

بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران

مؤلفان: دکتر علی حسن‌زاده^۱

مهدی کاظم‌نژاد^۲

چکیده

در دنیای امروز، فروش اعتباری از پررونق‌ترین روش‌های بازرگانی شناخته شده است. در این نوع فروش، خریدار در ازای دریافت کالا یا خدمات از فروشنده، پرداخت وجه آن را در تاریخ معینی تعهد می‌کند و فروشنده نیز برای وصول به موقع مطالبات خود، در صدد تأمین امنیت دریافت طلب‌هایش برمی‌آید. بنابراین فروشنده، خطر احتمالی معامله را به بیمه‌گر منتقل می‌کند و با دریافت بیمه اعتباری این ریسک را به بیمه‌گر منتقل می‌کند. این روش فروش، بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته دنیا دیده می‌شود؛ زیرا این کشورها، از ثبات اقتصادی و اجتماعی نسبی برخوردارند. از لحاظ اهمیت این رشته بیمه‌ای در توسعه اقتصادی کشور، در این مقاله به بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران و دلایل عدم شناخت و توسعه آن در ایران می‌پردازیم.

واژگان کلیدی: بازار پول، بیمه، بانک، اعتباری، صادرات

از شاخص‌های
توسعه‌یافتگی
هر کشور
می‌توان
از مضمون در
بازارهای جهانی
ناه برد

مقدمه

بخش‌های تولیدی را فراهم آورند. بیمه، نقش مهم و حساسی در رشد و توسعه اقتصادی به‌خصوص در کشورهای در حال توسعه دارد. توجه به جایگاه و عوامل مؤثر بر آن و همچنین تأثیر انواع سیاست‌های اتخاذشده در این بخش، اثرات قابل ملاحظه‌ای بر اقتصاد کشور خواهد داشت. از شاخص‌های توسعه‌یافتگی هر کشور می‌توان از حضور در بازارهای جهانی نام برد. پیشرو بودن در صحنه اقتصاد جهانی زمینه‌ساز گسترش تولید داخلی هر کشور است. در این زمینه بستر سازی لازم برای

شرکت‌های بیمه از جمله نهادهای مهم و محوری مالی هستند که علاوه بر تأمین امنیت فعالیت‌های اقتصادی از طریق ارائه خدمات بیمه‌ای، با مشارکت و به‌کارگیری منابع مالی انباشته‌شده نزد خود در بازارهای مالی می‌توانند موجب تحرک پویایی و رشد و توسعه بازارهای مالی شوند و منابع مالی شمار زیادی از فعالیت‌های اقتصادی و طرح‌های سرمایه‌گذاری در

۱. عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد فیروزکوه و معاون پژوهشی پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی ج.ا.ا.
۲. کارشناس ارشد اقتصاد، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد فیروزکوه



برمی‌آید. فروشنده با وجود آنکه از مشتریان وثیقه می‌گیرد، اما باز هم با ریسک وصول نشدن مطالبات خود، یا خسارت ناشی از تأخیر در وصول آن روبه‌رو است؛ بنابراین فروشنده، خطر احتمالی معامله را با دریافت بیمه اعتباری به بیمه‌گر منتقل می‌کند. این روش فروش، بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته دنیا دیده می‌شود؛ زیرا این کشورها، از ثبات اقتصادی و اجتماعی نسبی برخوردارند. بنابراین استفاده از تجربه این کشورها، بستر مناسبی برای گسترش هرچه بیشتر صادرات کشور فراهم خواهد کرد.

براین اساس در این مقاله به بیان نقش، اهمیت و تأثیر بیمه‌های اعتباری در توسعه صادرات و تجربه کشورهای پیشرفته در این زمینه پرداخته و در ادامه با بررسی بیمه‌های اعتباری در ایران به راهکارهایی در خصوص رشد و گسترش آن می‌پردازیم.

۱. مبانی نظری بیمه‌های اعتباری

۱-۱. تعریف و مفهوم اعتبار

با آغاز توسعه و رشد فعالیت‌های اقتصادی و به تبع آن افزایش ریسک و مخاطرات فعالیت‌ها، نقش مؤسسات بیمه در توسعه بخش‌های اقتصادی به‌خصوص حمایت از سرمایه‌گذاری مشخص شد؛ زیرا اطمینان به وجود یک حمایت‌کننده در مواقع خطر سبب ایجاد امنیت، رشد و توسعه پایدار خواهد شد. بیمه، عقدی است که به موجب آن یک طرف تعهد می‌کند در ازای دریافت وجه از طرف دیگر در صورت وقوع یا بروز حادثه، خسارت وارده بر وی را جبران کند یا وجه معینی را بپردازد.

امروزه سازمان‌های محدودی هستند که می‌توانند بدون واگذاری اعتبارات و استفاده از معاملات اعتباری به فعالیت خود ادامه دهند. در واقع برآیند فعلی تجارت به این شکل است که پرداخت‌های مستقیم به ازای تحویل کالا و ارائه خدمات به‌ندرت صورت می‌گیرد.

حضور اقتصاد کشور در صحنه جهانی باید آماده شود. بی‌تردید صادرات از عوامل مهم و مؤثر در ارزیابی تراز بازرگانی در کشورهای مختلف و به‌خصوص در کشورهای در حال توسعه است. فعالیت‌های تجاری و به‌ویژه فعالیت‌های صادراتی به موجب ماهیتشان اغلب با ریسک همراه‌اند. در معاملات صادراتی به علت کمبود اطلاعات و عدم شناخت کافی طرفین از یکدیگر، به دلیل قرار گرفتن آنها در کشورها و ملیت‌های متفاوت، هر دو طرف با خطر مواجه‌اند. آنچه می‌تواند در ثبات اقتصادی کشورها مؤثر باشد، توجه به نتایج وقوع خطرهایی است که به‌ویژه در توسعه صادرات تعیین‌کننده است.

امروزه به عقیده بسیاری از صاحب‌نظران، دیگر ابزار سنتی تشویق صادرات نظیر استرداد حقوق و عوارض گمرکی، معافیت‌های مالیاتی، سیاست ترجیحی صادرات و امثال آن کارایی گذشته را ندارد و باید از ابزار جدیدی در این راه استفاده کرد. سیستم بیمه‌های اعتباری از ابزارهای جدید در این زمینه است.

در فروش اعتباری که از پررونق‌ترین روش‌های بازرگانی است، خریدار در ازای دریافت کالا یا خدمات از فروشنده، پرداخت وجه آن را در تاریخ معینی تعهد می‌کند و فروشنده نیز برای وصول به‌موقع مطالبات خود، در صدد تأمین امنیت دریافت طلب‌هایش



مرگ، از کارافتادگی، ورشکستگی یا بیکاری برای وام‌گیرنده رخ دهد، بخشی از بدهی وی یا تمام آن به وام‌دهنده بازپرداخت می‌شود.

بنابراین فلسفه وجودی بیمه‌های اعتباری کمک به رشد و توسعه صادرات کشورهاست. این امر از دو طریق انجام می‌شود: کمک به صادرکنندگان برای دریافت وام از بانک‌های داخلی از طریق صدور بیمه‌نامه‌های اعتباری داخلی که براساس آن، بانک‌ها به صادرکنندگان وام‌های درخواستی پرداخت می‌کنند و دیگری که اهمیت بیشتری دارد، تضمین دریافت بهای کالاهای صادرشده از خریدار خارجی است. اصولاً تجارت جهانی در حال حاضر از پیچیدگی خاصی برخوردار است. نفوذ در بازارهای مختلف در حالی که آشنایی کافی با آنها وجود ندارد، همواره خطرآفرین است. در داخل کشور در صورتی که خریدار، بهای کالا را نپردازد، راحت‌تر می‌توان از طریق مراجع قانونی طلب را وصول کرد، اما در کشورهای دیگر این کار با مشکلات فراوانی رو به روست و در برخی موارد کاری ناشدنی است. بیمه‌های اعتباری دریافت بهای کالاها و خدمات صادرشده به خریداران خارجی را بیمه و از این طریق بستر مناسب و جو اطمینان بخشی را برای صادرکنندگان در نفوذ هرچه بیشتر به بازارهای خارجی فراهم می‌کند.

معامله اعتباری، معامله‌ای است که در آن کالاها یا خدمات، بدون استفاده از پرداخت آتی و مستقیم دادوستد می‌شوند.

در سیستم‌های اعتباری خرید و فروش کالا و خدمات که بدون پرداخت نقدی صورت می‌گیرد، خریدار، کالا و خدمات را دریافت کرده و تعهد می‌کند در تاریخ معین وجه مورد معامله را پرداخت کند؛ بنابراین در این گونه معاملات بازرگانی، ریسکی برای فروشنده و یا اعتباردهنده ایجاد می‌شود؛ زیرا خریدار ممکن است در موعد مقرر از پرداخت وجه خودداری کرده و یا به دلایلی همچون اعسار و ورشکستگی قادر به پرداخت دیون خود نباشد. هنگامی که فروش کالا و خدمات به صورت اعتباری صورت گیرد فروشنده در حقیقت از حق خود نسبت به تحویل کالا در مقابل وجه نقد صرف نظر می‌کند و بدین ترتیب با ریسکی مواجه می‌شود که اساس بیمه‌های اعتباری است. با داشتن بیمه، فروشنده و یا ارائه‌کننده اعتبار مطمئن است که در صورت عدم پرداخت بدهی از سوی خریدار و یا اعتبارگیرنده، بیمه‌گر متعهد پرداخت وجه است. بیمه‌های اعتباری مختص عملیات تجاری و بازرگانی است و هدف آن جبران زیان مالی وارده به بیمه‌گذار ناشی از عدم تمایل یا عدم توان مالی خریدار یا اعتبارگیرنده نسبت به پرداخت وجه مورد معامله و یا دیون خود است. در بیمه اعتبارات بازرگانی، بیمه‌گر با در نظر گرفتن شرایط و شریک کردن بیمه‌گذار در خسارت احتمالی، ایشان را به انتخاب دقیق اعتبارگیرندگان و بررسی شهرت و سوابق اعتباری دریافت‌کنندگان اعتبار و یا خریداران ترغیب می‌کند؛ زیرا کاهش ریسک به حداقل ممکن به نفع بیمه‌گر و بیمه‌گذار است.

بنابراین بیمه اعتباری، حمایتی است در مقابل خسارت‌های پیش‌بینی نشده با هزینه‌های برنامه‌ریزی شده و مشخص که به موجب آن، اگر اتفاق معینی از قبیل

خطرات تحت پوشش بیمه‌های اعتباری به دو دسته خطرات قبل و بعد از صدور کالا تقسیم می‌شود.

تولید برخی از کالاها با سفارش خریدار خارجی انجام می‌شود و در صورت فسخ قرارداد از طریق خریدار، ممکن است کالای تولیدشده مشتری دیگری نداشته باشد و یا به قیمت مورد نظر و در زمان مناسب به فروش نرسد. لذا در این گونه مواقع شرکت‌های بیمه، زیان واردشده به صادرکننده را جبران می‌کنند.

موارد تحت پوشش بیمه صادرات قبل از صدور کالا شامل عدم اجرای قرارداد توسط خریدار خارجی به علت ورشکستگی و اعسار، خطرات سیاسی و اقتصادی که منجر به وقوع خسارت شود، فسخ قرارداد و منصرف شدن خریدار است. گفتنی است که این پوشش‌ها اغلب در مورد کالاهای صنعتی اجرا می‌شود و در مورد کالاهای سنتی، پوشش‌های بیمه پس از صدور کالا اعمال می‌شود.

خطرات پس از صدور کالا در دو قالب کلی خطرات اقتصادی و غیراقتصادی تقسیم‌بندی می‌شود. خطرات اقتصادی که ممکن است صادرات یک کالا را تهدید کند، متفاوت است و همه آنها تحت پوشش بیمه اعتباری قرار نمی‌گیرد؛ اما آنهایی که در بیمه اعتباری تحت پوشش و حمایت شرکت‌های بیمه قرار می‌گیرند شامل ورشکستگی یا اعسار خریدار، عدم پرداخت بهای کالای صادرشده و یا قصور و تأخیر در پرداخت بهای کالای صادرشده که توسط خریدار مورد قبول واقع شده است، قصور در قبول یا عدم قبول کالای صادرشده و همچنین خطراتی نظیر نوسانات نرخ ارز می‌شود.

خطرات غیراقتصادی به دو قالب کلی خطرات سیاسی و حوادث تقسیم می‌شوند و در زمان‌هایی که کالا صحیح و سالم به مقصد نرسد و یا واردکننده یا خریدار خارجی، وجه یا پول کالا را نپردازد شرکت بیمه از عهده خسارت برآمده و پول صادرکننده را به او تحویل خواهد داد.

خطرات تحت پوشش بیمه‌های اعتباری به دو دسته خطرات قبل و بعد از صدور کالا تقسیم می‌شود. تولید برخی از کالاها با سفارش خریدار خارجی انجام می‌شود و در صورت فسخ قرارداد از طریق خریدار، ممکن است کالای تولیدشده مشتری دیگری نداشته باشد و یا به قیمت مورد نظر و در زمان مناسب به فروش نرسد. لذا در این گونه مواقع شرکت‌های بیمه، زیان واردشده به صادرکننده را جبران می‌کنند. موارد تحت پوشش بیمه صادرات قبل از صدور کالا شامل عدم اجرای قرارداد توسط خریدار خارجی به علت ورشکستگی و اعسار، خطرات سیاسی و اقتصادی که منجر به وقوع خسارت شود، فسخ قرارداد و منصرف شدن خریدار است. گفتنی است که این پوشش‌ها اغلب در مورد کالاهای صنعتی اجرا می‌شود و در مورد کالاهای سنتی، پوشش‌های بیمه پس از صدور کالا اعمال می‌شود. خطرات پس از صدور کالا در دو قالب کلی خطرات اقتصادی و غیراقتصادی تقسیم‌بندی می‌شود. خطرات اقتصادی که ممکن است صادرات یک کالا را تهدید کند، متفاوت است و همه آنها تحت پوشش بیمه اعتباری قرار نمی‌گیرد؛ اما آنهایی که در بیمه اعتباری تحت پوشش و حمایت شرکت‌های بیمه قرار می‌گیرند شامل ورشکستگی یا اعسار خریدار، عدم پرداخت بهای کالای صادرشده و یا قصور و تأخیر در پرداخت بهای کالای صادرشده که توسط خریدار مورد قبول واقع شده است، قصور در قبول یا عدم قبول کالای صادرشده و همچنین خطراتی نظیر نوسانات نرخ ارز می‌شود. خطرات غیراقتصادی به دو قالب کلی خطرات سیاسی و حوادث تقسیم می‌شوند و در زمان‌هایی که کالا صحیح و سالم به مقصد نرسد و یا واردکننده یا خریدار خارجی، وجه یا پول کالا را نپردازد شرکت بیمه از عهده خسارت برآمده و پول صادرکننده را به او تحویل خواهد داد.

انواع بیمه‌نامه‌های پس از صدور کالا شامل بیمه‌نامه پس از صدور، بیمه‌نامه کل صادرات، بیمه‌نامه صادرات به بازارهای منتخب، بیمه‌نامه صادراتی معاملات منتخب، بیمه‌نامه صادراتی فروش از انبارهای خارجی، بیمه‌نامه صادراتی کالاهای امانی در خارج، بیمه‌نامه صادراتی مجدد و بیمه‌نامه تجارت خارجی می‌شود.

۱-۲. تاریخچه بیمه‌های اعتباری

این بیمه‌نامه را اولین بار شرکت بیمه اکسس^۱ در سال ۱۸۹۳ میلادی صادر کرد و اولین شرکت تخصصی بیمه اعتباری شرکت ایندمنتی^۲ است که در سال ۱۹۱۸ تأسیس شد.

برخی صدور اولین بیمه‌نامه اعتباری را مربوط به شرکت سی اشورنس جنرال^۳ و در ۳۱ اکتبر ۱۸۳۱ می‌دانند. البته یک ایتالیایی به نام سانگینوتی^۴ در سال ۱۸۳۹ با چاپ مقاله‌ای با عنوان «تلاش تئوری جدید برای تحقق سیستم بیمه اعتباری مربوط به خسارت ورشکستگی»، اولین نظریه پرداز بیمه‌های اعتباری بود. به هر حال در خصوص تاریخ دقیق بیمه‌های اعتباری بین نویسندگان اتفاق نظر وجود ندارد.

تاریخچه بیمه‌های اعتباری در ایران به تأسیس صندوق ضمانت صادرات ایران در سال ۱۳۵۲ باز می‌گردد؛ زیرا صندوق ضمانت صادرات، اولین مؤسسه‌ای است که در زمینه بیمه اعتبار صادرات کالا در ایران شروع به فعالیت کرد.

۱-۳. تفاوت بیمه‌نامه‌های اعتبار با ضمانت‌نامه‌ها

اصول اساسی حاکم بر بیمه‌های اعتباری مشابه با سایر بیمه‌های بازرگانی است و بیمه‌های اعتباری، بر اساس اصل نفع بیمه‌ای (نفعی که بیمه‌گذار نسبت به آنچه بیمه می‌کند، دارد و وارد آمدن هر گونه آسیب احتمالی به مورد بیمه در اثر وقوع خطرات بیمه‌شده که باعث

1. Exess
2. Indemnity
3. Cie Assurance Generale
4. Sanginotti

- بیمه عمر اعتبار گیرنده

بیمه کردن اعتباردهنده در مقابل ریسک عدم پرداخت اقساط بدهی به وی که ممکن است به علت فوت اعتبار گیرنده اتفاق بیفتد.

- بیمه حوادث و بیماری اعتبار گیرنده

بیمه کردن اعتباردهنده در مقابل ریسک عدم پرداخت اقساط بدهی به وی در دوره بیماری یا دچار حادثه شدن اعتبار گیرنده.

مبنای صدور بیمه‌نامه در این دسته از بیمه‌نامه‌های اعتباری نیز نفع بیمه‌ای برای بیمه‌گذار است؛ لذا بیمه‌گذار بسته به نوع بیمه‌نامه می‌تواند بانک و مؤسسه مالی و اعتباردهنده و یا فروشنده اقساطی کالا و خدمات باشد. با توجه به اینکه موضوع بیمه در این نوع از بیمه‌نامه‌های اعتباری انجام تعهدات قراردادی، وام گیرنده / خریدار در سررسید یا سررسیدهای معین است، لذا وام گیرنده و یا خریدار اعتباری در فروش‌های اقساطی توسط بیمه‌گر از لحاظ حقوقی، اقتصادی، فنی و مالی شناسایی می‌شود و پس از انجام بررسی‌های اعتباری توسط بیمه‌گذار، بیمه‌گر و یا استفاده‌کننده از تسهیلات / خریدار جهت انجام تعهدات پذیرفته شده قراردادی و قانونی خود ملزم به ارائه وثیقه و یا تضامین لازم به ترتیب به بیمه‌گذار و یا بیمه‌گر خواهد بود.

۲-۳-۱. بیمه اعتبار تجاری^۲

این نوع از بیمه‌های اعتباری، ضرر و زیان مالی وارده به صادرکنندگان کالا، خدمات و سرمایه‌گذاران را که با هدف کسب منافع مالی و اقتصادی در بازارهای خارجی به فعالیت می‌پردازند، تحت پوشش قرار داده و ریسک‌های بیمه‌شده در خصوص صادرکنندگان کالا و خدمات شامل ریسک‌های سیاسی و اقتصادی و در رابطه با سرمایه‌گذاران محدود به ریسک‌های سیاسی کشور میزبان است. بنابراین می‌توان گفت

ضرر و زیان مالی بیمه‌گذار می‌شود) صادر می‌شود. با توجه به تعاریف و مطالب عنوان‌شده، ملاحظه می‌شود که در بخش عمده‌ای از عملیات بیمه‌های اعتباری صادرات کالا و خدمات و سرمایه‌گذاری و بیمه‌های اعتبار داخلی، بیمه‌گذار و ذی‌نفع بیمه‌نامه، شخصیت واحدی را تشکیل داده و این امر از مهم‌ترین موارد تمایز بیمه‌نامه‌های اعتباری از ضمانت‌نامه رایج است.

از لحاظ حقوقی، قانون عقد ضمان عبارت است از این که شخصی مالی را که بر ذمه دیگری است به عهده بگیرد؛ متعهد را ضامن، طرف دیگر را مضمون‌عنه و شخص ثالث را مضمون‌عنه اصلی یا مدیون اصلی می‌گویند. حال آنکه براساس قوانین، بیمه عقدی است که به موجب آن یک طرف تعهد می‌کند در ازای پرداخت معینی از طرف دیگر در صورت وقوع حادثه خسارت وارد بر او را جبران کرده و یا وجه معینی بپردازد. متعهد را بیمه‌گر و طرف تعهد را بیمه‌گذار می‌نامند.

با توجه به تعاریف فوق فرق اساسی ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه در وقوع حادثه و ریسک‌های مرتبط با آن است و با توجه به اینکه اصولاً ضمانت‌نامه برای موضوعی تعریف نشده که درصد احتمال وقوع آن مشخص باشد، محصول بیمه‌ای نمی‌تواند بر این اساس بهره‌برداری شود؛ زیرا براساس ماده ۱۸ قانون بیمه هرگاه معلوم شود خطری که برای آن بیمه تحصیل شده است، قبل از عقد قرارداد محرز بوده است، قرارداد بیمه باطل و بی‌اثر می‌شود. لذا با توجه به روشن بودن تعهد ضامن در ابتدای عقد، بیمه‌نامه‌ای تحت عنوان ضمانت‌نامه نمی‌تواند بدین نحوه استفاده شود.

۴-۱. انواع بیمه‌های اعتبار

۴-۱-۱. بیمه اعتبار مشتری^۱ (بیمه اعتبار داخلی)

این بیمه‌نامه دو نوع است:

قانون عقد ضمان

عبارت است از

این که شفصی

مالی را که بر

ذمه دیگری است

به عهده بگیرد

۲. بررسی بیمه‌های اعتباری در سایر کشورها

بیمه‌های اعتباری، نقش کلیدی در کاهش ریسک‌های بازرگانی دارند و سبب افزایش فعالیت‌های اقتصادی و اشتغال می‌شوند. صنعت بیمه در توسعه اقتصادی کشورها، اطمینان در سرمایه‌گذاری و ایجاد اعتبار در مبادلات بازرگانی نقش بسزایی دارد. این نقش به‌خصوص در تحقق و افزایش سرعت معاملات بین‌المللی آشکارتر می‌شود.

سازوکار بیمه‌ای در کشورهای در حال توسعه با کشورهای پیشرفته متفاوت است. بدین صورت که بیمه‌گران در کشورهای در حال توسعه، به هنگام ارائه پوشش‌های اعتباری، احتیاط بیشتری اعمال می‌کنند. در صورتی که بیمه‌گران کشورهای پیشرفته و توسعه‌یافته، این گونه بیمه‌ها را به سادگی ارائه می‌دهند و صادر می‌کنند. در کشورهای در حال توسعه، نظام اقتصادی در انحصار دولت قرار دارد، دولت در جریان مبادلات بازرگانی نیاز به تضمین دارد که عموماً با تشکیل صندوق‌های ضمانت صادرات، این امر محقق می‌شود. نمونه این نوع تشکیلات در کشور ما نیز وجود دارد؛ مانند صندوق ضمانت صادرات، شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری که در حال حاضر با عنوان بیمه معلم فعالیت می‌کند. همه این مؤسسات و شرکت‌ها در پی کسب یک هدف اساسی هستند که همانا ایجاد زمینه امکان تجارت با دیگر کشورها به صورت اعتباری است. در سایر کشورها از خدمات بیمه‌های بازرگانی و صندوق‌های حمایتی به صورت توأم استفاده می‌شود. ایجاد اطمینان و تضمین از طریق این صندوق‌ها در برابر وقوع خطرهایی است که بعد از اعطای اعتبار و برای تشویق در امر صادرات کالا یا خدمات صورت می‌گیرد.

اصولاً در کشورهای در حال توسعه که نظام اقتصادی دولتی دارند، دولت در جریان مبادلات بازرگانی نیاز

بیمه اعتبار تجاری، قراردادی است میان یک شرکت بیمه و بنگاه تجاری که تحت آن به بنگاه تجاری (بیمه‌گذار) اطمینان داده می‌شود که کلیه خسارت‌های غیرمعمول اعتباری که با ورشکستگی، ناتوانی یا اکراه بدهکاران تجاری ایجاد می‌شوند، جبران گردد (Huebner et al, 1996).

- مدل بیمه اعتبار تجاری

بیمه‌نامه اعتبار تجاری، تحت تأثیر عواملی که به آنها اشاره می‌شود، صادر می‌گردد:

• نوع تجارت و کسب و کاری که بیمه‌گذار احتمالی در آن فعالیت دارد؛

• سیاست زمانی واگذاری اعتبار؛

• پراکندگی ریسک اعتبار؛

• تجربه‌های قبلی بیمه‌گذار در ارتباط با خسارت اعتباری؛

• چشم‌انداز عمومی کیفیت حساب‌های دریافتی بیمه‌گذار و سیستم کنترل اعتبارات وی.

در عرف جهانی عناصر بیمه‌های اعتبار صادرات به این شرح است:

• آژانس‌های اعتبار صادرات

که عبارت‌اند از مؤسسات ملی و یا منطقه‌ای که تسهیلات حمایتی دولت‌ها را به صادرکنندگان ارائه می‌کنند.

• بیمه‌گران اعتبار صادرات

کلیه شخصیت‌های حقوقی خصوصی، دولتی، ملی، منطقه‌ای و یا فراملی که تسهیلات بیمه اعتباری را ارائه می‌کنند.

• سیستم‌های اعتبار صادرات

مشمول بر ساختار ملی حمایت از اعتبارات صادراتی شامل مکانیزم‌های بخش دولتی و خصوصی و شرکت‌های فراملی است.



از طرف دولت تعهداتی را می‌پذیرند؛ مانند سازمان بیمه صادراتی فرانسه و یا شرکت هرمس آلمان.

۱-۲. سازمان ضمانت صادرات اعتباری^۱ انگلستان، سازمان ضمانت صادرات اعتباری انگلستان، سازمانی دولتی است که تحت نظر وزارت بازرگانی انگلستان انجام وظیفه می‌کند و از نظر مالی از طرف خزانه‌داری اختیار کافی دارد. این سازمان به موجب قانون بیمه اعتبارات صادراتی انگلستان در سال ۱۹۱۹ به وجود آمد و کار خود را از سال ۱۹۳۰ آغاز کرد و در این سال ۲۰ میلیون لیره از صادرات انگلستان را تحت پوشش ضمانتی قرار داد. پس از آن به تدریج بر حجم فعالیت‌های آن افزوده شد؛ به طوری که در اوایل دهه پنجاه، رقمی معادل ۲۳۷ میلیون پوند و در اوایل دهه شصت، رقمی معادل ۷۴۳ میلیون پوند و در اوایل دهه هفتاد، رقمی معادل ۳۸۱۲ میلیون پوند از صادرات انگلستان را تحت پوشش گرفت و در سال مالی ۱۹۷۲-۱۹۷۱ رقمی معادل ۳۶/۳ درصد و در مارس ۱۹۷۵ رقمی برابر ۶/۵۴ میلیارد پوند از صادرات انگلستان تحت پوشش بیمه‌های اعتباری قرار داشت.

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

ضمانت‌نامه‌های صادر شده توسط ECGD عبارت‌اند از:

- ضمانت‌نامه عمومی پس از صدور؛
- ضمانت‌نامه عمومی قرارداد؛
- ضمانت‌نامه میان‌مدت؛
- ضمانت‌نامه مبادلات خارجی؛

به تضمین دارد؛ بنابراین عملکرد صندوق‌های ضمانت با موفقیت همراه است. اما در برخی کشورها که بخش خصوصی نقش اصلی را در مبادلات اقتصادی دارد، پوشش‌های اعتباری توسط مؤسسات بیمه عرضه می‌شود؛ یعنی بخش خصوصی به خدمات بیمه اعتباری نیازمند است و بیمه‌گران تجاری این نیاز را مرتفع می‌سازند و دولت تنها ناظر بر فعالیت‌های اقتصادی است.

۲-۱. سازمان‌های بیمه اعتباری در جهان

سازمان‌های بیمه صادرات از نظر تشکیلاتی به دو صورت اداره می‌شوند:

- سازمان‌هایی که بخشی از دولت‌اند؛ مانند ضمانت صادرات اعتباری انگلستان که یک اداره دولتی و بخشی از وزارت بازرگانی و صنایع انگلیس است. در ژاپن بیمه اعتبارات صادراتی توسط بخش بیمه صادراتی وزارت تجارت بین‌المللی و صنایع ژاپن اداره می‌گردد.

- سازمان‌های خصوصی که به حساب دولت و

1. Export Credits Guarantee Department (ECGD)



COFACE از طرف و به نمایندگی دولت عمل می‌کند. زمانی که COFACE راساً ریسکی را به عهده می‌گیرد، تضمینات بیمه‌گری را خود قبول می‌کند؛ ولی در مواردی که خطرها به عهده دولت است یک کمیته مشاور دولتی (کمیته اعطای اعتبار بازرگانی خارجی) را در امر تصمیم‌گیری یاری می‌دهد. کمیته فوق به ریاست مسئول روابط اقتصاد بین‌الملل وزارت دارایی فرانسه تشکیل می‌شود و تصمیم‌گیری نهایی با اوست. به هر حال کمیته فوق در بسیاری از موارد حاکمیت خود را در اختیار COFACE قرارداده و COFACE

از طرف کمیته فوق می‌تواند تصمیم‌گیری کند. حجم معاملات تجاری که توسط COFACE بیمه می‌شود سالانه یک‌سوم تا یک‌چهارم حجم کل صادرات فرانسه را تشکیل می‌دهد. شرکت COFACE در سال ۱۹۹۴ خصوصی شد و شبکه کردی آلین^۲ را برای ارائه اطلاعات اعتباری به مشتریان بیمه‌های اعتباری و تأمین‌کنندگان مالی راه‌اندازی کرد. گردش مالی شرکت در سال ۲۰۰۳ برابر با ۷۳۸ میلیون یورو و سود خالص آن ۸۵/۱ میلیون یورو بوده است. بیمه‌های اعتباری در سال ۲۰۰۴ به میزان ۶۸ درصد از کل گردش مالی این شرکت را شامل شده است که حق بیمه‌ای معادل ۷۳۷ میلیون یورو برای این شرکت داشته و این رقم در سال ۲۰۰۳ معادل ۶۴۵ میلیون یورو بوده است. انواع خدماتی که COFACE در اختیار

مشتریان خود قرار می‌دهد به این شرح است:

- بیمه اعتبار صادراتی؛
- بیمه خسارت حاصل از نوسازی ارزی؛
- بیمه خطرهای تغییر ارزش کالاهای صادراتی؛
- بیمه سرمایه‌گذاری خارجی؛
- بیمه تبلیغات خارجی.

COFACE مستقیماً اعتبار (تسهیلات مالی)

- ضمانت‌نامه فروش از انبارهای خارج؛
- ضمانت‌نامه خدمات؛
- تضمین خطرات تغییر ارزش کالای صادرات؛
- بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری‌های خارجی؛
- ضمانت‌نامه صادرشده برای تضمین وام‌های صادراتی اعطایی به بانک‌های انگلیس؛
- ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه و حسن انجام کار.

ECGD به هیچ‌عنوان ضمانت‌نامه حسن انجام کار و ... را صادر نمی‌کند؛ بلکه به‌طور غیرمستقیم با ضمانتی که به بانک‌ها و مؤسسات معتبر صادرکننده می‌دهد آنها را وادار می‌سازد که با شرایط آسان‌تری برای صادرکنندگان، ضمانت‌نامه صادر کنند.

۲-۱-۲. بیمه صادراتی فرانسه^۱

شرکت بیمه صادراتی در سال ۱۹۴۶ با هدف ضمانت فعالیت‌های تجارت خارجی فرانسه به وجود آمد. سرمایه این شرکت اغلب توسط مؤسسات مالی، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه وابسته به دولت تأمین شده است. در بین اعضای هیئت مدیره آن، دو نماینده دولت حضور دارند. این شرکت، ریسک‌های بازرگانی میان‌مدت و بلندمدت دولت را عهده‌دار می‌شود و در حقیقت

1. Compagnie Francaise d'Assurance Pour le Commerce Exterieur (COFACE)



فعالیت‌های جدید خود را آغاز کرد.

۴-۱-۲. اتحادیه برن

اتحادیه برن، اتحادیه‌ای بین‌المللی است که اولین بار به ابتکار کشورهای بزرگ صنعتی در سال ۱۹۳۴ در برن سوئیس تشکیل شد. این اتحادیه به صورت اتحادیه سازمان‌ها و بیمه اعتباری به منظور کنترل اعتبارات بین‌المللی به وجود آمد؛ ولی بعدها در سال ۱۹۷۴ به اتحادیه بین‌المللی بیمه‌های اعتبارات و سرمایه‌گذاری‌ها تغییر نام داد. در حال حاضر 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. هدف‌های اتحادیه برن عبارت است از:

- پذیرش بین‌المللی اصول صحیح بیمه اعتبارات صادراتی و ثبات و حفظ نظم در شرایط اعتباری برای تجارت بین‌المللی؛

- همکاری بین‌المللی به منظور ایجاد شرایط مساعد سرمایه‌گذاری و توسعه و نگهداری اصول منطقی بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی.

از آنجا که سازمان‌های عضو هر لحظه در جریان اخبار و اطلاعات اقتصادی، بازرگانی و سیاسی کشورهای مختلف قرار می‌گیرند، این سازمان‌ها، دولت‌های

نمی‌دهد، بلکه تسهیلاتی را فراهم می‌کند تا خریدار و یا فروشنده از اعتبارات اعطایی توسط بانک‌ها استفاده کنند.

۳-۱-۲. ضمانت صادراتی در هند

به علت نقش حیاتی که صادرات برای کشور هند دارد، این کشور از نظر اجرای برنامه‌های توسعه صادراتی یکی از پیشرفته‌ترین کشورهاست و تسهیلاتی که دولت هند در اختیار صادرکنندگان خود قرار می‌دهد کمتر کشوری انجام می‌دهد. طرح‌های ضمانت صادرات هندوستان به عنوان بخش اعظمی از گسترش فعالیت‌های توسعه صادراتی هند در سال ۱۹۴۹ توسط شورای صادراتی و کمیته توسعه صادراتی مورد توجه قرار گرفت و پس از مطالعه در این زمینه، کمیته تضمین اعتبارات صادراتی در سال ۱۹۵۶ طی مطالعات خود گزارش‌هایی بدین شرح منتشر ساخت که تسهیلات بیمه اعتبارات صادراتی، قابلیت رقابت صادرکنندگان هندی را در بازارهای رقابتی جهان افزایش خواهد داد. به دنبال تصمیم‌ها و توجهات این کمیته، دولت شرکت بیمه خطرات صادراتی را که شرکتی دولتی بود، بنیان نهاد. این شرکت در ابتدا خطرهای بازرگانی را که در صادرات غیرنقدی متوجه صادرکنندگان می‌شد، بیمه می‌کرد و بیمه‌نامه‌های صادرشده، خسارت وارده به صادرکنندگان را که بر اثر ورشکستگی خریدار یا قصور در پرداخت بهای کالای صادرشده توسط خریدار و خطرهای سیاسی نظیر جنگ، جنگ داخلی، آشوب، محدودیت‌های وارداتی، تدابیر کنترل ارزی و تأخیر در انتقال ارز را بیمه می‌کرد. در سال ۱۹۶۲ دولت هند گروهی را مأمور مطالعه در مورد تأمین مالی صادرات کرد و این گروه نظر داد که باید تأمین مالی صادرات و بیمه صادراتی در شرکتی به نام شرکت ضمانت صادرات و اعتبارات صادراتی (ECGC) هند متمرکز شود. لذا این شرکت در سال ۱۹۶۴ رسماً

اتحادیه برن،

اتحادیه‌ای

بین‌المللی است

که اولین بار به

ابتکار کشورهای

بزرگ صنعتی

در سال ۱۹۳۴

در برن سوئیس

تشکیل شد

شد. بدین ترتیب پس از تهیه اساسنامه و تأیید اعضا، مؤسسه سرمایه‌گذاری چند جانبه به‌عنوان 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 آن درآمد و اکنون می‌تواند از تسهیلات آن جهت جذب سرمایه‌گذاری خارجی استفاده کند.

۱-۲. شرکت اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی^۳

شرکت اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و تضمین صادرات یکی از شرکت‌های وابسته به بانک توسعه اسلامی است که پیشنهاد تأسیس آن در فوریه سال ۱۹۹۲ به تصویب هیئت نمایندگان بانک توسعه اسلامی رسید. این شرکت در اول اوت ۱۹۹۴ تأسیس شد و از سال ۱۹۹۵ رسماً فعالیت خود را آغاز کرد. مرکز شرکت اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و تضمین صادرات در جده، عربستان سعودی است.

سرمایه تصویب‌شده شرکت، ۱۰۰ میلیون دینار اسلامی (۱۴۴ میلیون دلار) است که در این میان، IDB به میزان ۵۰٪ از سرمایه تصویب‌شده شرکت، تعهد پرداخت دارد و کشورهای عضو OIC نیز بر یک مبنای اختیاری ۵۰٪ باقی‌مانده را تعهد می‌کنند. هدف شرکت که در اساسنامه آن آمده است، حمایت از مبادلات تجاری و سرمایه‌گذاری بین کشورهای اسلامی است.

برای رسیدن به این هدف، شرکت راه‌های زیر را با در نظر گرفتن اصول شریعت تدارک دیده است:

- بیمه یا بیمه اتکایی تضمین صادرات در مقابل خطرات تجاری و غیر تجاری؛

- بیمه یا بیمه اتکایی سرمایه‌گذاری در کشورهای

عضو در مقابل خطرات سیاسی، موانع انتقال ارز، جنگ

متبوعشان را در انجام معاملات دقیق و حساب‌شده یاری می‌کنند و احتمال ریسک را به حداقل می‌رسانند. از طرف دیگر چون این اتحادیه، شهرت جهانی دارد، خریداران خارجی نیز از ترس اینکه مبادا نام آنان به‌عنوان خریدار بدحساب در اکثر کشورهای دنیا منتشر شود و محدودیتی در مبادلاتشان با سایر کشورها ایجاد کند، حتی‌الامکان با آبروی بین‌المللی خود بازی نمی‌کنند و به تعهدات خود عمل می‌کنند.

۱-۲. اتحادیه بین‌المللی بیمه اعتباری^۱

اتحادیه بین‌المللی بیمه‌های اعتباری در سال ۱۹۲۸ میلادی در پاریس به ثبت رسید و در حال حاضر بیشتر اعضای آن بیمه‌گران اعتباری غیر دولتی هستند. این اتحادیه، شرایط لازم جهت همکاری متقابل اعضا در زمینه‌های مشارکت در عملیات بیمه‌گری، 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 باید شرکت تخصصی بیمه اعتباری و یا شرکت بیمه‌ای باشد که واحد مستقل جهت صدور بیمه‌نامه اعتباری و یا تضمین‌های بیمه‌ای دارد.

۱-۲. مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری چند جانبه^۲

بر اساس این عقیده که مؤسسه‌ای وابسته به بانک جهانی با هدف ارائه خدمات عملیاتی و مشاوره‌ای در ترغیب و حمایت سرمایه‌گذاران خارجی می‌تواند به نحوه مؤثرتری منافع مالی و سیاسی کشورهای در حال توسعه و کشورهای صنعتی را در جهت توسعه از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خصوصی جلب کند، رئیس وقت بانک جهانی، پیشنهاد تشکیل چنین مؤسسه‌ای را در اجلاس بانک مطرح کرد. این پیشنهاد در هیئت مدیره بانک مطرح و بالاخره در سال ۱۹۸۵ نسبت به تأسیس MIGA توافق حاصل

3. Islamic Corporation for Insurance of Investments and Export Credits (ICIEC)

1. International Credit Insurance Association (ICIA)
2. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)

۱۴۲۸ هجری قمری منتهی به دسامبر ۲۰۰۷ میلادی بوده است.

جدول ۱. فعالیت‌های تحت پوشش بر طبق کشور فروشنده فعالیت‌های اعتبار صادراتی در سال ۱۴۲۸ هـ-ق

کشور	فعالیت‌های تحت پوشش (میلیون دلار)	درصد از کل
عربستان	۷۳۲	۵۴
ترکیه	۲۵۴	۱۹
بحرین	۱۵۷	۱۲
مصر	۱۱۰	۸
پاکستان	۲۸	۲
تونس	۲۷	۲
امارات	۲۵	۲
سوریه	۱۸	۱
سودان	۴	۰/۳
مالزی	۳	۰/۲
لبنان	۳	۰/۲
یمن	۰/۵	۰/۰۳
جمع	۱۳۶۰	

مؤسسه ICIEC

همان‌گونه که در جدول مشاهده می‌شود از لحاظ فعالیت‌های بیمه‌شده به تقسیم کشور فروشنده، در سال ۱۴۲۸ هجری قمری، ۵۴ درصد پرتفوی اعتبار صادراتی ICIEC مربوط به کشور عربستان بوده که به صدور ۷۳۲ بیمه‌نامه منتج گردیده است.



و ناآرامی‌های اجتماعی.

به‌منظور اجرای این هدف، شرکت مزبور، بیمه تضمین صادرات را در جهت پوشش عدم پرداخت واردکننده که ناشی از ریسک‌های تجاری (خریدار) یا غیرتجاری (کشور) است، ارائه می‌کند.

نکته دیگر مربوط به ریسک‌هایی است که جهت بیمه‌شدن از نظر شرکت بیمه سرمایه‌گذاری بانک توسعه اسلامی واجد شرایط است که می‌توان آنها را در دو دسته «ریسک‌های تجاری و ریسک‌های غیرتجاری» طبقه‌بندی کرد. همچنین ICIEC، محموله‌های صادراتی را تا ۹۰ درصد خسارات حاصل از ریسک‌های تجاری و کشوری همچون این موارد را پوشش می‌دهد:

- ورشکستگی خریدار؛
 - ناتوانی یا خودداری خریدار از پرداخت؛
 - خودداری خریدار نسبت به پذیرش کالا پس از حمل؛
 - لغو قرارداد به‌طور اختیاری از سوی خریدار؛
 - محدودیت‌های انتقال پول کشور خریدار؛
 - غصب اموال از سوی دولت خریدار؛
 - جنگ یا ناآرامی داخلی در کشور خریدار.
- به علت اتخاذ راهبرد بازاریابی مستقیم و پویا و همچنین تقاضای زیاد بازار برای کاهش ریسک و ارائه خدمات افزایش اعتبارات، این شرکت شاهد رشد در فعالیت‌های خود تا میزان ۱/۵ میلیارد دلار در سال

۲-۲. بررسی بیمه‌های اعتباری در برخی از

کشورها

۱-۲-۲. آلمان

در کشور آلمان، کنسرسیومی متشکل از مؤسسه خصوصی هرمس و ترواربات ای.جی، از طرف دولت متبوع، موظف به ارائه خدمات بیمه‌ای و تصدی مدیریت این قبیل خدمات شده است که کنسرسیوم مزبور ریسک‌های سیاسی و تجاری این نوع بیمه‌ها را براساس ضوابطی که دولت مقرر نموده، پوشش می‌دهد. انواع پوشش‌های بیمه‌ای برای صادرکنندگان عبارت است از: پوشش انفرادی و پوشش جامع. افزون بر ریسک اعتبارات اعطایی بانک‌ها به فروشندگان، اعتبارات اعطایی بانک‌های آلمانی به خریداران خارجی نیز پوشش بیمه‌ای داده می‌شود.

۱-۲-۲-۱. سایر برنامه‌های بیمه‌ای در کشور آلمان

- بانک‌های تجاری که به خریدار خارجی اعتبار می‌دهند، یک مؤسسه خاص اعتباری نظیر بانک‌های رهنی را نیز که در بازارهای مالی به اعتبارات بلندمدت با نرخ بهره ثابت دسترسی دارند، تأمین مالی مجدد می‌کنند. مؤسسه هرمس این نوع تأمین مالی مجدد را به‌طور کامل پوشش می‌دهد.

- بیمه کردن نوسان‌های نرخ ارز در قراردادهایی که به ارزش‌های معتبر تبدیل پذیر منعقد می‌شوند؛

- قراردادهای اجاره نیز زیر پوشش بیمه قرار می‌گیرند؛

- کارگاه‌های ساختمانی در خارج کشور و

تجهیزات استفاده‌شده در آنها نیز زیر پوشش بیمه قرار می‌گیرند؛

- صادرکننده در مقابل ریسک سیاسی کشورهای

دیگر و سرباز زدن طرف قرارداد از اجرای قرارداد،

زیر پوشش بیمه قرار می‌گیرد؛

- ریسک سرمایه‌گذاری نیز بیمه می‌شود.

گردش مالی سالانه صادرات آلمان حدود ۹۰۰ میلیارد دلار است که این صادرات قابل توجه با استفاده از همین بیمه‌های صادراتی انجام می‌گیرد.

۲-۲-۲. ترکیه

بانک اعتبار صادراتی ترکیه^۲ در سال ۱۹۸۷ براساس مصوبه هیئت وزیران آن کشور بنا نهاده شده و طبق قانون بانکداری و تجارت ترکیه عمل می‌کند. بانک، وظیفه اعطای اعتبار، صدور بیمه‌نامه و تأمین منابع مالی برای مؤسسات دولتی را عهده‌دار است و علاوه بر آن، بنا بر مسئولیتی که به بانک محول شده است، به این موارد نیز می‌پردازد:

- تشویق صادرات ترکیه و افزایش سهم صادرکنندگان ترک در تجارت جهانی؛

- استفاده از اعتبار بانک‌های داخلی و خارجی و مؤسسات محلی به منظور تأمین مالی صادرات؛

- صدور بیمه‌نامه‌های اعتبارات صادراتی برای پوشش صادرات در مقابل زیان‌ها و ریسک‌های سیاسی و تجاری احتمالی؛

- اجرای برنامه بیمه اعتباری خدمات پیمانکاری فنی؛

- مهندسی در خارج از کشور و بیمه سرمایه‌گذاری خارجی.

همه کالاهای صادرشده شرکت‌های ترکیه با برنامه‌ای مدون بیمه می‌شوند. این عملیات از این راه‌ها انجام می‌شود:

- حمایت از صادرکنندگان در برابر ریسک‌های سیاسی و تجاری؛

- تسهیل امر اعطای اعتبارات صادراتی به همت

بانک‌های تجاری از طریق صدور بیمه‌نامه‌ها؛

- صدور بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت به نسبت مبلغ

معامله و اعتبارات صادراتی به نرخ‌های ویژه متناسب با ریسک کشورهای خریدار.

2. Turk Exim Bank

1. Treuarbat AG

۳-۲-۲. مالزی

در کشور مالزی، مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی، از طرف دولت متبوع، موظف به ارائه خدمات بیمه‌ای است. در اینجا به برخی از طرح‌های مرتبط با تأمین مالی که مؤسسه بیمه اعتبار صادرات ارائه می‌کند، اشاره می‌کنیم:

- بیمه‌نامه قابل واگذاری مؤسسه

بیمه‌نامه برای عملیات کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت صادراتی که ۹۰ درصد خسارت‌های ناشی از ریسک خریدار و ۹۵ درصد ریسک سیاسی را پوشش می‌دهد به صادرکننده این امکان را می‌دهد که اسناد خود را با واگذاری حقوق بیمه‌نامه و حق دریافت غرامت به بانک، نزد آن بانک تنزیل و فروش اعتباری خود را تأمین مالی کند. خطرهای تحت پوشش عبارت‌اند از:

- ریسک‌های خریدار (ورشکستگی و ناتوانی مالی، عدم پرداخت، عدم قبول کالا)؛

- ریسک‌های سیاسی (بلوکه کردن و تأخیر در انتقال ارز، جنگ و ناآرامی‌های داخلی، تحریم واردات، لغو پروانه‌های واردات، خسارت‌های ایجادشده ماورای کنترل صادرکننده و خریدار).

- بیمه‌نامه جامع بانک‌داران

در این طرح، مؤسسه خسارت را مستقیماً به بانک تنزیل‌کننده اسناد صادراتی می‌پردازد. ریسک‌های بیمه‌شده و درصد پوشش همچنین دوره انتظار در این بیمه‌نامه‌ها همانند بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت است.

- بیمه‌نامه بانک تأییدکننده یا بیمه‌نامه اعتبار اسنادی بانک

این بیمه‌نامه، بانک‌های مالزیایی را - که اعتبار اسنادی برگشت‌ناپذیر صادرشده از یک بانک خارجی را به منظور تسهیل تأمین مالی صادرات و بدون مراجعه به صادرکننده که ذی‌نفع اعتبار اسنادی است، تأیید

می‌کند- تحت پوشش قرار می‌دهد. غرامت تا ۱۰۰ درصد خسارت وارده به بانک و حداکثر تا ۹۵ درصد ارزش اعتبار اسنادی پرداخت می‌شود.

- بیمه‌نامه تأمین مالی صادرات بانک‌داران

بیمه‌نامه قابل واگذاری، بیمه‌نامه جامع بانک‌داران و بیمه‌نامه بانک تأییدکننده، تأمین مالی بعد از حمل را تسهیل می‌کند. این بیمه‌ها به صادرکنندگان، کمکی برای تأمین مالی قبل از حمل نمی‌کنند؛ بنابراین طرحی با عنوان «بیمه‌نامه تأمین مالی صادرات بانک‌داران» با هدف بهبود دسترسی صادرکنندگان به تسهیلات تأمین مالی سرمایه در گردش از بانک‌ها طراحی و اجرا شد. این طرح براساس مفهوم بیمه مشترک کار می‌کند و غرامت پرداختی به بانک، ۸۵ درصد خسارت برای تأمین مالی قبل و بعد از حمل است.

هنگامی که مدت اعتبار بیش از یک سال باشد، مؤسسه بیمه اعتبار می‌تواند ضمانت‌نامه‌هایی را به نفع بانک‌ها، در زمینه وجوه پیش‌پرداخت‌شده به صادرکنندگانی که دارای بیمه‌نامه مؤسسه در مقابل خطرهای خریدار و ریسک‌های سیاسی هستند، صادر کند. صادرکنندگان از بیمه مؤسسه برای فروش کالاهای مصرفی، کارخانه، ماشین‌آلات و تجهیزات و صادرات انواع خدمات استفاده می‌کنند. ضمانت‌نامه‌های صادرشده مؤسسه، پرداخت بدون قید و شرط ۱۰۰ درصد وجوه پیش‌پرداخت‌شده به صادرکنندگان را که وصول نشود، تعهد می‌کند. بانک در چنین شرایطی اعتبارات را بدون مراجعه به صادرکننده پرداخت می‌کند.

- بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارج از کشور

ممکن است سرمایه‌گذاران مالزی در به‌کارگیری سرمایه‌های خود در پروژه‌های کشورهای دیگر، به‌ویژه در شرایطی که در ثبات سیاسی بلندمدت کشور میزبان

بیمه‌نامه

قابل واگذاری،

بیمه‌نامه جامع

بانک‌داران و

بیمه‌نامه بانک

تأییدکننده،

تأمین مالی بعد

از حمل را تسهیل

می‌کند

کشورها که سهم آنها تنها ۳ درصد این بازار است. در سال ۲۰۰۴، سهم بیمه اعتبار تجاری از GDP برای کشورهای فرانسه، آلمان، اتریش، سوئیس، آمریکا و ایتالیا به ترتیب نزدیک به ۰/۰۳۵، ۰/۰۴۵، ۰/۰۳۵، ۰/۰۳۹، ۰/۰۱ و ۰/۰۲ درصد بوده است (Sigma, 2006) که این رقم برای کشور ایران ۰/۰۰۹ درصد بوده است که پایین بودن سهم این رشته بیمه‌ای را در مقایسه با کشورهای دیگر مشخص می‌کند.

۳. بررسی بیمه‌های اعتباری در ایران

فعالیت بیمه اعتباری در دو شاخه بیمه‌های اعتباری صادرات و بیمه‌های اعتبار داخلی انجام می‌شود.

شورای عالی بیمه، براساس بند ۳ ماده ۱۷ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، در سال ۱۳۸۲، آیین‌نامه گروهی بیمه اعتبار داخلی (آئین‌نامه شماره ۵۱) را در ۱۷ ماده و ۳ تبصره تصویب کرد که براساس آن منظور از بیمه اعتبار داخلی، ظرفیت بدهی یک مشتری است که از طرف بنگاه‌های اقتصادی، در قبال ارائه کالا و خدمات یا بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری که مجوز بانک مرکزی را دارند و به صورت تسهیلات مالی در اختیار مشتریان قرار گرفته و مطالبات ناشی از این فعالیت‌ها در معرض ریسک عدم بازپرداخت قرار می‌گیرند. براساس آئین‌نامه ۵۱ شورای عالی بیمه، تمامی شرکت‌های بیمه دولتی و خصوصی می‌توانند با توجه به ظرفیت نگهداری ریسک (حداکثر تا ۲۰ درصد سرمایه ثبت شده) نسبت به پذیرش ریسک و صدور بیمه‌نامه اقدام کنند. قراردادهای بیمه اعتبار داخلی به صورت گروهی و فقط با اشخاص حقوقی مشروط بر اینکه فعالیت‌های اقتصادی آنها متضمن ریسک عدم بازپرداخت مطالبات ناشی از اعتبارات اعطایی آنها باشند، منعقد می‌شود. تأمین مطالبات بیمه‌گذار یا ذی‌نفع در رابطه با فروش کالاهای صادراتی در قالب

ابهام‌هایی وجود داشته باشد، مردد باشند. برای غلبه بر چنین تردیدی و کاهش ترس چنین سرمایه‌گذارانی، مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات مالزی در طرح بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی خود تا ۹۰ درصد خسارت‌های ناشی از تحقق ریسک‌های سیاسی را پوشش می‌دهد. ریسک‌های سیاسی نظیر محدود کردن سود سرمایه‌گذاری، تقسیم سود یا بازپرداخت وام‌ها، توقیف یا مصادره دارایی‌های آنها یا محروم کردن آنها از حق کنترل یا مالکیت، جنگ و شورش‌های داخلی یا اقدام دولت میزبان در نقض قرارداد است.

مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات، ریسک‌های سیاسی را تا ۹۰ درصد پوشش می‌دهد و ریسک‌های تجاری را بسته به ماهیت و سطح خطرهای آنها در محدوده ۶۰ تا ۹۰ درصد اصل وام و انباشته سود تحت پوشش قرار می‌دهد.

۲-۳. وضعیت آماری بیمه‌های اعتبار در جهان

رشد و توسعه بیمه اعتبار و سهم آن در پرتفوی بازار بیمه کشورهای مختلف با توجه به نقشی که این بیمه‌نامه‌ها در افزایش قدرت رقابت صادرکنندگان در بازارهای جهانی، کمک به تداوم فعالیت‌های اقتصادی مخصوصاً در بنگاه‌های کوچک اقتصادی و در نتیجه افزایش درآمد ملی دارند بر کسی پوشیده نیست.

آمار جهانی بیمه‌های اعتبار تجاری، نشان‌دهنده توجه روزافزون به این حوزه در کشورهای مختلف، به خصوص اروپای غربی است؛ به طوری که در سال ۲۰۰۴ حق بیمه صادرشده اعتبار در جهان ۶/۶ میلیارد دلار و در سال ۲۰۰۵ برابر ۶/۹ میلیارد دلار بود. کشورهایهایی که از این رقم بزرگ، سهم قابل توجهی دارند، عبارت‌اند از: آمریکای شمالی ۱۷ درصد، آمریکای لاتین ۳ درصد، اروپای مرکزی و شرقی ۲ درصد، اروپای غربی ۷۳ درصد، ژاپن ۳ درصد و سایر

سخت خود که در نبود تضمین‌های بیمه‌ای برای تأمین وام‌های آنها ضروری است، رها می‌شوند.

استفاده از بیمه‌های اعتباری برای ارائه تسهیلات بانکی به بنگاه‌های کوچک و متوسط و دیگر بخش‌ها همواره با یک مشکل اساسی مواجه است؛ عدم دسترسی بیمه‌گذار به اطلاعات مشتریان، مهم‌ترین چالشی است که همواره موجب ضعف بیمه‌های اعتباری در کشور شده است. بیمه‌های اعتباری، بازپرداخت تسهیلات به بانک را تضمین می‌کند. ما فاقد اطلاعاتی هستیم که بتواند سطح اعتماد را برای بیمه‌گذار به وجود آورد و میزان اعتبار مشتریان را مشخص کند. شرکت‌های بیمه در مورد ارائه خدمات بیمه اعتباری بسیار با احتیاط عمل می‌کنند؛ چون با توجه به سیستم اطلاعاتی موجود به سختی می‌توان درجه ریسک و احتمال سوخت تسهیلات را تخمین زد. کاهش ریسک بیمه‌های اعتباری تنها با شفافیت اطلاعات حاصل می‌شود، در صورت گسترش بیمه‌های اعتباری گردش مالی و اعتباری کشور به سرعت توسعه یافته و از سوی دیگر هزینه مبادلات نیز کاهش می‌یابد.

۳-۲. صندوق ضمانت صادرات

پس از تأسیس مرکز توسعه صادرات ایران در سال ۱۳۴۶، ضمانت صادرات نیز به‌عنوان یکی از وظایف توسعه صادرات غیرنفتی پیش‌بینی شده بود. شرایط اقتصادی کشور، تنزل ارزش دلار در مقابل ریال در سال ۱۳۵۱، عدم کفایت درآمد نفت جهت رفع نیازهای کشور، توجه به صادرات غیرنفتی، تجربه موفق برخی از کشورها در زمینه بیمه‌های صادراتی، سوخت بخشی از صادرات اعتباری کشور به‌عنوان مثال عدم وصول ۱۲ درصد از ۳۰ درصد صادرات اعتباری در سال ۱۳۵۱ و ۱۵ درصد در سال ۱۳۵۲ به علت عدم پرداخت خریداران خارجی (بصیری و پورمعزی، ۱۳۵۶) و ... از

قراردادهای گشایش اعتبار اسنادی^۱ و واگذاری اسناد در مقابل پرداخت^۲ و واگذاری اسناد در مقابل تضمین (قبولی برات)^۳ موضوع بیمه اعتبار صادرات است.

۳-۱. کاربرد بیمه اعتبار در صنعت بانک‌داری

در سال‌های اخیر توجه خاصی به مسئله تأمین مالی و امنیتی صادرات شده است. توسعه صادرات در کشور نیازمند ایجاد یا بهبود ساختار نهادهای پشتیبان و تسهیل‌کننده مرتبط با امر صادرات نظیر بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل، بهبود خدمات بانکی و بیمه‌ای و به‌طور کلی تسهیل تجارت خارجی است. در قانون برنامه چهارم توسعه (بندهای (د) و (ه) ماده ۱) و قوانین بودجه سالیانه سال‌های اخیر (۱۳۸۷-۱۳۸۴) نیز مبالغی از محل حساب ذخیره ارزی برای تقویت تأمین مالی صادرات اختصاص یافته است. در قانون بودجه سال ۱۳۸۷، معادل ۱۰ میلیارد دلار از محل حساب ذخیره ارزی برای فعالیت‌های تولیدی و بیش از ۳ میلیارد دلار جهت فعالیت‌های صادراتی به بانک‌های عامل اختصاص یافته است.

از ریسک‌هایی که بانک‌ها با آن مواجه‌اند قصور مشتری در ایفای تعهدات مالی خویش است که اجرای بیمه‌نامه اعتبار در بانک‌ها باعث می‌شود که:

- بانک‌ها از حق مالکیت خود بر اموال متقاضی وام به‌عنوان وثیقه صرف‌نظر کنند؛
- بیمه‌نامه اعتبار به‌عنوان یگانه تضمین ضروری برای ضمانت وام‌های بانکی عمل کند؛
- در صورت قصور وام‌دار در ایفای تعهدات، بانک‌ها برای پرداخت جبرانی به‌راحتی به بیمه‌گران مراجعه کنند.

با انتقال ریسک اعتباری به صنعت بیمه، بانک‌ها در موقعیتی قرار می‌گیرند که از بسیاری از محدودیت‌های

1. Letter of Credit (L/C)
2. Documents against Payment (D/P)
3. Documents against Acceptance (D/A)

جمله برخی از عوامل مهم و مؤثر در توجه به بیمه‌های صادراتی و شکل‌گیری و تأسیس صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۲ بودند.

صندوق ضمانت صادرات ایران، فعالیت خود را از سال ۱۳۵۳ آغاز کرد. اما به علت عدم اعتماد و آشنایی صادرکنندگان، حجم کم سرمایه صندوق جهت گسترش فعالیت‌های بیمه‌ای و تأمین مالی و فقدان برنامه‌ریزی منسجم و زیربنایی برای تشکیل آن، نتوانست به اهداف خود دست یابد. صندوق ضمانت صادرات در کل فعالیت‌های خود تا پایان سال ۱۳۵۷ جمعاً ۹۴ ضمانت‌نامه به ارزش ۱۲/۸ میلیارد ریال صادر کرد که ۶۰ درصد این رقم را کالاهای سنتی شامل فرش، پنبه، صنایع دستی و خشکبار به خود اختصاص می‌داد. در آن دوره حدود ۱۰ مورد خسارت به صندوق اظهار شده بود که اکثراً به علت عدم رعایت مقررات توسط بیمه‌گذار غیرقابل پرداخت تشخیص داده شد و فقط ۲ فقره به مبلغ ۲۰ میلیون ریال به صادرکنندگان ایرانی که از عدم پرداخت خریدار خارجی متضرر شده بودند، پرداخت شد. صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۸ با مرکز توسعه صادرات ادغام شد و تا پایان سال ۱۳۷۲ فعالیت خاصی در آن صورت نگرفت.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی و وقوع جنگ تحمیلی و شرایط اقتصادی آن ایام، استمرار فرآیند تولید بدون حمایت دولت امکان‌پذیر نبود؛ بنابراین سیاست‌های پولی و مالی کشور نظیر اختصاص ارز به قیمت دولتی و ارائه تسهیلات بانکی با سود پایین و مناسب برای حمایت از بخش‌های تولیدی اجرا شد. با خاتمه جنگ، ضرورت توجه به بازسازی کشور، تحولات اقتصادی سال‌های پایانی دهه ۱۳۶۰، کاهش درآمدهای نفتی در اثر کاهش قیمت نفت، نیاز به درآمدهای ارزی فراوان جهت رفع نیازهای اقتصادی، توجه به استراتژی

توسعه صادرات و پیگیری سیاست‌های آزادسازی، مقررات‌زدایی و خصوصی‌سازی در تجارت خارجی و توجه مجدد به فعالیت‌های صادراتی، بیمه صادراتی را ضروری و اجتناب‌ناپذیر کرد؛ بنابراین صندوق ضمانت صادرات ایران به‌عنوان تنها شرکت دولتی بیمه اعتبار صادراتی وابسته به وزارت بازرگانی جمهوری اسلامی ایران که شخصیت حقوقی، مالی و اداری مستقل دارد و از نظر مالی از سوی دولت حمایت می‌گردد، مجدداً از سال ۱۳۷۳ شروع به فعالیت کرد و تا پایان برنامه دوم توسعه اقتصادی، صندوق موفق به صدور ۵۶۱ فقره ضمانت‌نامه به ارزش ۴۲۳ میلیارد ریال در زمینه‌های مختلف و پرداخت ۱۵/۵ میلیارد ریال خسارت به صادرکنندگان تحت پوشش گردید. با توجه به توسعه صادرات در چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور و برنامه چهارم توسعه در سال ۱۳۸۶، صندوق ضمانت صادرات با مجموع پوشش‌های ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه‌ای به میزان ۳۸۱/۹ میلیون دلار و با پرداخت ۵۳/۴ میلیارد ریال خسارت تلاش نموده که نقش خود را در زمینه تشویق، حمایت و تقویت صادرات از طریق ارائه پوشش‌های بیمه‌ای و تضمینی به نحو مناسب ایفا نماید.

در حال حاضر ۱۸۳ کشور تحت پوشش صادرات صندوق ضمانت صادرات‌اند که بازار کشورهای مستقل مشترک‌المنافع، عراق، افغانستان، کشورهای اروپایی، آمریکای لاتین و آفریقا از جمله مناطق تحت پوشش ضمانت و بیمه صادرات‌اند. کشور زیمبابوه و در حد جزئی کوبا جزو کشورهای پریسک هستند. از علل افزایش مشتریان صندوق ضمانت صادرات، بحران‌های مالی جهان است؛ چرا که مشتریان از دریافت پولشان نگران هستند.

از وظایف اصلی صندوق ضمانت صادرات ایران همانند سایر مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی، بیمه کردن

صندوق داشته و می‌توانند نسبت به حاشیه سود موجود تصمیم‌گیری کنند.

- بیمه‌نامه‌های میان و بلندمدت

این بیمه‌نامه‌ها قراردادهای صادراتی با اعتبارات اسنادی را که دوره بازپرداخت آنها بیش از ۲ سال باشد (از ۲۵ ماه تا حداکثر ۶۰ ماه برای دوره میان‌مدت و از ۶۱ ماه تا ۱۸۰ ماه برای بلندمدت) پوشش می‌دهند. مدت زمان مورد نیاز جهت صدور این بیمه‌نامه‌ها حداکثر سه هفته پس از تکمیل پرونده است. در ضمن محاسبه حق بیمه برای این دسته از بیمه‌نامه‌ها نیز همانند مورد فوق‌الذکر در پایگاه اینترنتی صندوق در قالب حسابگر جداگانه برای این نوع بیمه‌نامه‌ها موجود است.

۳-۳. بیمه‌نامه‌ها و ریسک‌های تحت پوشش

صندوق ضمانت صادرات ایران

۱-۳-۳. بیمه‌نامه کل گردش صادرات

این بیمه‌نامه در طول اعتبار یک‌ساله خود، کلیه صادرات صادرکننده به کشورهای مختلف را در برابر ریسک‌های عمده سیاسی و تجاری تحت پوشش قرار می‌دهد؛ به عبارت دیگر چنانچه در اثر بروز هریک از ریسک‌های تحت پوشش، صادرکننده ایرانی موفق به وصول مطالبات خود از خریدار خارجی نگردد، این صندوق براساس بیمه‌نامه صادرشده نسبت به جبران خسارات وارده به صادرکننده اقدام خواهد کرد. میزان حق بیمه قابل پرداخت براساس شرایط اقتصادی و سیاسی کشور خریدار، شرایط اعتبار اعطایی به خریدار خارجی و سررسید پرداخت تعیین و از صادرکننده اخذ می‌گردد. براساس این بیمه‌نامه، صادرکننده طی اظهارنامه‌های ماهیانه علاوه‌بر ارائه گزارش مربوط به صادرات انجام‌شده در طول هر ماه، حق بیمه مربوط به هر محموله را محاسبه و به صندوق پرداخت می‌کند.

قراردادهای صادراتی یا اعتبارات اسنادی در مقابل خطر عدم پرداخت ناشی از ریسک‌های تجاری و سیاسی یا به عبارت دیگر صدور بیمه‌نامه‌هایی است که براساس آنها بازگشت وجه ناشی از صادرات، تضمین می‌گردد. به این ترتیب با صدور بیمه‌نامه‌های مذکور، از طرفی خطر کلاهبرداری، تقلب و ورشکستگی برای صادرکننده به حداقل تقلیل یافته و از این طریق صادرکنندگان در برابر خسارات احتمالی مورد حمایت قرار می‌گیرند و از سوی دیگر بخشی از اعتبارات اعطایی بانک‌ها به صادرکنندگان می‌تواند تحت پوشش قرار گیرد که در نتیجه آن صادرکنندگان قادر خواهند بود از آن دسته از تسهیلات بانکی صادراتی با شرایط سهل‌تری استفاده کنند.

بیمه‌نامه‌های صادرشده از سوی صندوق، با توجه به دوره بازپرداخت وجه ناشی از صادرات کالا یا خدمات تحت پوشش، به دو دسته بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت و بیمه‌نامه‌های میان و بلندمدت تقسیم می‌شوند:

- بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت

این بیمه‌نامه‌ها قراردادهای صادراتی با اعتبارات اسنادی را که دوره بازپرداخت آنها حداکثر ۲۴ ماه باشد، تحت پوشش قرار می‌دهند. مدت زمان مورد نیاز جهت صدور بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت (پس از اخذ مصوبه از ارکان تصمیم‌گیری در صندوق) برای مبالغ کمتر از ۲۰ میلیارد ریال، حداکثر ظرف مدت ۷ روز کاری پس از تکمیل پرونده و برای مبالغ بیش از آن، ۱۴ روز کاری از زمان تکمیل پرونده از سوی متقاضی است. برای محاسبه مبلغ حق بیمه، با مراجعه به بخش محاسبه‌گر حق بیمه موجود در سایت اینترنتی صندوق و پس از تکمیل قسمت‌های مختلف فرم مخصوص متناسب با مورد صادراتی، صادرکنندگان امکان محاسبه مبلغ حق بیمه خود را حتی پیش از مراجعه به

۲-۳-۳. بیمه‌نامه پوشش تسهیلات سرمایه‌گذاری

این بیمه‌نامه، اصل و سود تسهیلات سرمایه‌گذاری که توسط بانک‌ها یا مؤسسات مالی داخلی جهت تأمین مالی سرمایه‌گذاری ایرانیان در خارج از کشور ارائه می‌گردند را در برابر ریسک‌های سیاسی، پوشش می‌دهد؛ به عبارت دیگر، بانک‌ها یا مؤسسات مالی و اعتباری که اقدام به تأمین مالی طرح‌های سرمایه‌گذاری در سایر کشورها بنمایند، می‌توانند با اخذ بیمه‌نامه پوشش تسهیلات سرمایه‌گذاری صندوق، ریسک عدم بازپرداخت سرمایه‌گذار در صورت بروز ریسک‌های سیاسی همچون جنگ، عدم انتقال اصل و سود سرمایه‌گذاری، ملی شدن یا مصادره اموال و ... را بیمه کنند. میزان حق بیمه این بیمه‌نامه با توجه به شرایط سرمایه‌گذاری، اوضاع سیاسی کشور میزبان، قوانین مربوط به سرمایه‌گذاری و موافقت‌نامه‌های متقابل در خصوص تضمین سرمایه‌گذاری‌ها محاسبه و اخذ می‌گردد.

۳-۳-۳. بیمه‌نامه خاص صادرات

بیمه‌نامه خاص، یک یا چند محموله صادراتی را که در قالب یک قرارداد خاص از سوی صادرکننده ایرانی برای خریدار خارجی ارسال می‌گردد در مقابل ریسک‌های سیاسی و تجاری پوشش می‌دهد؛ به عبارت دیگر، این بیمه‌نامه برای آن دسته از صادرکنندگان صادر می‌شود که مایل اند یک محموله خاص ارسالی برای یک خریدار مشخص را در مقابل خطر عدم دریافت وجه کالا ناشی از بروز ریسک‌های سیاسی و تجاری بیمه کنند. قبل از صدور این بیمه‌نامه، خریدار خارجی و بانک وی مورد اعتبارسنجی قرار گرفته و قرارداد و یا اعتبار اسنادی که قرار است تحت پوشش قرار گیرد، مورد بررسی دقیق قرار خواهند گرفت. میزان حق بیمه‌ای که با توجه به شرایط سیاسی و

تجاری کشور خریدار، نحوه پرداخت و شرایط اعتبار و سررسید، محاسبه و دریافت می‌گردد، درصدی بیشتر از حق بیمه مربوط به بیمه‌نامه کل گردش صادرات است.

۴-۳-۳. بیمه‌نامه خدمات خاص فنی و مهندسی

این بیمه‌نامه همان‌طور که از نامش پیداست، طرح‌ها و پروژه‌های ساختمانی که توسط پیمانکاران و یا شرکت‌های مهندسی ایرانی در سایر کشورها اجرا می‌گردد و همچنین خدمات فنی و مهندسی ارائه شده از سوی آنها در خارج از کشور را در مقابل ریسک‌های سیاسی و تجاری پوشش می‌دهد؛ به عبارت دیگر، چنانچه در اثر بروز هریک از ریسک‌های تحت پوشش، صادرکننده ایرانی خدمات فنی و مهندسی موفق به وصول مطالبات خود از کارفرمای خارجی نگردد، این صندوق براساس بیمه‌نامه صادرشده نسبت به جبران خسارات وارده به صادرکننده اقدام خواهد کرد. میزان حق بیمه براساس نرخ‌های پایه سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی^۱ و با توجه به شاخص‌هایی همچون مدت اجرای پروژه و ارائه خدمات، شرایط پرداخت و کشور محل اجرای پروژه یا ارائه خدمات محاسبه و اخذ می‌گردد.

۵-۳-۳. بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری

این بیمه‌نامه اصل و سود سرمایه‌گذاری‌های میان و بلندمدت سرمایه‌گذاران ایرانی در کشورهای هدف را پوشش می‌دهد؛ به عبارت دیگر، شرکت‌ها یا اشخاص ایرانی که در نظر دارند اقدام به چنین سرمایه‌گذاری‌هایی در سایر کشورها بنمایند (مثلاً یک کارخانه در کشور هدف احداث کنند) می‌توانند با اخذ بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری صندوق، فعالیت‌های سرمایه‌گذاری خود را در مقابل ریسک‌هایی همچون عدم انتقال اصل و سود سرمایه‌گذاری، ملی شدن و

1. Organisation for Economic Co-operation and Developments (OECD)

خارجی، خسارت وارده به بانک خریدار دین اسناد پرداخت می‌گردد.

۳-۳-۹. بیمه‌نامه تضمین مطالبات بانک بابت اعتبارات اسنادی دیداری

این بیمه‌نامه ریسک عدم پرداخت بانک گشاینده/ تأییدکننده اعتبار اسنادی به بانک ایرانی را پوشش داده و بدین ترتیب، بانک ایرانی قادر خواهد بود وجه اعتبار اسنادی دیداری را در صورت عدم وجود مغایرت اسناد صادراتی با شرایط لحاظ شده در L/C پرداخت کرده و در نهایت منجر به تسریع روند پرداخت وجه اعتبار اسنادی دیداری به صادرکننده ایرانی گردد (در شکل معمول، زمان مورد نیاز جهت نقد کردن L/C دیداری، بیش از ۷ روز است). میزان حق بیمه نیز با توجه به شرایط سیاسی و تجاری کشور خریدار، محاسبه و دریافت می‌گردد.

۳-۳-۹-۱. ریسک‌های تحت پوشش

• ریسک‌های تجاری

- استتکاف خریدار از قبول کالای صادرشده یا خدمت انجام شده؛

- عدم پرداخت بهای کالا یا خدمت در سررسید مقرر؛

- عدم توانایی مالی خریدار به دلیل ورشکستگی یا اعسار یا توقف.

• ریسک‌های سیاسی

- بروز جنگ یا حالت جنگ؛

- تیره شدن روابط و یا قطع روابط سیاسی با کشور خریدار به نحوی که در نتیجه آن، صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود در سررسید آنها نشود؛

- اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود؛

- اعمال سیاست‌های مربوط به محدودیت‌های

یا مصادره اموال و ... بیمه کنند. میزان حق بیمه این نوع بیمه‌نامه نیز با توجه به شرایط سرمایه‌گذاری، و اوضاع اقتصادی و سیاسی بازار هدف، قوانین مربوط به سرمایه‌گذاری و موافقت‌نامه‌های متقابل در خصوص تضمین سرمایه‌گذاری‌ها محاسبه و اخذ می‌گردد.

۳-۳-۶. بیمه‌نامه بلااثر شدن قرارداد صادراتی

این بیمه‌نامه خسارات ناشی از بلااثر شدن اعتبارات اسنادی و یا قراردادهای صادراتی را پوشش می‌دهد؛ به عبارت دیگر، چنانچه در اثر بروز هریک از ریسک‌های تحت پوشش (شامل تحریم کشور خریدار و لغو مجوز واردات، تحریم کشور صادرکننده و لغو مجوز صادرات، تحریم کشور ثالث، بروز جنگ، فسخ قرارداد توسط خریدار، عدم ایفای تعهدات خریدار و عدم قبول حکم دادگاه از سوی خریدار)، خسارتی متوجه صادرکننده ایرانی گردد، خسارت وارده به وی جبران خواهد شد؛ مشروط بر اینکه بروز خسارت ناشی از قصور وی در ایفای تعهداتش نباشد.

۳-۳-۷. بیمه‌نامه پوشش ضمانت‌نامه‌های بانکی

بازپرداخت

عبارت است از بیمه‌نامه‌ای که جهت پوشش ریسک و اخواسست ضمانت‌نامه‌های بازپرداخت صادرشده توسط بانک‌های ایرانی به نفع مؤسسات تأمین‌کننده مالی طرح‌های فنی و مهندسی ایرانی در کشورهای هدف صادراتی، به نفع بانک‌های ایرانی صادر می‌گردد.

۳-۳-۸. بیمه‌نامه خرید دین اسناد صادراتی

این بیمه‌نامه به منظور پوشش ریسک عدم بازپرداخت وجه اسناد صادراتی که جهت خرید دین توسط صادرکننده ایرانی به بانک‌های عامل کشور ارائه می‌شود، صادر می‌گردد و براساس آن در صورت عدم پرداخت وجه اسناد از سوی خریدار/بانک

به‌طور کلی ریسک‌های صادراتی در ارتباط با خطرات سیاسی و اقتصادی است و این شاخه، رشته اعتبار صادرات را از رشته اعتبارات داخلی متمایز می‌سازد. در کنار رشته‌های اعتبار صادرات، عملیات اعتباری داخلی نیز در شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری از سال ۱۳۷۴ پوشش داده شد. در این رشته دو نوع بیمه برای متقاضیان صادر می‌شود:

- بیمه اعتبار تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی: این تسهیلات عمدتاً به صادرکنندگان اعطا می‌شود که تأمین مالی صادرات آنها را مؤسسات مالی و بانک‌ها انجام داده‌اند.

- بیمه فروش‌های غیرنقدی (عملیات لیزینگ): بیمه‌گر اعتباری پوشش آن را تأمین می‌کند.

با گسترش فعالیت‌های بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری در بازار بیمه و اخذ مجوز صدور انواع بیمه‌نامه‌های اشیاء، اشخاص و مسئولیت، شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای سهام خود را در بهمن‌ماه ۱۳۸۵ واگذار کرده و در تاریخ ۱۶/۴/۸۶ اعضای جدید هیئت مدیره انتخاب شدند و شرکت به نام بیمه معلم تغییر نام یافت.

اکنون بیمه معلم با مشارکت شرکت ساختمانی معلم، بازرسی مهندسی ایران، سرمایه‌گذاری کشتیرانی و بانک‌های توسعه صادرات، سرمایه، ملی، صادرات، تجارت، بیمه مرکزی ایران و شرکت کارگزاری بانک توسعه در حال فعالیت است.

در ادامه به برخی از خدمات بیمه‌ای که شرکت بیمه معلم در حال حاضر آنها را ارائه می‌نماید، اشاره می‌شود:

- بیمه‌های حوادث

انواع بیمه‌های حوادث عبارت‌اند از بیمه حوادث انفرادی، بیمه حوادث خانواده، بیمه حوادث شغلی، بیمه حوادث ورزشی و بیمه حوادث گروهی.

وارداتی و ارزی در کشور خریدار؛

- سلب مالکیت از خریدار بر اثر ملی‌شدن یا مصادره اموال به نحوی که موفق به دریافت مطالبات خود نشود؛

- سایر عوامل خارج از حیطه اختیار صادرکننده و خریدار که به تشخیص هیئت مدیره صندوق، موجب عدم وصول مطالبات صادرکننده شود.

۳-۴. شرکت بیمه معلم (صادرات و سرمایه‌گذاری سابق)

شرکت بیمه معلم براساس قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران در سال ۱۳۷۳ با نام بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و با مشارکت بیمه مرکزی ایران و شرکت‌های بیمه ایران، آسیا، البرز، دانا و بانک‌های ملی، صادرات، توسعه صادرات، تجارت و ملت با سرمایه اولیه بالغ بر ۲۰ میلیارد ریال تأسیس و از سال ۱۳۷۴ عملاً فعالیت‌های بیمه‌ای خود را آغاز کرد که هدف از تأسیس آن ارتقای قدرت رقابتی کالاها و خدمات صادراتی ایران در بازارهای جهانی، تشویق سرمایه‌گذاری در داخل و خارج از کشور، کمک به صادرکنندگان برای نفوذ بیشتر به بازارهای جدید و غیرسستی، کمک به فروشندگان و تولیدکنندگان داخلی جهت فروش بر مبنای شرایط اعتباری و کمک به دسترسی صادرکنندگان و تولیدکنندگان ایرانی به وام‌های بانک‌های تجاری بود.

بیمه‌های اعتبار صادرات در دو زمینه صادرات کالا و صادرات خدمات فنی و مهندسی انجام می‌شود. به این ترتیب که صادرکنندگان ایرانی که برای خریداران خارجی، کالا ارسال می‌کنند در برابر عدم دریافت مطالباتشان از طرف خارجی به دلیل ریسک‌های سیاسی و اقتصادی توسط شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری پوشش داده می‌شوند.

- بیمه‌های درمانی
- بیمه‌های اتومبیل
- بیمه اتومبیل کلیه حوادثی را که در اثر رانندگی حادث می‌گردد و خسارت‌های وارد به اتومبیل را جبران می‌کند.
- پوشش بیمه اتومبیل را به سه گروه می‌توان تقسیم کرد: پوشش خسارت مالی (بیمه بدنه اتومبیل)، پوشش مسئولیت (جانی و مالی) و پوشش خسارت جانی (بیمه سرنشین).
- بیمه‌های مهندسی
- بیمه‌های مهندسی از جمله رشته‌های مهم و نوین در بازار جهانی بیمه محسوب می‌شوند که با توجه به کاربردهای گوناگون آنها، از تنوع زیادی برخوردار هستند. در این زمینه بیمه‌نامه‌های مختلفی صادر می‌گردد که متداول‌ترین آنها در حال حاضر بیمه تمام خطر پیمانکاران^۱ و بیمه تمام خطر نصب^۲ است.
- بیمه مسئولیت
- بیمه آتش‌سوزی
- بیمه آتش‌سوزی بر حسب نوع فعالیت به چهار حالت صادر می‌گردد:
- واحدهای مسکونی: شامل سازه ساختمان، اثاثه منزل و تأسیسات آن می‌گردد.
- بیمه‌نامه‌های آتش‌سوزی واحدهای صنعتی
- بیمه آتش‌سوزی غیرصنعتی (تجاری) برای ریسک‌های غیرصنعتی
- بیمه‌نامه آتش‌سوزی انبارها (عمومی و اختصاصی)
- بیمه باربری
- بیمه بازپرداخت تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری
- بیمه اعتبار فروش‌های اقساطی
- بیمه اعتبار صادرات کالا قبل از حمل
- بیمه اعتبار صادرات کالا بعد از حمل
- بیمه اعتبار خدمات فنی و مهندسی
- بیمه سرمایه‌گذاری.
- ریسک‌هایی که می‌توانند تحت پوشش این بیمه‌نامه قرار گیرند، عبارت‌اند از:
- محدودیت انتقال ارز
- صادره سرمایه‌گذاری انجام شده توسط کشور میزبان
- جنگ و آشوب‌های داخلی
- لغو قرارداد سرمایه‌گذاری
- در جدول زیر وضعیت شرکت بیمه معلم (صادرات و سرمایه‌گذاری سابق) که شامل رشته اعتبار و سایر رشته‌های بیمه‌های غیرزندگی است طی سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۸۱ نشان داده می‌شود.
- در جدول ۳ وضعیت درآمد و هزینه شرکت بیمه معلم طی سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۸۴ با استفاده از آمار موجود در سالنامه آماری صنعت بیمه در سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۸۵ نشان داده می‌شود.
- در جدول ۴ وضعیت حق بیمه دریافتی و خسارت پرداختی شرکت بیمه معلم طی سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۸۴ با استفاده از آمار موجود در سالنامه آماری صنعت بیمه در سال‌های ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ نشان داده شده است.
- ۳-۵. وضعیت آماری بیمه‌های اعتبار در ایران**
- طبق آمار بیمه مرکزی ج.ا.ا، حق بیمه صادرشده رشته اعتبار در بازار بیمه کشور در سال ۱۳۸۶ برابر ۹۱/۷ میلیارد ریال بوده و سهم آن از صنعت بیمه طی این سال ۰/۳ درصد بوده است. در همین سال تعداد بیمه‌نامه‌های صادرشده رشته اعتبار، حدود ۲۵۰۰ فقره بوده که تنها ۰/۰۱ درصد از بیمه‌نامه‌های بازار است. این تعداد در مقایسه با سال قبل نه تنها رشدی نداشته،

1. Contractors All Risks (CAR)
2. Erection All Risks (EAR)

اعتبارات تخصیص یافته به قراردادهای صادرات خدمات فنی و مهندسی و یا قراردادهای کلان سرمایه‌گذاری از سرمایه و ذخایر فنی کافی برخوردار نیستند؛ ضمن اینکه حجم مطالبات سررسید گذشته و معوق بانک‌ها و مؤسسات اعتباری نیز که در صورت داشتن پوشش بیمه‌ای باید توسط شرکت‌های بیمه تأدیه شوند، رقم بسیار قابل توجهی را به خود اختصاص می‌دهد؛ بنابراین منابع مالی شرکت‌های بیمه‌گر شامل سرمایه و ذخایر فنی در اختیار آنها به هیچ‌وجه با میزان مطالبات معوق بانک‌ها و مؤسسات اعتباری کشور مناسبتی نداشته و در صورت بروز خسارت حتی در تعداد اندک به دلیل

بلکه ۱۵/۴ درصد کاهش داشته است. همچنین تعداد خسارت پرداختی رشته اعتبار در همین سال، برابر ۱۳۰ فقره است که حدود ۰/۰۰۴ درصد از تعداد خسارت‌های بازار بیمه است و میزان خسارت پرداختی ۲۹/۴ میلیارد ریال و سهم این رشته از خسارت‌های پرداختی صنعت بیمه کشور ۰/۱۴ درصد بوده است؛ همچنین ضریب خسارت در سال ۱۳۸۶ با ۳/۹۷ واحد تغییر نسبت به سال ۱۳۸۵ به ۱۰/۱۶۸ درصد رسید.

۳-۶. چالش‌های پیش روی بیمه‌گران اعتباری

شرکت‌های بیمه‌گر در مقایسه با حجم تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری و یا حجم

جدول ۲: وضعیت شرکت بیمه معلم (صادرات و سرمایه‌گذاری) طی سال‌های ۱۳۸۱-۱۳۸۶

عنوان	واحد	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	سهم از بازار بیمه کشور	
								سال ۸۵	سال ۸۶
حق بیمه دریافتی	میلیارد ریال	۱۱/۶	۱۵/۶	۲۳/۸	۲۸/۲	۴۶/۶	۲۲۱/۱	۰/۱۸	۰/۶۵
خسارت پرداختی	میلیارد ریال	۱/۳	۰/۷	۳/۴	۲/۸	۹/۹	۸۱/۴	۰/۰۶	۰/۳۹
ضریب خسارت	درصد	-	۳۳/۰۱	۳۶/۹۸	۱۸/۶۸	۳۳/۳۰	۶۲/۷۲	-	-
تعداد بیمه‌نامه صادره	فقره	۴۶۹۲	۴۵۳۲	۹۲۰۳	۱۷۲۵۴	۴۳۹۷۳	۱۹۰۸۱۶	۰/۲۰	۰/۷۵
تعداد خسارت پرداختی	فقره	۶۴	۵۵	۹۱	۴۵۸	۱۳۸۹	۳۷۱۰	۰/۰۴	۰/۱۱

سالنامه آماری صنعت بیمه در سال ۱۳۸۶

جدول ۳: وضعیت درآمد و هزینه شرکت بیمه معلم (صادرات و سرمایه‌گذاری) طی سال‌های ۱۳۸۴-۱۳۸۶

عنوان	سال ۸۴	سال ۸۵	سال ۸۶
درآمد بیمه‌ای	۳۸۴۳۶	۵۵۴۶۲	۲۵۶۳۵۹
هزینه بیمه‌ای	۱۹۵۵۶	۳۵۳۹۴	۱۶۰۴۲۵
سود انباشته شده در پایان سال	۳۰۵۲	۶۳۹۲	۲۲۴۲۰

ارقام به میلیون ریال است

جدول ۴: عملکرد شرکت بیمه معلم (صادرات و سرمایه‌گذاری) برای رشته بیمه اعتبار از سال‌های

۱۳۸۶ - ۱۳۸۴

خسارت پرداختی				حق بیمه دریافتی					
سهم از رشته	سهم از شرکت	سال ۸۶	سال ۸۵	سال ۸۴	سهم از رشته	سهم از شرکت	سال ۸۶	سال ۸۵	سال ۸۴
۰/۰۰	۰/۰۰	۰/۰	۰/۴	۰/۰	۰/۰۷	۰/۰۳	۰/۱	۰/۱	۰/۰۵

ارقام به میلیارد ریال است

حجم بالای میزان خسارت در بیمه‌های اعتباری و عدم تبعیت این گونه بیمه‌نامه‌ها از قانون اعداد بزرگ، بخش عمده و یا تمامی منابع در اختیار شرکت بیمه‌گر صرف تأمین خسارت شده و این مسئله در مراحل بعدی، شرکت را از تأمین خسارت‌های دیگر ناتوان می‌کند.

شرکت‌های بیمه‌گر با توجه به محدودیت منابع نقدینگی که شامل سرمایه و ذخایر فنی است، در صورت پرداخت خسارت در بخش بیمه‌های اعتباری به دلیل حجم بالای مبلغ خسارت در این بخش، به محض پرداخت خسارت به همان میزان تا زمان بازیافت خسارت از محل وثیقه‌ها و تضمین‌های

موجود با کسری منابع مواجه شده و ادامه و تعدد این گونه خسارات موجب بروز مشکلات و معضلات شدید و ریشه‌ای برای شرکت‌های بیمه‌گر خواهد شد؛ به طوری که ممکن است حتی یک مورد پرونده خسارت در بخش بیمه‌های اعتباری اساس و موجودیت شرکت بیمه‌گر را متزلزل کند. علت اصلی تمایز این بخش از صنعت بیمه با سایر بخش‌ها عدم تبعیت بیمه‌های اعتباری از قانون اعداد بزرگ است که تمایز آن در تعداد بیمه‌نامه‌های صادر شده و مبلغ سرمایه بیمه شده است؛ به طوری که تعداد این گونه بیمه‌نامه‌ها در مقایسه با سایر رشته‌های بیمه‌ای بسیار اندک ولی مبالغ سرمایه بیمه شده در این بخش نسبت

جدول ۵: وضعیت بیمه‌های اعتبار در ایران از سال‌های ۱۳۸۶ - ۱۳۸۰

عنوان	واحد	۱۳۸۰	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶
تعداد بیمه‌نامه صادره	فقره	-	۱	۴۳۸۰	۵۸۷۹	۲۳۷۷	۳۰۷۲	۲۵۹۸
حق بیمه صادره	میلیارد ریال	۱۱/۷	۷۵/۹	۶۸/۶	۱۸۴/۶	۱۷۶/۶	۱۲۸/۳	۹۱/۷
سهم حق بیمه صادره	درصد	۰/۲۰	۰/۸۳	۰/۵۴	۱/۰۷	۰/۸۲	۰/۴۸	۰/۲۷
مقایسه با سال قبل	درصد	-	۵۴۸/۷	-۹/۶۲	۱۶۹/۱	-۴/۳	-۲۷/۳	-۲۸/۵
تعداد خسارت پرداختی	فقره	۱۷۳	۲۱۵	۵۰۰	۶۳۷	۲۷۳۳	۱۳۵۷	۱۳۰
خسارت پرداختی	میلیارد ریال	۷/۷	۱۹/۲	۲۲	۴۷/۹	۸۵/۶	۹۳/۴	۲۹/۴
سهم خسارت پرداختی	درصد	۰/۲۱	۰/۳۵	۰/۲۹	۰/۴۸	۰/۵۹	۰/۵۷	۰/۱۴
مقایسه با سال قبل	درصد	-	۱۴۹/۳۵	۱۴/۵۸	۱۱۷/۷۳	۷۸/۷۱	۹/۱	-۶۸/۵

سالنامه آماری صنعت بیمه در سال ۱۳۸۶

۴. نتیجه‌گیری و ارائه راهکار برای رشد و توسعه بیمه‌های اعتباری در کشور

بیمه‌های اعتباری، خسارت‌های مالی بیمه‌گذاران که ناشی از عملیات مالی و پولی وام‌گیرندگان است را پوشش می‌دهد. بیمه‌های اعتباری را که جزو بیمه‌های اموال و زیان‌های پولی است، می‌توان به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم کرد. در بخش خارجی، فروشنندگان کالا و خدمات از یک نوع پوشش بیمه‌ای به نام بیمه‌نامه اعتباری صادراتی برخوردار شده و زیان‌هایی مانند ریسک‌های سیاسی، تغییر قوانین و مقررات دولت‌ها و... را تحت پوشش قرار می‌دهند. اما در بخش داخلی، بیمه تسهیلات اعطایی و بیمه فروش‌های اعتباری، از جمله مهم‌ترین بیمه‌نامه‌های اعتباری هستند.

با دریافت بیمه‌های اعتباری و در صورت اعسار خریدار، جریان نقدینگی شرکت فروشنده تغییری نخواهد کرد؛ زیرا با دریافت غرامت از شرکت بیمه به فعالیت خود ادامه خواهد داد. همچنین شرکت‌هایی که برنامه توسعه فروش دارند، به اهداف گسترش فروش نائل می‌شوند؛ زیرا با محدود کردن ریسک‌های عدم پرداخت، به مشتریان جدید با بازارهای جدید دست می‌یابند.

بانک‌ها نرخ بهره پائین‌تری به تسهیلات‌گیرندگان ارائه می‌دهند و به عبارت دیگر سرعت در گردش تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری و برخورداری متقاضیان تسهیلات در بخش‌های مختلف اقتصادی از اعتبارات بانک‌ها و مؤسسات مالی بیشتر می‌شود. البته در صدور بیمه‌نامه اعتباری،

به سایر رشته‌های بیمه‌ای بسیار بیشتر است و لذا بروز خسارت حتی در یک مورد طبعاً به دلیل کم بودن نرخ حق بیمه‌های دریافتی و حجم بالای خسارت، پوشش خسارت را از محل کل حق بیمه‌های دریافتی ناممکن می‌سازد و این امر در طول سنوات برای بیمه‌گر نه تنها سودآور نخواهد بود، بلکه زیان ناشی از بیمه‌های اعتباری موجب مشکلات اساسی نیز برای این‌گونه شرکت‌ها خواهد شد.

به طور کلی چالش‌ها و عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتباری در بازار بیمه کشور را می‌توان به چهار طبقه تقسیم کرد که عبارت‌اند از:

- عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری که به مشکلات عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی و پوشش اتکایی خارجی تأکید دارد؛

- عوامل ساختاری صنعت بیمه که به مشکلات موجود در صنعت بیمه و عدم وجود سیستم تجارت الکترونیک و محدودیت‌های آیین‌نامه بیمه‌های اعتبار داخلی اشاره دارد؛

- عوامل درون‌سازمانی شرکت‌های بیمه که حول کمبود منابع مالی، کمبود نیروهای متخصص در رشته بیمه اعتبار و عدم بهره‌گیری از شیوه‌های صحیح نرخ‌گذاری اشاره دارد؛

- عوامل درون‌سازمانی مؤسسات بیمه‌گذار که به مشکلات پایین بودن فرهنگ بیمه‌ای در کشور و عدم وجود اطلاعات بلندمدت از وضعیت اعتباری تأکید دارد.

بیمه‌گران تلاش می‌کنند با گنجاندن استثنائات و

شرایط خاص، ماهیت این ریسک را از شکل تضمینی
که تعهدی بی‌قید و شرط است و همچنین از شرایط
سوداگرانه آن متمایز ساخته و تنها زیان‌های مالی ناشی
از وقایع و حوادث را که خارج از اراده و قصد بیمه‌گذار
باشد تحت شمول بیمه‌نامه در آورند.

در ایران بیمه اعتباری، سهم اندکی از پرتفوی
بیمه را در اختیار دارد. به دلیل عدم تبلیغات مناسب،
عدم وجود فرهنگ بیمه‌ای در کل جامعه به‌ویژه در میان
صادرکنندگان و انجام‌دادن معاملات تجاری توسط
ایشان به روش سنتی و غیربانکی، این‌گونه بیمه‌نامه با
استقبال چندانی از طرف صادرکنندگان روبه‌رو نشده
است.

اقتصاد کشور ما متأثر از تغییرات اقتصاد
بین‌المللی است. تغییرات قوانین مرتبط با صادرات و
سرمایه‌گذاری، نوسانات نرخ ارز، نرخ سود بانک‌ها و
بسیاری از عوامل دیگر سبب ایجاد نوساناتی در تولید
داخلی کشور و در نتیجه افزایش یا کاهش تقاضای
دریافت بیمه‌های اعتباری می‌شود. در این زمینه اتخاذ
ساختارهای مناسب اقتصاد داخلی می‌تواند تا حدودی
از قرار گرفتن آن در فراز و نشیب‌ها بکاهد. به دلیل
نامشخص بودن زیرساخت‌های روابط مالی و اعتباری
در کشور، بیمه‌های اعتباری ناشناخته مانده است؛

در حالی که قوانین و مقررات در کشورهای پیشرفته و
توسعه‌یافته دنیا، به‌طور صریح و شفاف روابط مالی افراد
و مؤسسات را مشخص کرده است. از گام‌های اولیه
برای تحقق بیمه‌های اعتباری در کشور ایجاد مؤسسه‌ها
و یا آژانس‌های اعتبارسنجی با همکاری و هماهنگی
بانک‌ها، مؤسسه‌های اعتباری و شرکت‌های بیمه است
تا بدین وسیله شخصیت بیمه‌گذار از لحاظ حقوقی،
اقتصادی، فنی و مالی مورد بررسی قرار گیرد و در نتیجه
به اشخاص و دستگاه‌هایی که توان مالی ضعیف دارند
و از درآمدهای مناسبی برخوردار نیستند، بیمه اعتباری

ارائه نشود.

با توجه به چالش‌ها و مشکلات پیش روی بیمه‌گران
اعتباری می‌توان راهکارهای زیر را برای رشد و توسعه
بیمه‌های اعتباری در کشور بیان کرد:

- آشنایی صادرکنندگان و تولیدکنندگان و
سرمایه‌گذاران با انواع بیمه‌های اعتباری از طریق
سازمان‌هایی که با ایشان در ارتباط هستند مانند:
اتحادیه‌ها، وزارت صنایع و بازرگانی.

- اجباری کردن بیمه‌های اعتبار صادرات کالا به
نحوی که در مدارک مورد درخواست بانک و گمرک
برای گشایش L/C، برات و ... بیمه اعتبار صادرات کالا
اجباری باشد.

- به کارگیری چهارچوب و روشی که در سایر
کشورهای جهان در رابطه با بیمه‌های اعتبار استفاده
می‌شود، برای وضع آیین‌نامه اجرایی بیمه‌های اعتبار در
صنعت بیمه کشور با هدف کمک به گسترش این رشته
بیمه‌ای راه‌گشاست.

- با توجه به اینکه در مقایسه با سایر محصولات
بیمه‌ای، نرخ حق بیمه و قیمت بیمه‌های اعتبار اهمیت
بیشتری دارد، جهت دریافت حق بیمه متناسب، استفاده
از روش‌های علمی نرخ‌گذاری و کمک گرفتن از
متخصصین اکچوئری باید مدنظر شرکت‌های بیمه
قرار گیرد.

- عقد قرارداد با شرکت‌های باتجربه خارجی که
سال‌ها در امر بیمه‌های اعتباری فعالیت می‌کنند برای
سنجش ریسک‌های بازرگانی (بدین وسیله ضریب
خسارت شرکت بیمه کاهش می‌یابد).

- عقد قرارداد با شرکت‌های اتکایی خارجی و انتقال
قسمتی از ریسک به آن سازمان‌ها که علاوه بر توان
مالی بالاتر، دارای تجربه بیشتری در زمینه اکچوئری و
ارزیابی ریسک هستند.

در ایران بیمه
اعتباری، سهم
اندکی از پرتفوی
بیمه را در اختیار
دارد

BL1996, *Property and liability insurance*,
prentice Hall. Inc, 4th ed.

13. ITF 2008, 'Middle East ECAS underpin
growing non-oil exports', *Internal Trade Finance*,
no.533, PP.2-6.

14. Sigma 2006, 'Credit insurance and
surety: solidifying commitments', Swiss Re,
no. 6.

منابع

۱. احمدوند، محمدرحیم ۱۳۸۰، 'مبانی شکل‌گیری
و عملکرد بیمه‌های صادراتی در ایران'، *فصلنامه
پژوهش‌های اقتصادی*، ش ۲.
۲. اداره بررسی‌های آماری بیمه مرکزی ایران
۱۳۸۷، *سالنامه آماری عملکرد صنعت بیمه کشور در
سال ۱۳۸۶*، انتشارات بیمه مرکزی ج.ا.ا.
۳. اوترویل، ژان فرانسوا ۱۳۸۱، *مبانی نظری و عملی
بیمه*، ترجمه همتی، عبدالناصر و دهقانی، علی، بیمه
مرکزی ج.ا.ا، چ ۱.
۴. بصیری، نوشین و پورمعزی، پرویز ۱۳۵۶،
اعتبارات و بیمه‌های صادراتی ایران، مرکز توسعه
صادرات ایران.
۵. بنویدی، مجید ۱۳۸۴، 'بیمه‌های اعتبار و صادرات
کالا'، *ماهنامه تازه‌های جهان بیمه*، ش ۹۱.
۶. صحت، سعید و زندی، پژمان ۱۳۸۶، 'شناسایی و
رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر عدم‌رشد بیمه اعتبار در ایران'،
فصلنامه صنعت بیمه، ش ۸۷.
۷. غضنفری، مهدی ۱۳۸۷، 'جایگاه نظام بانکی در
پشتیبانی از نظام بازرگانی خارجی'، *همایش خدمات
بانکی و صادرات*.
۸. قدیانی، آرزو ۱۳۸۵، 'تأسیس مؤسسات
اعتبارسنجی، گام اول در توسعه بیمه‌های اعتباری'،
فصلنامه تخصصی آسیا، انتشارات بیمه آسیا، ش ۳۹.
۹. کریمی، آیت ۱۳۸۳، *کلیات بیمه*، پژوهشکده
بیمه (وابسته به بیمه مرکزی ج.ا.ا)، چ ۸.
۱۰. میرمحمدی، سیدمحمد ۱۳۶۵، *نقش بیمه‌های
صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات*، جهاد
دانشگاهی.
11. Fatemi, A & Fooladi, I 2006, 'Credit
risk management: a survey of practices',
Managerial Finance, vol. 32, no. 3.
12. Huebner, SS, Black, KJR & Webb,