

ریسکهای بیمه‌شدنی بانکها

دکتر نوروز کهزادی

مدیرعامل بانک توسعه صادرات

صحبت من در رابطه با ریسکهای بیمه‌شدنی بانکهاست. بحث توسعه اقتصادی بدون توسعه صادرات بحث تمامی نیست و سابقه کشورهای که توسعه اقتصادی داشته‌اند نشان می‌دهد که آنها در زمینه توسعه صادرات فعالیت شایان توجه و کوشش فراوانی انجام داده‌اند. برای توسعه صادرات، مجموعه‌ای از عوامل متعدد باید با هم هماهنگ باشد و کمک بکند تا صادرات شکل بگیرد و نقش خود را در توسعه اقتصادی ایفا کند.

این مجموعه، بانکها، بیمه‌ها، قوانین گمرکی و مالیاتها هستند. مجموعه‌ای هماهنگ که همه آنها باید این روحیه و این توجه را داشته باشند که توسعه صادرات و به‌خصوص در مورد کشور ما توسعه صادرات غیرنفتی بخش مهم و اساسی و حیاتی توسعه اقتصادی است و بتوانند نقش خود را ایفا کنند.

در زمینه توسعه صادرات غیرنفتی، که ما می‌خواهیم این توسعه صادرات غیرنفتی را داشته باشیم، طبیعتاً صادرکننده ما با ریسکهای متعددی روبه‌روست. از همان مرحله ابتدای تولید تا مرحله‌ای که یک صادرکننده بتواند کالای خود را به بازار و به دست مصرف‌کننده برساند با ریسکهای متعددی مواجه است که یکی از آن ریسکها ریسک تولید است؛ قسمتی از آن، در کنترل تولیدکننده است و بخشی از آن هم خارج از کنترل او. مثلاً اگر مواد اولیه به موقع نرسد، یا اگر قیمت مواد اولیه‌ای که تولیدکننده قصد دارد با آن تولید خود را برای صادرات عرضه بکند دچار نوسان شود، اینها مواردی است که تا حدودی در کنترل هست و می‌توانیم برای آنها راه‌حلهایی پیدا کنیم و بعضی وقتها هم آفات طبیعی و تنوع بیماریهایی که ممکن است تولید را، به ویژه کالاها و تولیداتی که متکی به زمین و طبیعت‌اند، را دچار ریسک کند. یک نوع دیگر از ریسکهایی که در توسعه صادرات مطرح است، ریسکهای تجاری است. فرض کنید با نوسانی که در بازار وجود دارد و قیمت‌هایی که قرارداد با آن هنوز بسته نشده است کسی برای تولید

برنامه‌ریزی کند. فرض کنید در کشور ما قیمت ارز و قیمت دلار را بر یک اساسی طرف تولیدکننده برنامه‌ریزی کند و با بالا و پایین رفتن قیمت‌ها، برای او ریسک تجاری به‌وجود بیاید و نتواند به موقع آن برنامه‌ای را که برای تولید خودش در نظر گرفته به تحقق برساند یا اینکه به سبب ریسکهای تجاری نتواند به اصطلاح، تجارت سودآوری داشته باشد. یکی دیگر از انواع ریسک‌هایی که صادرکنندگان ما با آن مواجه هستند ریسکهای سیاسی است. شما می‌دانید مثلاً به عنوان نمونه کشورهای آسیای میانه که صادرات ما به آنها در این چند سال اخیر رو به افزایش گذارده، بعضی از این کشورها دچار جنگ داخلی شده‌اند، دچار مسائل تغییر حکومتها و درگیریهای داخلی که اینها ریسکهای سیاسی‌اند که سبب نگرانی تولیدکننده می‌شوند. ملی‌شدنها یا بلوکه کردن داراییها هم ریسکهای سیاسی‌اند که صادرکنندگان احياناً با آنها مواجه هستند. نوع دیگری از ریسکها، ریسک انتقال است مثل ریسکی که در زمینه حمل کالا ممکن است به‌وجود بیاید. ریسکی که در اثر شیوع یک نوع بیماری خاص برای کالایی به‌ویژه کالاهای مصرف‌کردنی و فاسد شدنی ممکن است به‌وجود بیاید. نوع دیگری از ریسک هم برای صادرکنندگان وجود دارد که ریسک نرخ ارز است. کشوری که نرخ ارزش نوسانهای شدید دارد طبیعتاً صادرکننده را دچار سردرگمی می‌کند. برای برنامه‌ریزی خودش، برای بستن قراردادهای و برای استفاده از تکنولوژی مورد نظر خودش که من لازم می‌دانم عرض کنم که در بسیاری از کشورهایی که در زمینه ریسک موفق بوده‌اند، نرخ ارز از ریسک‌هایی است که با توسعه شرکت‌های بیمه پوشانده و در نظر گرفته می‌شود. علاوه بر ریسک‌هایی که تولیدکنندگان و صادرکنندگان با آنها مواجه هستند جالب است بدانیم بانکها هم که بخشی از مجموعه‌اند و باید به صادرات خدمت بدهند و در خدمت توسعه اقتصادی کشور باشند هم با تعدادی ریسک مواجه هستند.

یکی از مشکلاتی که بانکها دارند ریسک اعتبارات است. برای مثال، شما به کسی وام می‌دهید و در بررسی کسی که به او وام دادید ممکن است دفته‌های لازم نشود یا تحت شرایطی وام دهنده دچار ناتوانی در پرداخت شود که این ریسکی است که بانکها با آن مواجه‌اند. ریسک دیگری که بانکها باید با آن دست و پنجه نرم کنند، ریسک نقدینگی است که ممکن است در شرایط خاص اقتصادی پیش آید. می‌دانید که بانکها خدماتی که به مردم عرضه می‌کنند عمدتاً با پولی است که از سپرده‌گذاران دریافت کرده‌اند. سرمایه‌ای که در ابتدا برای تشکیل بانکها از طرف دولت یا از سهامداران پرداخت شده بخش بسیار کوچکی از کل امکانات و تسهیلاتی است که در اختیار متقاضیان قرار می‌دهند.

اگر در یک لحظه تحت یک نگرانی یا تحت شرایط خاصی کسانی که سپرده‌های خودشان را

در بانکها گذاشته‌اند تصمیم بگیرند یکجا پول خود را از بانکها خارج نکنند، ریسک نقدینگی خود را نشان می‌دهد. ریسک دیگر، مربوط به نرخ بهره است بانکها وقتی برای وام‌دادنهای خودشان برنامه‌ریزی می‌کنند مقداری از سود را نیز علی‌الحساب در اختیار سپرده‌گذار یا متقاضی قرار می‌دهند. که اگر تعادل و هماهنگی بین اینها نباشد آن هم منجر به ضرر و زیان می‌شود که تحت عنوان ریسک نرخ بهره شناخته شده است. ریسک دیگر، در موردی است که بانکها انواع و اقسام ارزهای خارجی را برای تقسیم منابع خودشان نگهداری می‌کنند. حال، اگر مثلاً دلار یکدفعه شدیداً سقوط بکند و بانکی تمام یا قسمت عظیمی از منابع خودش را بر روی دلار سرمایه‌گذاری کرده باشد این هم ریسکی است که بانکها را در مخاطره قرار می‌دهد و دچار مشکل می‌کند. ریسک دیگر ریسک بازار است. اگر اوضاع بازار عوض شود یا دچار اختلال گردد و نتواند براساس آن پیش‌بینی که بانکها کرده‌اند عمل کند، بانکها، به ویژه بانکهای بزرگ دنیا، که در سالهای اخیر مقداری از فعالیت خودشان را به سرمایه‌گذاری در بازار سهام اختصاص داده‌اند، دچار ریسک خواهند شد.

ریسک دیگری که بانکها با آن روبه‌رو هستند ریسک عملیات است. مثلاً گاهی سیستم کامپیوتری بانک دچار مشکل می‌شود و طبیعتاً تمام حافظه و سپرده‌ها و دریافت و پرداختهایی که متکی به سیستم کامپیوتری است، پاک می‌شود. در این زمینه اخیراً مقاله‌هایی در برخی از نشریه‌های خارجی درج شده که حکایت از ضرر و زیان بعضی از بانکهای بزرگ جهان دارد. این بانکها، به سبب اشکال و اختلالی که در سیستم کامپیوتری‌شان به وجود آمده بود کلیه منابع و اطلاعات خود را از بین رفته دیدند که پیامدش، زیانهای میلیونی و میلیاردی بود. اینها برای اینکه دچار ریسک دیگری که ریسک شهرت نام دارد نشوند، مجبور شدند هر مبلغی که در دفتر یا در رسیدهای مراجعه‌کننده قید شده را به او بپردازند. اما، این ریسک شهرت چگونه ریسکی است؟ اگر بانکها اعتبار و منابع خودشان را بیشتر براساس شهرتی که در بین سپرده‌گذاران دارند به دست بیاورند و مبنای عملیاتشان اعتماد مردم به شبکه بانکی باشد و در صورت بد عمل کردن یا به هر دلیلی از دست بدهند طبیعتاً در ادامه کارشان نمی‌توانند موفق باشند. روشهای متداولی هم وجود دارد که صادرکنندگان می‌توانند به کمک آنها ریسک خودشان را کاهش دهند یا توزیع کنند. در این مورد پنج روش در دنیا شناخته شده است:

یکی از این روشها روش بیمه است. در یکی از روشهای که صادرکنندگان می‌توانند ریسکهای خودشان را کاهش بدهند، که این در دنیا وجود دارد و در ایران هنوز شکل نگرفته یا شاید فقط در بخش خصوصی کمی با آن آشنا شده‌اند، صادرکننده‌ای که کالایی را به کشور

دیگری صادر کرده، خریدارش به نزد یک مرکز تجاری می رود و درخواست می کند که اعتبار آن را در قبال پرداخت مبلغی تأیید کند. آن اعتبار تأیید می شود و تا وقتی که خریدار، پول را نپردازد آن مرکز تجاری این پول را می پردازد. البته در ایران بعضیها این کار را درحد محدودی برای افرادی که می شناسند انجام می دهند اما این کار در ایران به شکل عمومی شکل نگرفته است. نوع دیگری که صادرکننده می تواند ریسک خودش را کاهش بدهد ریسک استفاده از خرید اعتباری است. برای نمونه، ایران و ترکمنستان را مثال می آوریم. همان طور که می دانید چند سال پیش ایران ۵۰ میلیون دلار اعتبار خرید به کشور ترکمنستان داد. روشی که صادرکنندگان ما از این اعتبار استفاده می کنند آن است که اینها می روند در آن طرف مرز برای کالای خودشان بازاریابی می کنند و بعد از اینکه اسناد حمل را طرف خریدار تأیید کرد، به بانک اعتباردهنده اعلام می کند و آن بانک پول صادرکننده را پرداخت می کنند.

اعتبارات خریدار، یکی از روشهایی است که هیچ ریسکی برای صادرکننده ندارد که در همین مورد ترکمنستان، بانک توسعه صادرات، نماینده بانک مرکزی و دولت ایران در اداره کردن وام بود. روش دیگری که در دنیا وجود دارد و خریداران ایرانی یا کسانی که کالا به ایران فروخته اند هم به آن توجه کرده اند، تنزیل اسناد است. روش دیگر، «بیمه» است که موضوع جلسه امروز ماست. به هر حال بیمه ها می توانند نقش مهمی را در زمینه صادرات داشته باشند، چه بیمه کردن کالای صادراتی قبل از صدور و چه بیمه بعد از آن. ما هم اکنون نمونه های فراوانی داریم که به بانک مراجعه و درخواست می کنند که اگر به کشوری کالایی صادر کردیم و پول ما را ندادند، چه وضعی پیش خواهد آمد و چه کسی مسؤول است؟ در نشستی هم که در وزارت خارجه داشتیم، این بحث را داشتند: صادرکنندگان، کالایی را به یکی از این کشورهایی که از لحاظ سیاسی دچار نوسانهای داخلی شدید بوده صادر کرده اند و خریدار اصلاً گم شده بود. یا در موردی دیگر، خریدار ورشکست شده و توانایی پرداخت پول صادر کننده را نداشته یا نظام حکومتی عوض شده و کسی یا هیأتی که سرکار آمده قراردادهای خارجی، به ویژه در رابطه با بعضی کشورها را قبول ندارد و خریدار و فروشنده و صادرکننده ما را دچار ریسک کرده است.

بمحمد... شرکتی با عنوان شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری در حال شکل گیری است که هم می تواند صادرکنندگان را در قبال انواع ریسکهایی که با آنها مواجه هستند بیمه بکند و هم در زمینه سرمایه گذاریهایی که احیاناً صادرکنندگان ما می خواهند در خارج از کشور داشته باشند. البته صندوق ضمانت صادرات هم هست که به موازات این شرکت کار خودش را آغاز کرده و هر دو اینها می توانند کمک بزرگی در زمینه صادرات باشند. البته به نظر می رسد شرکتی که به وجود

می‌آید گستره کارش شامل سرمایه‌گذارها هم باشد که خبر خوشی برای صادرکنندگان ماست. مختصری هم در زمینه بانک بگویم که امکاناتی در اختیار صادرکنندگان برای انجام فعالیتهای خودشان قرار می‌دهد. یکی از فعالیتهایی که بانکها می‌توانند برای تسریع صادرات انجام بدهند صدور ضمانتنامه‌هاست. مثلاً اگر پیمانکاران ما بخواهند در خارج از کشور کاری داشته باشند باید ضمانتنامه‌هایی مبنی بر صلاحیت، شرکت در مناقصه، حسن انجام کار، پیش پرداخت و ضمانتنامه استرداد کسور حق‌الزمان را داشته باشند که اینها را بانکها صادر می‌کنند. یکی از مواردی که بیمه‌ها می‌توانند به بانکها کمک کنند این است که این ضمانتنامه را بیمه بکنند چون مثلاً ضمانتنامه حسن انجام کار پروژه ۳۰ میلیون دلاری یک پروژه راهسازی در خارج از کشور را یک شرکت راهسازی ایرانی می‌برد. در مقابل، آن طرف خارجی درخواست می‌کند که یک بانکی ضمانتنامه حسن انجام کار در وجه ذی‌نفع صادر بکند.

معمولاً این ضمانتنامه‌ها چیزی در حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد است، مثلاً یک ضمانتنامه ۳۰ میلیون دلاری چیزی در حدود ۳ تا ۴/۵ میلیون دلار تعهد ارزی برای کشور ایجاد می‌کند. حالا اگر صادرکننده‌ای نتواند به تعهدش عمل بکند این ضمانتنامه قطعاً ضبط خواهد شد که این را ندیده‌ام جایی در بیمه بحث شده باشد.

البته اگر حجم ضمانتنامه‌ها به اندازه کافی زیاد بشود یعنی به حدی برسند که شرکتهای بیمه بتوانند این ریسک را در این زمینه توزیع بکنند، صدور ضمانتنامه و اینکه بانکی وجود داشته باشد که بتواند ضمانتنامه را صادر و آن را تأیید بکند، بحث بسیار مهمی است که می‌تواند کمک فراوانی در زمینه صدور ضمانتنامه‌ها داشته باشد. در تمامی این ریسک‌هایی که برشمردم، چه ریسکی که بانکها با آن مواجه‌اند و چه ریسکی که صادرکننده‌ها با آن درگیرند، در دنیا بیمه‌ها فعالیت دارند. مثلاً در زمینه ریسک سپرده‌گذارها روشی که در خارج وجود دارد، این است که شرکتهای بیمه، حجم سپرده‌ها را تا سقف معینی بیمه می‌کنند. برای مثال، در کانادا اگر کسی تا ۶۰ هزار دلار در بانکی سپرده‌گذاری کند، کل این مبلغ پرداخت خواهد شد. اگر هم مبلغ بیش از این باشد و بانک ورشکسته شود، درصدی از آن را پرداخت می‌کنند. به‌رحال بیمه‌ها، هم در زمینه ریسک‌هایی که بانکها با آن مواجه هستند و هم در مورد ریسک‌هایی که صادرکنندگان با آنها درگیرند، می‌توانند نقش مهمی را بر عهده داشته باشند.