

بیمه اعتبار - اهرمی برای سرمایه گذاری

از: ود گوپتا (معاون مدیر عامل شرکت نیویندیای هند)
ترجمه مینا صدیق نوحی

شرکتهای معدودی می توانند بدون ریسک اعتباری در بازار رقابت کنند و شرکتهای بیمه اعتبار با پوشش دادن ریسک اعتبار، اهرمی برای سرمایه گذاری شرکتهای تجاری هستند. بیمه اعتبار تأمین کننده خسارتهای مالی ناشی از ورشکستگی یا قصور خریدار در پرداخت اعتبار اعطایی خویش است. این بیمه در تجارت با سایر کشورها خسارتهای مالی ناشی از قصور در پرداخت منتج از رویدادهای سیاسی یا تأخیر در پرداخت به دلیل کمیاب بودن ارز را پوشش می دهد. این گونه احتمالات می توانند نقدینگی یا حتی سرمایه سهام یک شرکت را تلف کنند.

مدیریت اعتبارات عامل تعیین کننده ای در سیستمهای جدید کنترل امور مالی است. همان گونه که بیمه گران ریسکهای آتش سوزی و حوادث، در پیشگیری از خطر و کنترل خطر نقش کلیدی داشته اند بیمه گران اعتباری نیز خلاق ترین مبنای مدیریت ریسکهای اعتباری را در بازار داخلی و تجارت بین المللی فراهم آورده اند. به عبارت بهتر، بیمه اعتبار حمایتی است در مقابل خسارتهای پیش بینی نشده با هزینه های برنامه ریزی شده و مشخص، حتی در اقتصادهای پیشرفته دنیا، قسمت اعظم درآمد حاصل از تجارت، در مقابل ریسک عدم وصول وجه توسط فروشنده بدون پوشش می ماند. آمار نشان می دهد که ۱. به دلیل ورشکستگی بسیاری از شرکتهای تجاری و ناتوانی مشتریان در امر پرداخت، در صدی از درآمد حاصل از فروش از بین می رود.

۲. در حالی که تجار می توانند در مقابل خسارتهای ناشی از ورشکستگی خریدار، بیمه های مناسبی اتباع کنند، فقط قسمت اندکی از فروش تجاری با بیمه اعتبار پوشش داده می شود.

بیمه اعتبار، چتر حمایتی است در مقابل ریسک عدم پرداخت که شرکتهای بیمه اعتبار آن را عرضه می‌کنند. در یک شرکت نمی‌توان فقط فروش نقدی داشت یا فروش اعتباری را محدود به مشتریانی که ریسک اعتباری چندانی ندارند مثل دولت یا شرکتهای با سهام معتبر محدود نمود. در صورتیکه فروش به موارد یاد شده محدود گردد فروش و سودآوری به میزان قابل توجهی کاهش خواهد یافت.

در بازار بیمه اعتبار، از یک سو بازرگانان خواهان اخذ پوششهای اعتباری‌اند و از دیگر سو، بیمه‌گران نیاز به درخواست اطلاعات کافی و صحیح از ریسکهای مورد بیمه دارند تا ارزیابی و مدیریت ریسک را به طور مؤثر انجام دهند و پوششی طراحی کنند که ضمن پاسخگویی به نیاز و خصوصیات ریسک، اقتصادی بوده و در دورنمای بلند مدت نیز پاسخگویی احتیاجات مشتریان باشد.

نگاهی به تاریخچه بیمه اعتبار

ماهیت واقعی تجارت اعتباری در طول سالها تغییر نکرده است. در قرون وسطی حجم عمده‌ای از تجارت اعتباری بین کشورها در مدتی طولانی و بدون استفاده از وسایل ارتباطی مثل تلفن و تلکس انجام می‌شد و اعتماد فروشنده به حسن نیت خریدار، نخستین عاملی بود که در فروش اعتباری مورد توجه قرار می‌گرفت: در تجارت امروزه از اهمیت آن کاسته نشده و هنوز هم حسن نیت خریدار عامل ارزنده‌ای در تسهیل تجارت اعتباری است.

به احتمال قوی بیمه اعتبار در نیمه سده نوزدهم در انگلستان و اروپا ظهور کرد. در این مرحله تجار و کارخانه‌داران می‌بایست تلاش می‌کردند تا ثمره تجارت خود را از گزند ریسکهای اعتباری در فروشهای کلان یا خرده فروشی‌ها محافظت نمایند. در طی سالهای بعد از آن، شرکتها و مؤسسات زیادی تأسیس و سپس منحل یا ادغام شدند یا جای خود را به سایر شرکتها دادند. امروزه می‌توان گفت که حتی در اقتصادهای توسعه یافته جهان، یا امریکا بیش از ده، دوازده شرکت بیمه اعتبار وجود ندارد.

بر اساس اطلاعات موجود در کشور هند، حدود سال ۱۹۳۲ پس از درک لزوم پوشش ورشکستگی شرکتهای تجاری برون مرزی، مؤسسات بیمه اعتبار و صندوقهای تضمین صادرات به وجود آمدند. اینها دپارتمانهای تحت پوشش دولت یا شرکتهایی دولتی بودند و این وضعیت تاکنون تغییر زیادی نکرده است. دپارتمانها و مؤسسات

تحت پوشش دولت عمدتاً به منظور کاهش زیان و ضرر تغییرات نرخ متغیر ارزهای خارجی تشکیل شدند. بسیاری از کشورها همین شالوده را تا امروز حفظ کرده‌اند. در کشورهای توسعه یافته شرکتهای بیمه خصوصی تسهیلات بیمه صادرات را موازی با شرکتهای تحت مالکیت دولت عرضه می‌کنند.

اصول کلی بیمه اعتبار

بیمه اعتبار ویژگیهای متمایز و خاص دارد، به همین دلیل صدور این بیمه‌نامه نیازمند تخصص و مطالعه است و در مقایسه با سایر رشته‌های بیمه‌ای، دقت کارشناسی بیشتر می‌طلبد. زیرا مورد بیمه، اعتبار یک شرکت طرف معامله است و با سایر رشته‌های بیمه تفاوت عمده دارد. ولی کمبود اطلاعات مشکلی است که بیمه‌گران، دلالان و مدیران ریسک با آن مواجه‌اند. اینک به تعریف کلی بیمه اشاره می‌کنیم: بیمه به معنای اعم عبارت است از پرداختهای تعداد زیادی افراد که در یک صندوق مشارکت دارند و برای جبران بداقبالی و خسارتهایی که به تعداد معدودی از اعضا وارد می‌شود سرمایه ثابتی تشکیل داده‌اند. این تعریف کلی در مورد بیمه اعتبار هم مصداق دارد. از دو دسته کلی بیمه یعنی بیمه وقایع احتمالی و بیمه جبران خسارت مالی می‌توان گفت که بیمه اعتبار به دسته دوم تعلق دارد یعنی بیمه جبران غرامت است.

۱. اصل نفع بیمه پذیر: مهم‌ترین مشخصه بیمه اعتبار این است که خسارت هنگامی روی می‌دهد که یکی از مشتریان بیمه‌گذار ورشکسته می‌شود.
۲. اصل حد اعلای حسن نیت: در بیمه اعتبار اصل حسن نیت اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. اعتبار دهنده که همان بیمه‌گذار است و باید اطلاعات کافی و قابل اطمینان از وضعیت مالی خریدارش داشته باشد. یکی از وظایف بیمه‌گذار، حسن نیت و افشای این اطلاعات به بیمه‌گر اعتبار است.
۳. اصل جبران غرامت: گفته شده که بیمه اعتبار از بیمه‌های پرداخت غرامت است. براساس این اصل بیمه‌گذار نمی‌تواند بیشتر از قیمت معامله فروش کالا یا خدمات از بیمه بدست آورد. یعنی از بیمه سود ببرد و اگر عاملی از بار خسارت مالی بکاهد، باید از غرامت پرداختی کسر شود.
۴. اصل علت غائی: تشخیص علت غائی بیمه‌های اعتبار تجارت داخلی مشکل خاصی ندارد زیرا علت خسارت، ورشکستگی خریدار داخلی است و به راحتی قابل

اثبات است. ولی علت غائی بیمه اعتبار صادرات به آسانی قابل تشخیص نیست. چرا که دلایل ورشکستگی در کشورهای مختلف متفاوت است و گاهی علت‌های سیاسی دلیل واقعی خسارتند.

۵. اصل حق بیمه: حق بیمه عوضی است که در مقابل پوشش قرارداد بیمه از سوی بیمه‌گذار به بیمه‌گر پرداخت می‌شود. در بیمه اعتبار غالباً سپرده حق بیمه در ابتدای دوره بیمه پرداخت می‌شود و بعداً در دوره‌های منظم، بیمه‌گذار اظهارنامه‌هایی به بیمه‌گر می‌دهد که اساس پرداخت‌های آینده را تشکیل می‌دهد.

۶. اصل حق جانشینی: حق قانونی که بیمه‌گذار (اعتبار دهنده) در مقابل بدهکار یا ضامن شرکت ورشکسته یا مسؤول انحلال شرکت دارد، براساس حق جانشینی مستقیماً به بیمه‌گر منتقل می‌شود. بیمه‌گذار بر مبالغ بازیافتی از بدهکار ورشکسته، که بیمه‌گر در مورد آن حق جانشینی پیدا کرده حقی ندارد.

۷. اصل انتقال قانونی بیمه: به طور معمول انتقال قانونی بیمه اعتبار ممکن نیست اما زمانی که نفع مالی بیمه شده پرداخت وجهی بابت بدهی بیمه‌گذار به بانک است با تراضی طرفین بیمه‌نامه به بانک منتقل می‌شود.

۸. اصل پیشنهاد بیمه: در بیمه‌های اعتباری در مقایسه با دیگر بیمه‌ها، فرم پیشنهاد بیمه اهمیت و اعتبار فوق‌العاده‌ای دارد و نه تنها شامل اطلاعات مربوط به بیمه‌گذار می‌شود بلکه جزئیات بدهکاران وی را هم دربر می‌گیرد.

مقایسه بین بیمه و تضمین

بیمه

- تنها دو نفر یعنی بیمه‌گر و بیمه‌گذار، طرفین قراردادند و از وجود هم مطلع
اولین و تنها مسؤلیت مربوط به بیمه‌گر است

بیمه‌گر مستقیماً با قرارداد مرتبط است و می‌تواند مفاد قرارداد را تنظیم کند یا تغییر دهد

تضمین

۱. سه نفر در یک تضمین به هم مرتبط می‌شوند و هر سه نفر از وجود هم مطلع
۲. مسؤلیت پرداخت بدهکار، اولیه و مسؤلیت ضمانت‌کننده ثانویه است

۳. ضمانت‌کننده منافع در قرارداد فیما بین ندارد و نقش ضامن خریدار را ایفا می‌کند

در ریسکهای اعتباری تجاری، فروشنده با پرسشهایی مواجه است: آیا ممکن است مشتریان من ورشکست شوند؟ آنها می‌توانند به موقع بدهی خود را بپردازند؟ قدرت خرید و افزایش تعداد مشتریان، در آینده، روند صعودی دارد یا نزولی؟ هرکدام از این عوامل در توانایی پرداخت دیون و افزایش تعداد مشتریان شرکت تجاری مؤثرند. فشارهای مالی و رقابت در بازار، شرکتها را وادار می‌کند که سفارش خریدهای پرریسک را قبول کنند. به طور کلی ریسکهای تجاری دو دسته‌اند: ۱. ریسکهای اعتباری تجاری، ریسکهایی را شامل می‌شوند که وجه معامله به علت قصور خریدار پرداخت نمی‌شود؛ ۲. ریسکهای سیاسی، پیامدهای تصمیمات و عملکرد دولتها هستند؛ و آنچه بیمه‌نامه اعتبار پوشش می‌دهد دقیقاً همین ریسکهاست. اما نکته مهم این است که بیمه اعتبار نمی‌تواند و نباید جانشین برنامه‌ریزی صحیح مدیریت ریسک باشد. بیمه‌گران، اعتبار ریسک را با تجزیه و تحلیل مالی دفاتر قانونی و حسابهای فروشنندگان و اطلاعات در مورد مشتریان آنها، شرایط حاکم بر بازار و ساختار صنعت ارزیابی می‌کنند و سپس با در نظر گرفتن محدودیتهای خاص برای مشتریان مشخص و تضمین از اشخاص ثالث و فرانشیز برای هر خسارت، قالبهای اجرایی هر بیمه‌نامه را طراحی می‌کنند.

تعیین میزان فرانشیز (سهم بیمه‌گذار) در هر خسارت در بیمه‌های اعتبار حساسیت زیادی دارد. اگر فرانشیز کم باشد احتمال دارد بیمه‌گذار در وصول طلب خود تلاش لازم را مبذول ندارد. در بازار بیمه اعتبار، فرانشیز ۲۵ درصدی برای هر خسارت، معمول و کلاً بین ۱۰ تا ۳۰ درصد متغیر است.

● بیمه اتکایی اعتبار

موقعیت بیمه‌گران اعتباری منوط به آن است که قبلاً از بیمه‌گران اتکایی پوشش لازم را دریافت کرده باشند لیکن با برنامه‌های جدید و پدیدار شدن اقتصادهای محدود، استحصال بیمه اتکایی قراردادی در بازار ممکن است مشکل باشد. بنابراین مناسب‌ترین نوع اتکایی، اختیاری و مازاد خسارت است و بیمه‌گران باید نسبت به کسب این نوع پوششها تلاش نمایند. برای استحصال این گونه پوششها ایجاد بانک اطلاعات لازم است. بیمه اعتبار صادرات و تضمین، ظرفیت اتکایی مطلوبی در بازار بیمه لندن و اروپا دارد.

● بیمه‌نامه‌های موجود در بازار بیمه اعتبار

در بازار بیمه لندن دو نوع متمایز بیمه اعتبار وجود دارد: ۱. بیمه اعتبار تجاری که

ورشکستگی و قصور خریدار را پوشش می‌دهد (شامل ریسک خریداران داخلی و خارجی)؛ و ۲. بیمه اعتبار صادرات که طیف وسیعی از ریسکهای «خریداران» و ریسکهای «سیاسی» یا «کشوری» را پوشش می‌دهد.

بیمه گران اعتبار، این بیمه‌ها را در سه شکل مختلف صادر می‌کنند:

الف) پوشش خاص برای هر ریسک (مثلاً پوشش خریدار، قرارداد یا کشور).

ب) پوشش گسترده برای یک دسته منتخب ریسکها که در مورد آن قبلاً توافق

می‌شود.

پ) پوشش خسارت‌های گرانبار برای یک گروه منتخب ریسک ولی به صورت مازاد

خسارت.

وضعیت بیمه در هند بعد از آزادسازی اقتصادی

سال ۱۹۹۰، سال نوزایی اقتصاد هند بوده است. با تأثیر شرایط جدید هم اکنون بازار بیمه هند در آستانه تغییر ساختاری قرار گرفته و بازارهای بیمه عمر و غیر عمر همگام به سوی رونق پیش می‌روند و از نظر مبلغ حق بیمه بر سکوی پرش قرار گرفته‌اند. در حال حاضر مالکیت هر دو بخش صددرصد در دست دولت مرکزی است؛ شرکت بیمه عمر هند عرضه کننده انحصاری بیمه‌های عمر است و در مقام بزرگ‌ترین شرکت بیمه از نظر تعداد بیمه‌نامه‌های صادره قرار گرفته است.

همان طور که اشاره شد، در سال ۱۹۳۲ دپارتمانها و شرکتهای صادرکننده بیمه اعتبار و تضمین با دستور دولت آغاز به کار کردند و صادرات را توسعه دادند و از واردکنندگان در برابر زیانهای مالی احتمالی حمایت نمودند. بنابر این طیف وسیعی از خریداران و ریسکهای سیاسی پوشش داده شد. ریسکهای سیاسی دو مورد زیر را در بر می‌گیرند:

الف) ریسک انتقال ارز، هنگامی که در کشور خریدار کمبود ارز یا محدودیت انتقال و تسعیر ارز وجود دارد و طلب صادرکننده با تأخیر وصول می‌شود؛ و

ب) ریسک تنشهای سیاسی که مانع پرداخت به موقع یا قصور در پرداخت می‌شود،

گرچه ارز کافی موجود است.

در کشور من هند، سهم بیمه اعتبار از بازار هنوز به اندازه سایر رشته‌ها رشد نکرده ولی شرکت دولتی بیمه اعتبار و تضمین در مقام یک شرکت با مالکیت دولتی بسیار فعال است و حضور همه جانبه دارد.

● گستره پوششها

بیمه نامه‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که کل فروش یک شرکت، بخش یا دپارتمان را پوشش دهند. بیمه نامه حسابهای خاص: هنگامی صادر می‌شود که یک سفارش خرید خاص بیمه می‌شود (برای مثال، خریدهای یک مقاطعه کار زمانی که سفارشهای خرید، پی در پی و مرتب نباشند). نوعی بیمه نامه اعتبار نیز برای پوشش «خطرهای فاجعه آمیز» طراحی شده است تا به محض آنکه مطالبات مشکوک الوصول سالیانه از حد توافق شده بگذرد پوشش آغاز شود. تمام بیمه نامه‌ها پوشش ورشکستگی دارند اما فقط بعضی از آنها علاوه بر آن قصور یا تأخیر در پرداخت را پوشش می‌دهند و برخی از آنها هر علت بیمه شده، یا اعلام شده یا فرض شده ورشکستگی را هم بیمه می‌کنند.

در زمینه بیمه‌های عمومی، شرکت بیمه عمومی هند با مالکیت دولتی در امر صدور و طراحی بیمه‌های جنرال تخصص دارد. فعالیت اجرا و پذیرش بیمه‌های عمومی مختلف از طریق چهار شرکت تابعه یعنی شرکتهای «نشنال اینشورنس»، «اورینتال اینشورنس»، «نیوایندیا اشورنس» و «یونایتد اینشورنس» انجام می‌پذیرد. شرکت بین‌المللی نیوایندیا بیشترین سهم بازار را در هند به خود اختصاص داده و از طریق شبکه شعب و نمایندگیهای شرکتهای همبسته به بازارهای جهانی معرفی شده است. حق بیمه ناخالص مستقیم بیمه‌های جنرال طی سالهای ۱۹۹۵ - ۱۹۹۶ برابر ۱,۶۸۴ میلیون دلار بوده است. شرکت نیوایندیا که من در آن مشغول به کار هستم در همین دوره ۵۲۶ میلیون دلار یعنی بیشترین میزان حق بیمه را نسبت به کل تولید کرده است. از این مبلغ ۷۷ میلیون دلار را شعب خارجی تولید کرده‌اند.

● بیمه اعتبار در هند

با وجود چنین اجرای مؤثر و ارزنده‌ای، بیمه اعتبار هنوز به شکل سنتی خود است و به مرحله شکوفایی وارد نشده است. طی چند دهه گذشته، بیمه گران جنرال فقط درصد کمی از بیمه‌های اعتبار در هند را صادر کرده‌اند و شامل چندین نوع بیمه تضمین است: الف) تضمین بانکی فروش اقساطی: سرمایه‌گذاران، فروش اقساطی اتوموبیل را نزد بانک بیمه می‌کنند و بدین ترتیب سرمایه‌گذاران می‌توانند سطح اخذ تسهیلات بانکی را افزایش دهند.

ب) جبران اعتبار گسترش ناوگان حمل و نقل: این اعتبار به متصدیان حمل و نقل کمک می‌کند که برای توسعه ناوگان خود مقادیر بیشتری از بانکها وام بگیرند.

پ) پوشش تضمین اجرای به موقع قرارداد: که برای پیش بها، اجرا، سپرده تضمینی، پیش پرداخت و تضمین پول نگهداری شده از طرف مقاطعه کاران به نفع کارفرما خریداری می شود.

این پوششها عمدتاً قسمتی از عملکرد شرکتهای بیمه عمومی هستند و از جمله فعالیتهای تکمیل کننده بخشهای بانکی و مالی به شمار می روند. شرکت بیمه اعتبار صادرات و تضمین، یک شرکت بیمه دولتی است که در زمینه بیمه اعتبار بیشترین فعالیت را داشته، خدمات مؤثر و کارایی ارائه کرده و از زمان تأسیس آن یعنی بیش از دو دهه قبل، پیوسته رو به رشد بوده است.

● سایر انواع بیمه های اعتبار

- پوشش بیمه اعتبار دهندگان در بازارهای بین المللی نیز صادر می شود و کشورهای افریقایی و آسیایی می توانند آن را از نظر ساختاری متناسب با نیازهای خود تغییر دهند. - بیمه نامه های اعتبار دهندگان نه تنها وامهای پرداختی را پوشش می دهند بلکه پوشش آنها بیشتر از دوره معمول بیمه نامه ادامه پیدا می کند تا احتمالاتی نظیر از کارافتادگی و بیکاری وام گیرنده را که بر توانایی پرداخت اقساط وام تأثیر می گذارد پوشش دهد. این قبیل پوششها برای استفاده سازمانهای وام دهنده طراحی شده اند و بیمه گذار بالقوه، وام گیرنده ای است که از آن سازمان قرض می گیرد.

- بیمه سوء استفاده از کارت اعتباری

● آینده بیمه اعتبار در آسیا و بازارهای افریقایی

تضعیف اقتصاد در کلیه بازارهای افریقایی و آسیایی در دوره اقتصاد بازار مشاهده شده است. تجدید فعالیتهای اقتصادی به معنای بازارهای بزرگتر و قدرت اقتصادی بیشتر و تغییر سریع تر بازارهاست. به همین علت حتی نیاز بیشتری برای حمایت از خطرهای فیزیکی و علاوه بر آن ریسکهای اقتصادی وجود دارد و پیامد آن ایجاد برنامه های بیمه اعتبار به طور روز افزون است. با فعالیت و برنامه ریزی هایی از قبیل این سمینار آگاهی بیشتری در مورد بیمه اعتبار ایجاد خواهد شد و هر یک از ما می توانیم اندوخته ای از مفاهیم جدید را به بازارهای داخلی خود منتقل کنیم.

پرتفوی بیمه اعتبار در کشورهای آسیایی مثل کره، ژاپن، مالزی، سنگاپور و هنگ کنگ درخور توجه است و دانش فنی آنها می تواند کاربرد ویژه ای در سایر کشورها داشته باشد.

● طرح بیمه اعتبار

الف) بیمه اعتبار یک مشارکت طولانی برای تسهیم ریسک بین بیمه‌گر و بیمه شده است.

ب) بیمه‌گر بر این باور است که بیمه‌گذار در تمامی شرایط تلاش خود را مبذول خواهد داشت تا منافع دو طرف حفظ شود.

پ) بیمه‌گر انتظار دارد که شرکت، خط مشی اعتباری صحیحی اتخاذ کند و کنترل مؤثری بر آن داشته باشد.

ت) پیش از اعطای بیمه‌نامه اعتبار، بیمه‌گر بر آن است که صلاحیت کارکنان مدیریت اعتبارات شرکت را بررسی کند.

ث) کنترل ریسک در بیمه اعتبار از قضاوت و داوری نشأت می‌گیرد و هیچ‌گونه گواهی استاندارد دال بر صحت کنترل ریسک، چنانکه در رشته‌هایی مثل هواپیما و کشتی هست، وجود ندارد.

● نرخ بیمه

۱. پوشش کلی: تمام حسابها، کم ریسک و پر ریسک با نرخ پایین حق بیمه بر مبنای درصدی از ارزش فروش پوشش داده می‌شوند.

۲. پوشش ریسکهای منتخب: فقط حسابهای انتخاب شده و پر ریسک پوشش داده می‌شود. در اینجا ریسک بدهیهای لاوصولی و نرخ حق بیمه بالاست.

۳. پوشش خطرهای بزرگ: این پوشش خسارتهای حقیقتاً غیرمنتظره را پوشش می‌دهد. بیمه‌گذار خسارت را تا حد مبلغ توافق شده، در طول یک سال متعهد می‌شود و هرگاه خسارت از این حد بگذرد بیمه‌گر ۱۰۰ درصد آن را می‌پردازد.

نتیجه‌گیری

- بیمه اعتبار برای تجارت خارجی و داخلی بنابه دلایل درست باید خریداری شوند و بنابه دلایل نادرست نادیده گرفته شود.

- مدیریت اعتبارات از نظر بیمه‌گران حایز اهمیت بسیار است.

- اقتصادهای افریقا و آسیا نیاز بالقوه‌ای به بیمه اعتبار دارند.

- مذاکره برای کسب پوششهای حمایتی اتکایی باید با بیمه‌گران اتکایی که هدفهای

مشابهی با بیمه‌گر اولیه دارند صورت پذیرد.