند، استفاده می کند.

شرکت COFACE در سال ۱۹۹۴ خصوصی شد و شبکه credi Aliane را برای ارائه اطلاعات اعتباری به مشتریان بیمه های اعتباری و تأمین کنندگان مالی راه اندازی کرد.

گردش مالی (میلیون یورو)



سود خالص COFACE (میلیون یورو)



شرکت COFACE با بیش از ۴۴ میلیون شرکت در سطح جهان مراودات تجاری و با داشتن ۴۰۰۰ کارمند و ۸۵ هزار مشتری خدمات خود را از طریق نمایندگی ها و شعب آن در ۹۱ کشور جهان ارائه می دهد.

بیمه های اعتباری در سال ۲۰۰۴ به میزان ۶۸ درصد از کل گردش مالی این شرکت را شامل شده است که حق بیمه ای معادل ۷۳۷ میلیون یورو برای این شرکت داشته و این رقم در سال ۲۰۰۳ معادل ۶۴۵ میلیون یورو بوده است.

شرکت COFACE به عنوان یکی از بزرگترین شرکت های بیمه اعتباری در دنیا در زمینه اطلاعات اعتباری، خدمات اطلاعاتی بیمه های اعتباری و سایر موارد مورد نظر را در مورد مشتریان متقاضی اعتبار از تأمین کنندگان مالی فراهم می آورد و در سال ۲۰۰۴ مبلغ ۲۲۸ میلیون دلار از این طریق کسب درآمد کرده است.

۲-۱- انواع خدماتی که COFACE در اختیار مشتریان خود قرار می دهد به شرح زیر است :

۱. بیمه اعتبار صادراتی
 ۲. بیمه خسارت حاصل از نوسانات ارزی
 ۳. بیمه خطرات تغییر ارزش کالاهای صادراتی
 ۴. بیمه سرمایه گذاری خارجی
 ۵. بیمه تبلیفات خارجی (بیمه بازاریابی)
- نکته قابل ذکر در مورد اعطای اعتبار این است که COFACE مستقیماً اعتبار (تسهیلات مالی) نمی دهد بلکه تسهیلاتی را فراهم می کند تا خریدار و یا فروشنده از اعتبارات اعطایی توسط بانک ها استفاده کند.

۲. شرکت تضمین صادرات انگلستان ECGD

سازمان تضمین اعتبارات صادراتی انگلستان یک شرکت دولتی است که تحت نظر وزارت بازرگانی انگلستان انجام وظیفه می کند. این سازمان به موجب قانون بیمه اعتبارات صادراتی انگلستان در سال ۱۹۱۹ به وجود آمد و عملاً کار خود را از سال ۱۹۳۰ آغاز کرد و در این سال ۲۰ میلیون لیره از صادرات انگلستان را تحت پوشش ضمانتی درآورد و به تدریج به حجم فعالیت های آن افزوده شد. سازمان ECGD به عنوان جزیی از وزارت بازرگانی و صنایع انگلستان است و از نظر مالی از طرف خزانه داری دارای اختیار کافی

است، لیکن با توجه به دولتی بودن آن از مزایایی، از جمله معافیت از مالیات بر درآمد و استفاده از تسهیلات دولتی برخوردار است. همچنین در مواردی که شرکت خسارت سنگینی را متحمل شود، دولت با تصویب پارلمان آن را تأمین خواهد کرد.

ضمانت نامه های صادره توسط ECGD

ضمانت نامه عمومی پس از صدور

با این ضمانت نامه کلیه صادرات قابل بیمه صادر کننده تضمین می شود و مشمول کالاهایی است که با اعتبارات کوتاه مدت حداکثر تا ۶ ماه به فروش می رسد. با وجود این نوع ضمانت نامه این سازمان ۹۵ درصد خسارت حادثه را بر اثر خطرات سیاسی و اقتصادی و ۹۰ درصد بر اثر خطرات بازرگانی را به صادرکننده پرداخت می کند.

ضمانت نامه عمومی قرارداد

این ضمانت نامه صادرکننده را از زمان عقد قرارداد در برابر خطرات سیاسی و تجاری بیمه می کند. حداکثر مدت اعتبار کالاهای مشمول ضمانت نامه ۱۲ ماه پس از قرارداد و میانگین نرخ بیمه برای ۲ مورد فوق ۳۴ درصد است.

ضمانت نامه میان مدت

برخی از صادرکنندگان مجبورند برای فروش کالاهای ساخته شده و کالاهای مهندسی خود اعتباری بیش از شش ماه به خریدار خارجی اعطا کنند. بدین منظور سازمان ضمانت صادرات انگلستان ضمانتنامه میان مدت را برای این قبیل معاملات به نفع آنها صادر می کند که حداکثر مدت اعتبار فروش کالا به ۵ سال می رسد و از نظر درصد پرداخت خسارت و موارد تضمین مانند دو مورد قبل است ولی از نظر حق بیمه، کمی بالاتر از ضمانتنامه عمومی کوتاه مدت بوده و از ۷۷ درصد تا ۳/۰۵ درصد است.

ضمانتنامه مبادلات خارجی

در صورتی که یک بازرگان انگلیسی کالای خارجی را وارد کند و مجدداً به کشور دیگر صادر کند و یا حتی هنگامی که کالایی را از کشوری به کشور ثالثی مستقیماً فروخته و منتقل کند، اگر کالای مورد معامله رقیب کالای انگلیسی نباشد، خسارت قابل پرداخت برای کلیه خطرات ۹۰ درصد و میانگین حق بیمه ۳۳ درصد است.

ضمانتنامه فروش از انبارهای خارج

این نوع بیمه یا مستقیماً به صورت ضمانتنامه، مخصوص انبارهای خارج است و یا این که به صورت الحاقیه ای به ضمانتنامه عمومی فروش از انبارهای خارجی، صادرکننده را بیمه می کند. خطراتی که تضمین می شوند عبارتند از توقیف، مصادره، عدم اجازه خروج ارز و صادرات مجدد، در این مورد حق بیمه متعلقه در هر ماه بین ۰/۰۱ درصد تا ۰/۰۵ درصد است.

ضمانتنامه خدمات

صدور خدمات انگلیسی از جمله خدمات مهندسی، تعمیرات، قرارداد اجاره، خدمات فیلم، موافقتنامه های حسن انجام کار، مشاوره فنی در برابر خطرات و رشکستگی طرف قرارداد، قصور در پرداخت وجه، محدودیت ارزی و جنگ و آشوب بیمه می شود و ضمانتنامه خدمات به نفع صادرکننده خدمت صادر می شود.

تضمین خطرات تغییر ارزش کالای صادراتی

این نوع ضمانتنامه تغییرات ناگهانی قیمت عوامل تولید یا سایر هزینه ها را در انگلستان که موجب افزایش قیمت کالا در حین اجرای قرارداد می شود نسبت به مازاد افزایش قابل قبول خریدار خارجی، بیمه می کند این نوع تضمین در شرایط استثنایی به کالاهای سرمایه ای که حداقل ارزش قرارداد مربوط به آنها ۲ میلیون پوند با قیمت عوامل تولید داخلی بکار رفته در آن حداقل ۱ میلیون پوند و دوران تولید حداقل ۲ سال باشد تعلق می گیرد و پرداخت خسارت ۷۵ درصد است.

بیمه نامه سرمایه گذاری های خارجی

سرمایه گذاران انگلیسی که در خارج سرمایه گذاری می کنند تحت این بیمه نامه حداکثر به مدت ۱۵ سال در برابر خطرات سیاسی از قبیل مصادره اموال به طور مستقیم و یا غیر مستقیم، خسارات حاصل از جنگ، آشوب و انقلاب و محدودیت در بازگشت عوامل سرمایه گذاری، بیمه می شوند. تضمین این نوع بیمه ۹۰ درصد خسارات حادثه بر مبنای اصل و بهره سرمایه گذاری است.

ضمانت نامه صادره برای تضمین وام های صادراتی اعطایی به بانک های انگلیس

صادرکنندگان انگلیسی علاوه بر این که صادراتشان تحت ضمانت نامه های سازمان ضمانت صادرات انگلستان در برابر خطرات سیاسی، اقتصادی و بازرگانی تضمین می شود، می توانند با استفاده از تسهیلات ترجیحی مبالغ لازم را برای توسعه فعالیت هایشان از بانک ها دریافت کنند.

ضمانتنامه های شرکت در مناقصه ها و حسن انجام کار

ECGD به هیچ وجه ضمانت نامه حسن انجام کار و غیره را صادر نمی کند بلکه به طور غیرمستقیم با ضمانتی که به بانک ها و مؤسسات معتبر صادر کننده می دهد آنها را وادار می سازد که با شرایط آسان تری برای صادرکنندگان ضمانت نامه صادرکنند.

۳. اتحادیه بین المللی بیمه گران اعتباری و سرمایه گذاری " اتحادیه برن "

اتحادیه برن^۱ اتحادیه بین المللی است که برای اولین بار به ابتکار کشورهای بزرگ صنعتی در سال ۱۹۳۴ در برن سوئیس تشکیل شد. این اتحادیه به صورت اتحادیه سازمان ها و بیمه اعتباری به منظور کنترل اعتبارات بین المللی به وجود آمد ولی بعدها در ۱۲ ژوئن ۱۹۷۴ به "اتحادیه بین المللی بیمه های اعتبارات و سرمایه گذاری ها" تغییر نام یافت. در حال حاضر اصطلاحاً به نام اتحادیه برن مشهور است. این اتحادیه مستقل و تابع قوانین کشور مؤسس است، لذا با تغییر محل آن از سوئیس به لندن در سال ۱۹۷۶ قوانین تجاری کشور انگلستان بر آن حاکم شد. هدف های اتحادیه برن عبارتست از:

۱. پذیرش بین المللی اصول صحیح بیمه اعتبارات صادراتی و ثبات و حفظ نظم در شرایط اعتباری برای تجارت بین المللی.
۲. همکاری بین المللی به منظور ایجاد شرایط مساعد سرمایه گذاری و توسعه و نگهداری اصول منطقی بیمه سرمایه گذاری های خارجی.

برای نیل به هدف های بیان شده کارهای زیر صورت می گیرد:

۱. مبادله اطلاعات و در اختیار گذاشتن اطلاعات برای اجرای اهداف اتحادیه.
۲. مشاوره اعضا با یکدیگر در مورد مبانی اساسی و مطالعاتی و همکاری در پروژه های مورد توافق.
۳. همکاری صمیمانه و در صورت لزوم اعمال هماهنگی.
۴. همکاری با سایر سازمان های بین المللی مرتبط با موضوعات.

اعضا از نظر اخلاقی موافقت کرده اند که هیچ حقیقتی را از یکدیگر مخفی نکنند و هیچ اطلاعات ناصحیح را به سایر اعضا ندهند. لازم به تذکر است که مبنای سیستم اتحادیه به منظور کسب اطلاعات در اس

۱. Bem Union

اعتبارات صادراتی، قراردادهای، مذاکرات و مشخصات صادرکنندگان و خریداران است، به طوری که اتحادیه برن دارای یک لیست سیاه از خریدارانی است که دارای سابقه عدم پرداخت وجه یا سابقه خسارت هستند.

مزایای به عضویت درآمدن در اتحادیه برن

از آنجا که سازمان های عضو هر لحظه در جریان اخبار و اطلاعات اقتصادی، بازرگانی و سیاسی کشورهای مختلف قرار می گیرند، این سازمان ها دولت های متبوعشان را در انجام معاملات دقیق و حساب شده یاری می کنند و احتمال ریسک را به حداقل می رسانند. از طرف دیگر سازمان های عضو چون تعهد اخلاقی دارند که حقایق را به اطلاع یکدیگر برسانند، در جریان قراردادهای بین المللی مورد مشاوره قرار می گیرند.

سازمان های عضو در صورت بروز اشکال در امر بیمه صادراتی و تجارت بین المللی به آسانی از طریق تماس مستقیم یا در اجلاسها با حداقل وقت و بدون هزینه رفع اشکال می کنند. برای مثال در موقع بروز خسارت از وکلای معتمد و متخصص اتحادیه استفاده می کنند و یا این که اطلاعاتی در مورد خریدار به طور محرمانه بدست می آورند.

از طرف دیگر چون اتحادیه بین المللی بیمه اعتبارات صادراتی و سرمایه گذاری های خارجی امروزه به طور قابل توجهی معروفیت جهانی پیدا کرده است، خریداران خارجی نیز از ترس اینکه مبادا نام آنان به عنوان خریدار بدحساب در اکثر کشورهای دنیا منتشر شود و محدودیتی در مبادلاتشان با سایر کشورها ایجاد کند حتی الامکان با آبروی بین المللی خود بازی نمی کنند و به تعهدات خود عمل می کنند. این نکته حایز اهمیت است که اتحادیه برن، اتحادیه شرکت هاست نه اتحادیه دولت ها و بسیار اتفاق می افتد که سازمان های عضو ناگزیر از عدم قبول توصیه های اتحادیه می شوند و آن هنگامی است که کشورهايشان مقررات ویژه ای را اعمال می کنند.

۲. اتحادیه بین المللی بیمه اعتباری (ICIA)

اتحادیه بین المللی بیمه های اعتباری در سال ۱۹۲۸ میلادی در پاریس به ثبت رسید و در حال حاضر دارای ۴۲ عضو از ۲۸ کشور جهان است که عمدتاً بیمه گران اعتباری غیر دولتی هستند. این اتحادیه شرایط لازم جهت همکاری متقابل اعضا در زمینه های مشارکت در عملیات بیمه گری،

بیمه‌های اتکایی، مبادله تجارب و اطلاعات تجاری، همکاری در کنترل و کاهش خسارت و همچنین همکاری در بازیافت خسارت‌ها را فراهم می‌آورد.

متقاضی عضویت در این اتحادیه می‌بایست شرکت تخصصی بیمه اعتباری و یا شرکت بیمه‌ای باشد که دارای واحد مستقل جهت صدور بیمه‌نامه اعتباری و یا تضمین‌های بیمه‌ای باشد.

۵. مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری چند جانبه MIGA^۱

طی دهه ۱۹۸۰ بحران بدهی‌ها از یک طرف و کاهش رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه از طرف دیگر موجب شد ثبات اقتصادی و مالی این کشورها مورد تهدید جدی قرار گیرد. در همین حال از اواسط دهه مزبور دگرگونی وضعیت سیاسی و اقتصادی در کشورهای آسیای میانه اروپای شرقی بر بار مشکلات می‌افزود. در مواجهه با این مشکلات، بانک جهانی از اوایل دهه ۸۰ اقدام به اعطای نوعی وام جهت اجرای برخی اصلاحات اقتصادی در کشورها تحت عنوان وام تعدیل ساختاری کرد. لیکن در کنار این گونه اقدامات نیاز بود تا منابع مالی بیشتر همراه با تکنولوژی و مدیریت کارا به این کشورها سرانجام شود تا اقتصادشان را احیا کند و موجبات گسترش صادرات را فراهم سازد، لیکن جذب سرمایه‌های خصوصی کافی با شرایط مطلوب به سوی این کشورها بسیار مشکل بود. در آن زمان جریان‌های خالص سالانه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال توسعه به ۸ تا ۹ میلیارد دلار تقلیل و تنها در چند کشور عمدتاً در آسیای شرقی تمرکز یافته بود.

بانک جهانی معتقد بود که وجود خطرات غیر تجاری در کشورهای در حال توسعه به ویژه خطرات سیاسی یکی از عوامل بازدارنده گسترش سرمایه‌گذاری خارجی است و تضمین سرمایه‌گذاران در مقابل این خطرات می‌تواند موجبات تشویق آنها را فراهم کند. از عمده این خطرات می‌توان به عدم اطمینان از انتقال سود سرمایه به خارج، مصادره، مالیات‌های سنگین، نقض قرارداد از سوی دولت میزبان سرمایه و جنگ و اغتشاشات داخلی اشاره کرد.

تاسیس MIGA

فکر ایجاد مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری چند جانبه MIGA برای اولین بار در سال‌های ۱۹۵۰ مطرح شد

۱. Multi International Guaranty Agency

و کارشناسان بانک جهانی اولین طرح مطالعاتی خود را در سال ۱۹۶۲ تهیه کردند. در سال ۱۹۶۸ پیش نویس اساسنامه آن تکمیل و پس از تجدید نظر در سال ۱۹۷۲ موضوع برای اظهار نظر در هیأت مدیره بانک مطرح شد لیکن هیچ تصمیمی در مورد آن اتخاذ نشد.

در آن زمان از سوی مؤسسات ملی و چند جانبه نیز تلاش‌هایی برای ترغیب سرمایه گذاری مستقیم خارجی صورت می گرفت، برخی از طریق بیمه سرمایه گذاری و برخی از طریق تأمین مالی پروژه یا به وسیله ارائه کمک های فنی به دولت ها در مورد روش های جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی انجام می شد. به سوازات این تلاش ها، قراردادهای حمایت سرمایه گذاری دو جانبه به کشورهای بیشتری تعمیم داده شد، در حالی که بحث ها در سازمان ملل در مورد موافقتنامه بین‌المللی حاکم بر حقوق و وظایف کشورهای میزبان سرمایه و سرمایه گذاران خارجی متوقف شده بود.

سرانجام، براساس این عقیده که مؤسسه ای وابسته به بانک جهانی با هدف ارائه خدمات عملیاتی و مشاوره ای در ترغیب و حمایت سرمایه‌گذاران خارجی می تواند به نحو مؤثرتری منافع مالی و سیاسی کشورهای در حال توسعه و هم کشورهای صنعتی را در جهت توسعه از طریق سرمایه گذاری مستقیم خصوصی جلب کند، رئیس وقت بانک جهانی پیشنهاد تشکیل چنین مؤسسه‌ای را در اجلاس بانک مطرح کرد. این پیشنهاد در هیأت مدیره بانک مطرح و بالاخره در سال ۱۹۸۵ نسبت به تأسیس MIGA توافق حاصل شد. مدیران اجرایی براساس گزارش مقدماتی کارشناسان بانک، پیش نویس قرارداد تأسیس مؤسسه (اساسنامه) را تهیه کردند و این پیش نویس در ماه مارس ۱۹۸۵ برای بررسی و اظهار نظر دول عضو ارائه شد. از ژوئن تا سپتامبر آن سال، مدیران اجرایی با همکاری کارشناسان فنی دول عضو کمیته ای را برای بررسی و اصلاح پیش نویس قرارداد مزبور تشکیل دادند تا بالاخره پیش نویس نهایی در ماه سپتامبر ۱۹۸۵ در اجلاس سالیانه بانک در سنول (کره جنوبی) به تصویب هیأت نمایندگان دولت ها رسید و برای امضا و سپس تصویب قانونی در هر یک از کشورهای عضو بانک ارائه شد.

بدین ترتیب، مؤسسه سرمایه گذاری چند جانبه به عنوان جدیدترین عضو بانک جهانی در سال ۱۹۸۸ تأسیس و عملیات خود را رسماً از سال مالی ۱۹۹۰ آغاز کرد.

کشور ایران در سال ۲۰۰۴ به عضویت MIGA درآمد و اکنون می تواند از تسهیلات آن جهت جذب سرمایه گذاری خارجی استفاده کند.

مشکلات صدور بیمه نامه اعتباری برای شرکت های بیمه در ایران

چالش های موجود در زمینه توسعه بیمه های اعتباری و سرمایه گذاری با توجه به مشابهت های موجود در شرایط رشته های مختلف این فعالیت بیمه ای به طور کلی از منظر بیمه گر و بیمه گذار این رشته به شرح زیر قابل بررسی است:

چالش های پیش روی بیمه گران اعتباری

عوامل درون سازمانی

• کمبود منابع مالی (سرمایه و ذخایر فنی):

شرکت های بیمه گر در مقایسه با حجم تسهیلات اعطایی بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری و یا حجم اعتبارات تخصیص یافته به قراردادهای صادرات خدمات فنی و مهندسی و یا قراردادهای کلان سرمایه گذاری از سرمایه و ذخایر فنی کافی برخوردار نیستند ضمن این که حجم مطالبات سررسید گذشته و معوق بانک ها و مؤسسات اعتباری نیز که در صورت داشتن پوشش بیمه ای باید توسط شرکت های بیمه تأدیه شوند مبالغ بسیار قابل توجهی را به خود اختصاص می دهد.

آمار مطالبات معوق شش بانک تجاری عمده از شبکه بانکی کشور در پایان سال ۱۳۸۱ به شرح زیر قابل توجه است. اگر مطالبات سررسید گذشته (سرفصل شده و سرفصل نشده) نیز به این ارقام اضافه شود رقم های بسیار بالاتری را نشان خواهد داد.

آمار مطالبات معوق شش بانک تجاری در پایان سال ۱۳۸۱: "مبالغ به میلیارد ریال"

نام بانک	پایان سال ۱۳۷۹	پایان سال ۱۳۸۰	پایان سال ۱۳۸۱
ملی	۱۱۳۵/۶	۱۸۷۴/۲	۲۴۷۶/۲
صادرات	۲۱۵۸/۴	۳۵۲۳/۵	۵۲۲۸
ملت	۱۲۸۱/۲	۱۸۹۱/۲	۳۴۴۸/۱
تجارت	۷۲۷/۸	۹۸۳/۹	۱۲۴۹/۵
سپه	۴۴۲/۵	۵۴۱/۲	۱۴۰۵/۹
رفاه	۳۴۰/۵	۳۹۹/۴	۷۵۷/۹
جمع کل	۶۰۸۶	۹۲۱۳/۴	۱۴۵۶۵/۶

همان طوری که ملاحظه می شود میزان مطالبات معوق شش بانک تجاری فوق (بدون در نظر گرفتن مطالبات معوق سایر بانک های تخصصی، بانک های خصوصی، مؤسسات اعتباری و ...) صرفاً سالانه بالغ بر حدود ۵۵ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافت و مبلغ افزایش مطالبات معوق بانک های مذکور در پایان سال ۱۳۸۱ نسبت به پایان سال ۱۳۸۰ بالغ بر ۳۵۵۲/۲ میلیارد ریال است.

جدول مقایسه مطالبات معوق بانک های تجاری با سرمایه و ذخایر قانونی شرکت های بیمه :

شرح	مطالبات معوق بانک های تجاری	سرمایه و ذخایر فنی شرکت های بیمه	درصد مطالبات معوق با کل ذخایر فنی شرکت های بیمه
سال ۱۳۷۹	۶۰۸۶	۳۸۰۲	۶۲/۴٪
سال ۱۳۸۰	۹۲۱۳/۴	۵۱۸۲	۵۶/۲٪
سال ۱۳۸۱	۱۴۵۶۵/۶	۷۵۳۷	۵۱/۷٪
	۹۹۵۵	۵۵۰۷	۵۵/۳٪

با توجه به جدول طی سال های ۱۳۷۹ الی ۱۳۸۱ میزان سرمایه و ذخایر فنی شرکت های بیمه به ترتیب معادل ۶۲/۴ درصد و ۵۶/۲ درصد و ۵۲/۸ درصد مطالبات معوق شش بانک تجاری کشور را تشکیل می دهد و میانگین سه سال مذکور حاکی از اینست که ضریب توانایی تأمین مالی مطالبات معوق بانک های تجاری کشور از محل منابع در اختیار شرکت های بیمه گر صرفاً معادل ۵۵/۳ درصد است که چنانچه مطالبات معوق سر فصل نشده بانک های مذکور و همچنین مطالبات معوق سرفصل شده و سرفصل نشده سایر بانک ها و مؤسسات اعتباری نیز در نظر گرفته شود در این صورت ضریب فوق بسیار ضعیف تر خواهد بود. نتیجه این که منابع مالی شرکت های بیمه گر شامل سرمایه و ذخایر فنی در اختیار آنها به هیچ وجه با میزان مطالبات معوق واقعی بانک ها و مؤسسات اعتباری کشور مناسبتی نداشته و در صورت بروز خسارت حتی در تعداد اندک به دلیل حجم بالای سیزان خسارت در بیمه های اعتباری و عدم تبعیت این گونه بیمه نامه ها از قانون اعداد بزرگ، بخش عمده و یا تمامی منابع در اختیار شرکت بیمه گر صرف تأمین خسارت شده و این مسئله در مراحل بعدی شرکت را از تأمین خسارت های دیگر

ناتوان می کند.

نقش و تاثیر قدرت - نقدینگی در روند فعالیت و تفاوت آن بین سازمان های اعطا کننده تسهیلات

(بانک ها و مؤسسات اعتباری) و شرکت های بیمه گر

با توجه به این که بانک ها و مؤسسات اعتباری در شرایط معمول به طور مداوم از جریان رو به رشد منابع نقدینگی حاصل از سپرده گذاری مردم بهره مند اند لذا در مواجهه با عدم بازپرداخت برخی از تسهیلات به صورت محسوس مشکل کسری نقدینگی در روند پرداخت تسهیلات بعدی را ندارند و تأخیر زمانی در وصول مطالبات آنها که بعضاً چندین سال به طول می انجامد با وجود منابع حاصل از سپرده گذاری مردم و افزایش حجم نقدینگی در جامعه که عموماً نزد بانک ها نگهداری می شود، تأثیر چندانی بر جریان مصرف (اعطای تسهیلات) سازمان های مذکور نمی گذارد. در مقابل شرکت های بیمه گر با توجه به محدودیت منابع نقدینگی که مشخصاً شامل سرمایه و ذخایر فنی است، در صورت پرداخت خسارت در بخش بیمه های اعتباری به دلیل حجم بالای مبلغ خسارت در این بخش، به محض پرداخت خسارت به همان میزان تا زمان بازیافت خسارت از محل وثیقه ها و تضمین های موجود با کسری منابع مواجه شده و ادامه و تعدد این گونه خسارات موجب بروز مشکلات و معضلات شدید و ریشه ای برای شرکت های بیمه گر خواهد شد، به طوری که ممکن است حتی یک مورد پرونده خسارت در بخش بیمه های اعتباری اساس و موجودیت شرکت بیمه گر را متزلزل کند.

• سازمان های اعطا کننده تسهیلات و شرکت های بیمه گر علاوه بر بحث نقدینگی در رابطه با نوع وثیقه ها و تضمین های مأخوذه و کفایت آنها تأثیرات متفاوتی را پذیرا هستند و همانند وضعیت نقدینگی، بانک ها و مؤسسات اعتباری صرف نظر از الزامات قانونی مانند پذیرش محل اجرای طرح به عنوان وثیقه از مجریان طرح ها در قبال تسهیلات پرداختی و سایر موارد مشابه، اصولاً در اخذ طیف وسیعی از وثیقه ها و تضمین های در اختیار داشته و به دلیل قدرت مالی و منابع در دسترس حساسیت کمتری در مقایسه با شرکت های بیمه دارند و تأخیر زمانی در اقدامات قانونی به منظور وصول طلب بر قدرت نقدینگی آنها تأثیر چندانی ندارد. از طرفی گیرندگان تسهیلات نیز بر عدم ارائه وثیقه ها و تضمین های معتبر و کافی اصرار دارند و سعی آنها بر ارائه وثیقه ها عمدتاً از نوع چک و سفته یا صلح ماشین آلات با هزینه های کمتر است و مواردی از این گونه مشکلی برای بانک ها و مؤسسات اعتباری ایجاد نمی کند و نهایتاً حق عدم وصول کامل

طلب در یک پرونده بر ساختار مالی و گردش فعالیت آنها خللی وارد نمی کند. در حالی که نوع وثیقه ها و تضمین ها و کیفیت آنها از جهت سهل الوصول بودن و کفایت آنها از دیدگاه پوشش خسارت های پرداختی برای شرکت های بیمه گر از حساسیت و اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، به همین جهت فقدان وثیقه ها و تضمین های کافی و سهل الوصول در بخش بیمه های اعتباری خسارات عمده ای را متوجه شرکت های بیمه گر می کند که جبران آن بسیار مشکل و بعضاً غیر ممکن است، زیرا تأخیر زمانی در تبدیل وثیقه های مذکور به نقدینگی مستقیماً منابع اصلی شرکت را درگیر و در نهایت نیز ممکن است وجوه حاصله حتی اصل خسارت پرداختی را نیز پوشش ندهد.

آمار مطالبات معوق شش بانک تجاری در پایان سال ۱۳۸۱: "مبالغ به میلیارد ریال"

نام بانک	پایان سال ۱۳۷۹	پایان سال ۱۳۸۰	پایان سال ۱۳۸۱
ملی	۱۱۳۵/۶	۱۸۷۴/۲	۲۴۷۶/۲
صادرات	۲۱۵۸/۴	۳۵۲۳/۵	۵۲۲۸
ملت	۱۲۸۱/۲	۱۸۹۱/۲	۳۴۴۸/۱
تجارت	۷۲۷/۸	۹۸۳/۹	۱۲۴۹/۵
سپه	۴۴۲/۵	۵۴۱/۲	۱۴۰۵/۹
رفاه	۳۴۰/۵	۳۹۹/۴	۷۵۷/۹
جمع کل	۶۰۸۶	۹۲۱۳/۴	۱۴۵۶۵/۶

با توجه به میزان رشد تسهیلات پرداختی بانک های تجاری در سال ۱۳۸۱ (۸۲۷۹۸/۸ میلیارد ریال)، و با فرض تحت پوشش قرار گرفتن کل تسهیلات مذکور توسط بیمه نامه های اعتباری در این صورت متوسط حق بیمه دریافت مبلغی معادل ۱۰۳۵ میلیارد ریال خواهد بود، (با احتساب متوسط نرخ حق بیمه معادل ۱/۲۵ درصد) که این مبلغ در مقایسه با میزان رشد مطالبات معوق بانک ها در سال مذکور، (۵۳۵۲/۲ میلیارد ریال) معادل ۱۹/۳ درصد است یعنی

در شرایط کاملاً مطلوب برای رونق بیمه های اعتباری میزان حق بیمه های دریافتی در این بخش در یک دوره، یکساله فقط حدود ۱۹/۳ درصد از میزان خسارات ایجاد شده در همان دوره را پوشش می دهد. این امر مبین بیش از ۸۰ درصد زیان برای بیمه گران این بخش است که تا زمان بازیافت خسارت باید از سایر منابع شرکتهای بیمه تأمین شود که خود بسیار قابل تأمل است.

رشد تسهیلات اعطایی متوسط نرخ حق بیمه در متوسط حق بیمه دریافتی میزان رشد مطالبات
در ۶ بانک تجاری در بخش اعتباری در بخش اعتباری معوق در ۶ بانک تجاری
در سال ۸۱

۸۲۷۹۸/۸ میلیارد ریال	%۱/۲۵	۱۰۳۵ میلیارد ریال	۵۳۵۲/۲ میلیارد ریال
----------------------	-------	-------------------	---------------------

با توجه به آمار فوق چنانچه میزان تسهیلات پرداختی بانک ها و وضعیت مطالبات معوق آنها مد نظر قرار گیرد در این حالت نرخ حق بیمه در رشته اعتباری لزوماً حدود ۵ برابر می بایستی افزایش یابد تا بیمه گران در این بخش در طول دوره های چند ساله با زیان مواجه نشوند. مراتب فوق مؤید نرخ پایین حق بیمه دریافتی در رشته اعتباری و عدم سودآوری آن برای صنعت بیمه و شرکت های بیمه گر محسوب می شود. علت اصلی تمایز این بخش از صنعت بیمه با سایر بخش ها همان عدم تبعیت بیمه های اعتباری از قانون اعداد بزرگ است که تمایز آن در تعداد بیمه نامه های صادره و مبلغ سرمایه بیمه شده می باشد به طوری که تعداد این گونه بیمه نامه ها در مقایسه با سایر رشته های بیمه ای بسیار اندک ولی مبالغ سرمایه بیمه شده در این بخش نسبت به سایر رشته های بیمه ای بسیار بیشتر است و لذا بروز خسارت حتی در یک مورد طبعاً به دلیل کم بودن نرخ حق بیمه های دریافتی و حجم بالای خسارت، پوشش خسارت از محل کل حق بیمه های دریافتی ناممکن و این امر در طول سنوات برای بیمه گر نه تنها سودآوری نخواهد داشت بلکه زیان ناشی از بیمه های اعتباری موجب مشکلات اساسی نیز برای این گونه شرکت ها خواهد بود.

نسبت مانده مطالبات معوق بانک های تجاری به مانده تسهیلات اعطایی طی سه سال گذشته :

نام بانک	پایان سال ۱۳۷۹	پایان سال ۱۳۸۰	پایان سال ۱۳۸۱
ملی	۲/۰۸ درصد	۲/۶۹ درصد	۲/۵۳ درصد
صادرات	۵/۹۵ درصد	۷/۹۷ درصد	۸/۶۳ درصد
ملت	۵/۱۲ درصد	۵/۳۷ درصد	۶/۰۲ درصد
تجارت	۳/۱۵ درصد	۲/۹۷ درصد	۲/۷۹ درصد
سپه	۲/۰۱ درصد	۱/۸۹ درصد	۳/۹۴ درصد
رفاه	۵/۳۷ درصد	۳/۷۴ درصد	۵/۷۶ درصد
جمع کل	۳/۶۳ درصد	۴/۱۶ درصد	۴/۶۹ درصد

شایان ذکر است چنانچه مطالبات سررسید گذشته و سرفصل نشده بانک های تجاری مذکور و همچنین مطالبات معوق سرفصل شده و سرفصل نشده سایر بانک ها و مؤسسات اعتباری که مطمئناً میزان آن بسیار قابل توجه است به این ارقام اضافه شود، در این صورت نسبت های محاسبه شده فوق بسیار بالاتر و حتی به چندین برابر افزایش خواهد یافت.

نظر به این که سرمایه بیمه نامه های اعتباری نسبت به سایر انواع بیمه نامه ها از حجم بسیار بالایی برخوردار است نیاز به استفاده از بیمه های اتکایی دارد لذا در هنگام اعلام خسارت به دلیل تفکیک سازمانی شرکت های بیمه گر و مشکلات اداری مربوطه موضوع وصول سهم بیمه گران اتکایی و مراحل اجرایی کار بسیار سختی است، به طوری که حصول نتیجه با تأخیر بسیار مواجه می شود.

این مسئله در نزد بیمه گذار موجب عدم رضایت و در نهایت دلسردی و عدم تمایل به استفاده از بیمه نامه اعتباری در مراحل کاری بعد را به وجود می آورد.

عوامل برون سازمانی

- وجود مقررات و ضوابط محدود کننده در بخش بیمه های اعتباری از قبیل محدودیت های تعیین شده از نظر مبلغ در صدور بیمه نامه های اعتباری گروهی و سایر مقررات تعیین شده جهت صدور بیمه نامه های اعتباری موردی همچون منحصر کردن صدور این گونه بیمه نامه های اعتباری جهت صادرکنندگان کالا و خدمات که بالطبع بخش کثیری از متقاضیان صدور این گونه بیمه نامه ها که تولیدکنندگان و صنعتگران داخلی هستند را از استفاده از این گونه تسهیلات راهگشا در امر تولید و ایجاد اشتغال محروم می کند.
- نحوه اعمال نظارت نهاد نظارتی صنعت بیمه بر فعالیت تخصصی بیمه های اعتباری در شرایطی که سایر شرکت های بیمه دولتی و خصوصی با بهره برداری از امتیاز عمومی بودن خدمات بیمه ای و گسترش فعالیت آنها با سهولت بیشتری پوشش های بیمه ای را صادر می کنند.
- وجود محدودیت های عمده در ظرفیت پذیرش ریسک به صورت اتکایی از سوی شرکت های بیمه داخلی و عدم رغبت این شرکتها در به مخاطره انداختن منابع خود و پذیرش ریسک های اعتباری به صورت قراردادهای اتکایی اختیاری. این امر به دلیل کمبود سرمایه و به تبع آن ظرفیت ریسک پذیری و حد

نگهداری ریسک در شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری عملاً این شرکت را از فعالیت در رشته بیمه های اعتبار صادرات و سرمایه گذاری، علی الخصوص از قبول ریسک قراردادهای اعتبار صادرات خدمات فنی و مهندسی و سرمایه گذاری محروم می کند.

● تأثیر پذیری شرایط اقتصادی کشور از تغییرات اقتصاد بین المللی، قوانین مرتبط با صادرات و سرمایه گذاری، نوسانات نرخ ارز، نرخ سود بانک ها و سایر پارامترها و تأثیر آنها بر توجیه اجرای طرح های اقتصادی در بخش تولید که در تقاضا برای بیمه های اعتباری مؤثر است.

● ناچیز و ناکافی بودن نرخ حق بیمه در رشته بیمه های اعتباری با توجه به این که ضریب خسارت بازار در این رشته در سال ۱۳۸۰ معادل ۱۲۶/۷ درصد و در سال ۱۳۸۱ معادل ۱۱۵/۵ درصد بوده است. از طرف دیگر بر اساس ارقام مربوط به رشد مطالبات معوق ۶ بانک تجاری کشور (۵۳۵۲/۲ میلیارد ریال) در سال ۱۳۸۱، نرخ متوسط حق بیمه در رشته اعتباری (۱/۲۵ درصد) صرفاً مقدار ۱۹/۳ درصد از مطالبات مذکور را پوشش می دهد. توجه به این ارقام چه در روند فعالیت واقعی گذشته و چه در پیش بینی رونق این رشته در آینده همگی مؤید ناچیز بودن نرخ حق بیمه در این بخش و لزوم افزایش آن است.

چالش های پیش روی بیمه گذاران اعتباری

● مجموعه عواملی مانند عدم شناخت صحیح و پایین بودن فرهنگ بیمه در جامعه ایرانی، تلقی حق بیمه به عنوان هزینه ای اضافی در مؤسسات اعتباری، جدید بودن و عدم شناخت کلی از خدمات بیمه های اعتباری، ذهنیت و انتظار تضمین مطالبات با این گونه بیمه ها بدون داشتن پشتوانه و وثیقه های مناسب. در کنار سایر محدودیت ها خدمات بیمه اعتباری را بسیار محدود کرده است.

لازم به ذکر است بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری در نتیجه عدم شناخت از ماهیت بیمه تحت هیچ شرایطی تمایلی به بیمه کردن مجموعه عملیات اعتباری خود نشان نداده و تقاضا برای بیمه نامه اعتباری را فقط در خصوص مشتریان بدحساب و یا ناشناس خود مطرح می کنند و در اعطای تسهیلات به وثیقه های دریافتی خود متکی هستند.

● استفاده از شیوه های مراودات تجاری در بخش عمده ای از صادرات غیرنفتی کشور و عدم وجود حمایت های لازم از ایشان و رقابتی شدن بازار های صادراتی با حضور سایر کشورهای در حال توسعه باعث

کاهش امتیاز صادرکنندگان ایرانی در مذاکره با خریداران خارجی می شود. و بالطبع بخش عمده ای از صادرات غیرنفتی با روش های خارج از اعتبارات اسنادی صورت می پذیرد.

لازم به ذکر است که با توجه به عدم شناخت از بیمه، آن دسته از صادرکنندگان که موفق به دریافت L/C های صادراتی می شوند حق بیمه اعتباری را به عنوان هزینه ای اضافی تلقی می کند و از بیمه کردن صادرات خود اجتناب می کنند.

شایان ذکر است که عدم اعتقاد به بیمه اعتباری و از سویی رقابتی شدن بازارها دو علت عمده دیده شدن حق بیمه اعتبار صادرات کالا و خدمات در قیمت های ارائه شده از سوی صادرکنندگان ایرانی است.

• بدون شک و بر اساس آمارهای ارائه شده بالغ بر ۹۰ درصد جریان اعتباری جامعه اعم از تسهیلات داخلی و خارجی (صادرات و واردات) توسط سیستم بانکی کشور و عمدتاً بانک های تجاری دولتی در حال انجام است و نقش بانک های خصوصی و مؤسسات اعتباری در این برهه هنوز چندان قابل توجه نیست، ولی رشد فعالیت این گونه بانک ها که با استفاده از شیوه های روز مدیریتی و نیروهای با تجربه و متخصص و جوانان تحصیلکرده نسبت به ارائه خدمات مالی نوین در سطح جامعه در حال فعالیت هستند طی سال های آینده باید به عنوان بخش مهمی در بازارهای پولی و مالی کشور مدنظر قرار گیرد. لذا در حال حاضر بانک های تجاری دولتی به عنوان اهرم اصلی توزیع اعتبارات در سطح کشور می توانند مبنای بررسی قرار گیرند و در رابطه با صدور بیمه نامه های اعتباری نقش اصلی بیمه گذار را ایفا کنند. سیستم بانکی کشور با توجه به قدمت و تجربه آنها به خصوص بانک های دولتی به دلیل برخی مدیریت های سنتی و در اختیار داشتن انحصار توزیع اعتبارات و علی رغم حجم بسیار بالای سپرده های بخش خصوصی نزد خود (جمع سپرده های بخش خصوصی در پایان سال ۱۳۸۱ نزد ۶ بانک تجاری بالغ بر ۳۸۴۲۲۳ میلیارد ریال بوده است) با کندی تغییرات بنیادی و عدم استفاده از شیوه های روز بانکداری مواجه است و این امر عامل اصلی عدم توجه آنها به تعامل با شرکت های بیمه در استفاده از بیمه نامه های اعتباری قرار می گیرد، امتیازات این گونه بیمه نامه ها عمدتاً شامل کاهش هزینه ها، کاهش مطالبات معوق، تسریع در جریان اعطای تسهیلات، تأمین به موقع نقدینگی جهت اعطای تسهیلات جدید و ... است. با این وجود در بهره مندی از بیمه نامه اعتباری بسیار با احتیاط برخورد می کنند که البته دلایلی مانند تأخیر در اعطای تسهیلات ناشی از بررسی و صدور بیمه نامه، افزایش هزینه تسهیلات ناشی از کارمزد شرکت های بیمه گر، برخی دوباره کاری ها مانند تکمیل

مدارک در بانک و شرکت بیمه گرا، پروسه اعتبارسنجی و دیگر مشکلات مربوطه مزید بر این عدم توجه شده است.

مؤسسات اعتباری به دلیل عدم الزامات قانونی نگرشی اختیاری به استفاده از بیمه نامه های اعتباری دارند و در این حالت بیمه نامه اعتباری حالت نوعی کالا را پیدا می کند که مشتری آن این مؤسسات هستند. به همین جهت استفاده از شیوه های تجاری و ایجاد تمایل در آنها برای استفاده از این خدمات (کالا) با تقویت مدیریت روابط عمومی و روش های تبلیغاتی روز بسیار مؤثر می تواند باشد.

راهکارها

۱. آشنایی صادرکنندگان و تولیدکنندگان و سرمایه گذاران با انواع بیمه های اعتباری از طریق سازمان هایی که با ایشان در ارتباط هستند نظیر اتحادیه ها ، وزارت صنایع و وزارت بازرگانی.
 ۲. تشکیل شرکت های تخصصی که صرفاً در رشته فوق الذکر فعالیت می کنند و ادغام آنها با بانک ها به نحوی که بتوانند با سرمایه گذاری پرتفوی خود در انجام معاملات مالی، توان خود را با ریسک های احتمالی آتی فراهم کنند. (همانند بیمه صادرات و سرمایه گذاری)
 ۳. اجباری کردن بیمه های اعتبار صادرات کالا به نحوی که در مدارک مورد درخواست بانک و گمرک برای گشایش L/C ، برات و ... (همانند بیمه های بازرگانی وارداتی، که اجباری است) بیمه اعتبار صادرات کالا اجباری باشد.
 ۴. تشکیل بانک های خصوصی تخصصی در امر صادرات.
 ۵. عقد قرارداد با شرکت های با تجربه خارجی که سال ها در امر بیمه های اعتباری فعالیت می کنند برای دریافت اطلاعات در مورد وضعیت اعتباری مشتریان خارجی طرف قرارداد صادرکنندگان (به عبارتی سنجش ریسک های بازرگانی) که بدین ترتیب ضریب خسارت شرکت بیمه کاهش می یابد.
 ۶. با توجه به عضویت ایران در سازمان MIGA ، می توان در ارزیابی ریسک های سیاسی نیز از این سازمان استفاده کرد.
- لذا با توجه به پایین بودن نرخ حق بیمه در رشته های اعتباری می توان با سنجش درست ریسک و جذب موارد بیشتر از متقاضیان در این رشته (طبق قانون اعداد بزرگ) ضریب بروز احتمالی خسارت را کاهش داد.

۷. عقد قرارداد با شرکت های اتکایی خارجی و انتقال قسمتی از ریسک به آن سازمان ها که علاوه بر توان مالی بالاتر، دارای تجربه بیشتری در زمینه آکچوئری و ارزیابی ریسک هستند.

واژگان کلیدی

اعتبار، بیمه اعتباری، بانک، ضمانت نامه، مطالبات معوق

منبع:

Annual Report COFACE ۲۰۰۳

Annual Report Cie. ۲۰۰۳

رویا عامل، پایان نامه " نقش بیمه در ضمانت های اعتباری صادرات کالا بر میزان صادرات"، ۱۳۷۹

میر صمد محمدی، " نقش بیمه های صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات"، ۱۳۶۵

