

بیمه اعتباری (بیمه ریسک)

زهرا زمانی

کارشناس تحقیق و توسعه شرکت لیزینگ صنعت و معدن

رقم بسیار بالا و رو به رشد مطالبات معوق بانکها و مؤسسات مالی و پولی، و چالشهای سنگینی که ادامه این روند ممکن است ایجاد نماید، این پرسش را به ذهن متبادر می‌کند که، با چه مکانیزم‌هایی می‌توان ریسک ناشی از نکول وام‌گیرندگان را کنترل نموده و از رشد مطالبات معوق جلوگیری کرد؟ قطعاً آشنایی با مکانیزم‌های رایج روز دنیا به منظور کاهش ریسک معوق شدن وام‌ها، می‌تواند به منزله نخستین گام در راستای استقرار یک سیستم کارآمد مدیریت ریسک محسوب شده و در بلندمدت به کاهش حجم مطالبات معوق کمک شایانی نماید. بیمه اعتباری یکی از مکانیزم‌های کاهش ریسک برای بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری محسوب می‌شود، که می‌توان از جنبه‌های مختلف آن را مورد بررسی دقیق قرار داد.

بیمه اعتباری به وام‌دهندگان و شرکت‌هایی که به مشتریان خود وام یا اعتبار می‌دهند، بابت کسب و کارشان اعتماد به نفس داده و از بیم عدم وصول مطالبات در برابر اشخاصی که قدرت پرداخت اقساط خود را ندارند، جلوگیری می‌نماید. بر این اساس، تسهیلات بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری و شرکت‌هایی که کالا و محصولات خود را به صورت اقساطی به فروش می‌رسانند، در برابر خطر عدم وصول مطالبات، تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد.

بیمه اعتباری ابزار قدرتمند کسب و کار

امروزه بسیار شاهد آن هستیم که اشخاص برای رفع نیازهای اجتماعی خود که نیازهای اقتصادی را نیز همراه خواهد داشت اقدام به معامله با یکدیگر می‌کنند و آنچه بیش از گذشته به چشم می‌خورد، قراردادهایی است که غالباً به شکل قراردادهای اعتباری نمایان می‌گردند و مصرف‌کننده‌هایی که توانایی اقتصادی خریداری کالاهای مورد نظر خود را نقدی و یکجا نداشته و برای رفع نیاز خود مبادرت به انعقاد این نوع قراردادها می‌نمایند. لذا حمایت از حقوق دو طرف قرارداد، ایجاب می‌نماید که قوانینی جامع بر این نوع عقود که حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و وام‌دهندگان و یا شرکت‌هایی که کالا خود را به صورت قسطی به مصرف‌کننده ارائه می‌کنند حاکم گردد، که در این راستا بیمه اعتباری یکی از ابزارهای مناسب بوده و فروش با کمک بیمه‌های اعتباری یکی از پررونق‌ترین روش‌های بازرگانی شناخته شده است، که از این طریق فروشنده خطر احتمالی معامله را به بیمه‌گر

منتقل می‌نماید. این روش فروش، بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته دنیا دیده می‌شود، چرا که این کشورها، از ثبات اقتصادی و اجتماعی نسبی برخوردارند.

به لحاظ اهمیت این رشته بیمه‌ای در توسعه اقتصادی کشور، بیمه‌های اعتباری، خسارت‌های مالی بیمه‌گذاران که ناشی از عملیات مالی و پولی وام‌گیرندگان است را تحت پوشش قرار می‌دهد. تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالاها برای رقابت بیشتر با یکدیگر سعی در تسهیل شرایط فروش محصولات خود دارند تا به این وسیله مشتریان و خریداران بیشتری را جذب کنند، و هر چه بازار جنبه رقابتی بیشتری به خود می‌گیرد، از سوی فروشندگان تسهیلات بیشتری برای خریداران در نظر گرفته می‌شود. در این بین بهترین و متداول‌ترین نوع تسهیلات، فروش اقساطی محصولات یا خدمات می‌باشد. اما مهمترین دغدغه و نگرانی فروشندگان، وصول اقساط در مواعد مقرر از خریداران است. آنها سعی می‌کنند بدهی مشتریان خود را که در معرض خطر عدم بازپرداخت قرار می‌گیرد، با بیمه اعتباری پوشش دهند.

تاریخچه بیمه اعتباری در جهان و ایران

بیمه‌های اعتباری در اواخر قرن ۱۹ متولد شد، اما عمدتاً در غرب اروپا بود توسعه آن بین جنگ جهانی اول و دوم بوده است. این بیمه‌نامه برای اولین بار توسط شرکت بیمه اکسس (Exess) در سال ۱۸۹۳ میلادی صادر شد و اولین شرکت تخصصی بیمه اعتباری شرکت ایندمنتی است که در سال ۱۹۱۸ تأسیس گردید.

برخی صدور اولین بیمه‌نامه اعتباری را مربوط به شرکت Cie Assurance Generle و در ۳۱ اکتبر ۱۸۳۱ می‌دانند. البته یک ایتالیایی به نام سانگینوتی در سال ۱۸۳۹ با چاپ مقاله‌ای با عنوان «تلاش تئوری جدید برای تحقق سیستم بیمه اعتباری مربوط به خسارت ورشکستگی» اولین نظریه‌پرداز بیمه‌های اعتباری بود.

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

تفکر تأسیس صندوق به نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ بر می‌گردد. مقدمات تأسیس صندوق با کمک کارشناسان خارجی در سال ۱۳۵۰ فراهم شد و در مرداد ۱۳۵۲ قانون تأسیس صندوق که مشتمل بر ده ماده بود از تصویب مجلس وقت گذشت و صندوق‌ها با اهداف توسعه صادرات و حفظ حقوق صادرکنندگان ایرانی تشکیل شد.

انواع بیمه اعتباری

بیمه‌های اعتباری را که جزو بیمه‌های اموال و زیان‌های پولی است، می‌توان به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم نمود. در بخش خارجی، فروشندگان 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 و منظور از 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.

تفاوت‌ها و شباهت‌های بیمه اعتباری با سایر بیمه‌ها

نوعی از این بیمه با بیمه عمر مانده بدهکار شباهت دارد. با این تفاوت که در بیمه عمر مانده بدهکار شخص وام‌گیرنده بدهی اقساط خود را بیمه می‌نماید تا در صورت فوت شرکت بیمه بدهکاری وی را بعهده بگیرد اما در این نوع بیمه‌ها وام‌دهنده بعنوان بیمه‌گذار خریدار پوشش بیمه‌ای می‌باشد و بیمه ضامن طلب او خواهد گردید.

مصوبات و آیین‌نامه‌ها

- شرکت‌های بیمه به موجب آیین‌نامه قرارداد گروهی بیمه اعتباری داخلی (آیین‌نامه شماره ۵۱) مصوب شورای عالی بیمه در ارائه بیمه‌نامه‌های اعتباری محدودیت‌هایی داشته و ملزم به رعایت موارد ذیل می‌باشند:
- آیین‌نامه مقرر می‌دارد که منظور از «اعتبار» ظرفیت بدهی یک مشتری است که بنگاه‌های اقتصادی در قبال ارائه کالا و خدمات بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری مجاز که تسهیلات مالی در اختیار مشتریان قرار می‌دهند، مطالبات ناشی از این فعالیت‌ها باید در معرض ریسک عدم بازپرداخت قرار داشته باشند.
 - شرکت‌های بیمه موظف‌اند که قراردادهای بیمه اعتبار را به صورت گروهی منعقد کنند.

- در آیین‌نامه از شرکت‌های بیمه خواسته شده است که در قراردادهای بیمه اعتباری، بیمه‌گذار را مکلف کنند که سابقه و وضعیت مالی اعتبارگیرنده را ارزیابی و از توانایی مالی و حسن سابقه وی در بازپرداخت اعتبار اعطایی اطمینان پیدا کند.
- بنگاه‌ها و مؤسسات اعتباردهنده برای دریافت پوشش بیمه اعتبار داخلی در مورد فروش اقساطی یا اجاره به شرط تملیک باید حداقل ۲۰ درصد ارزش موضوع مورد معامله را به صورت نقدی از اعتبارگیرنده دریافت کرده باشند.
- شرکت بیمه پس از قبول یا پرداخت خسارت می‌تواند جهت بازپرداخت خسارت پرداخت شده به اعتبارگیرنده یا ضامن وی مراجعه نماید. بیمه‌گذار موظف است تمام تضمین‌های اخذ شده و یا وثایق مربوط را در اختیار شرکت بیمه قرار دهد و حقوق خود نسبت به استفاده از آنها را به شرکت بیمه منتقل نماید. شرکت بیمه موظف است پس از تأمین مطالبات خود مابه‌التفاوت را به بیمه‌گذار مسترد کند.

خطرهای تحت پوشش بیمه اعتباری عبارتند از:

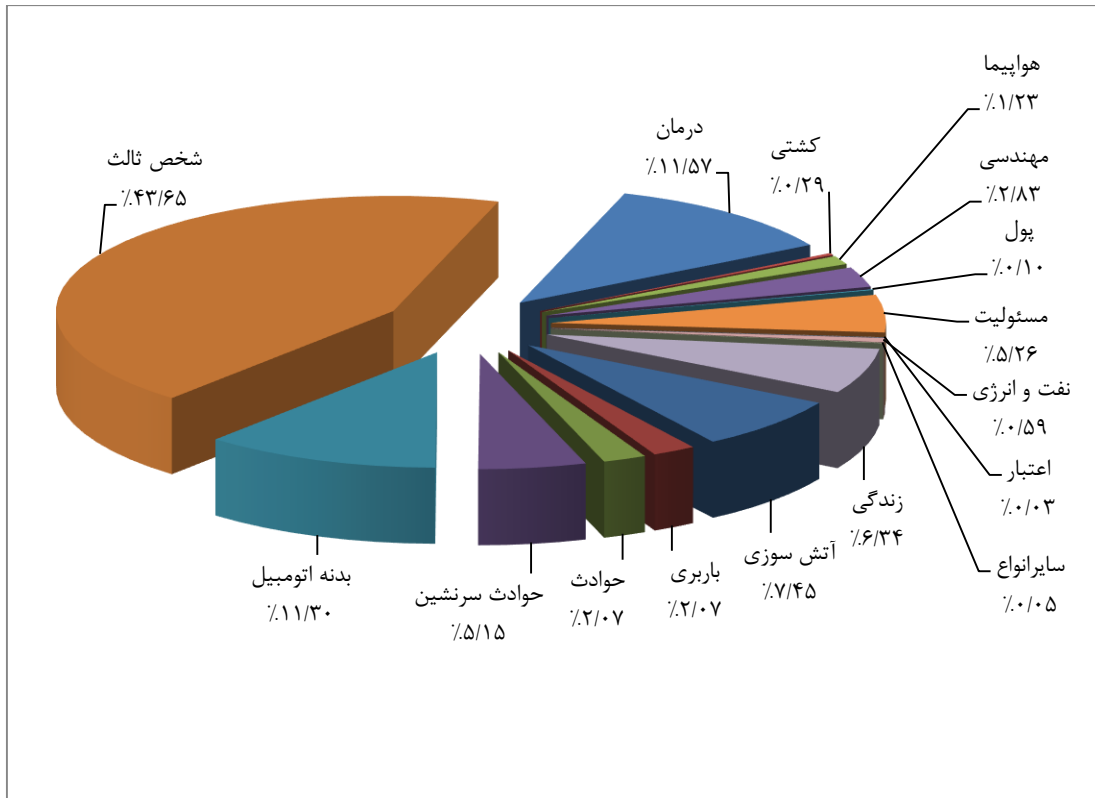
- ریسک‌های خریدار
- ورشکستگی و ناتوانی مالی
- عدم قبول کالا
- ریسک‌های سیاسی / کشوری
- بلوکه کردن و تاخیر در انتقال ارز
- جنگ و ناآرامی داخلی
- تحریم واردات
- لغو پروانه‌های واردات
- خسارت‌های ایجاد شده ماورای کنترل صادرکننده و خریدار

مکانیزم بیمه اعتباری

ساز و کار 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 می‌نمایند. در صورتی که بیمه‌گران کشورهای پیشرفته و توسعه‌یافته، این‌گونه بیمه‌ها را به سادگی ارائه و صادر می‌نمایند. 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 این امر، محقق می‌شود. در بعضی کشورها از خدمات بیمه‌های بازرگانی و صندوق‌های حمایتی به طور 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.

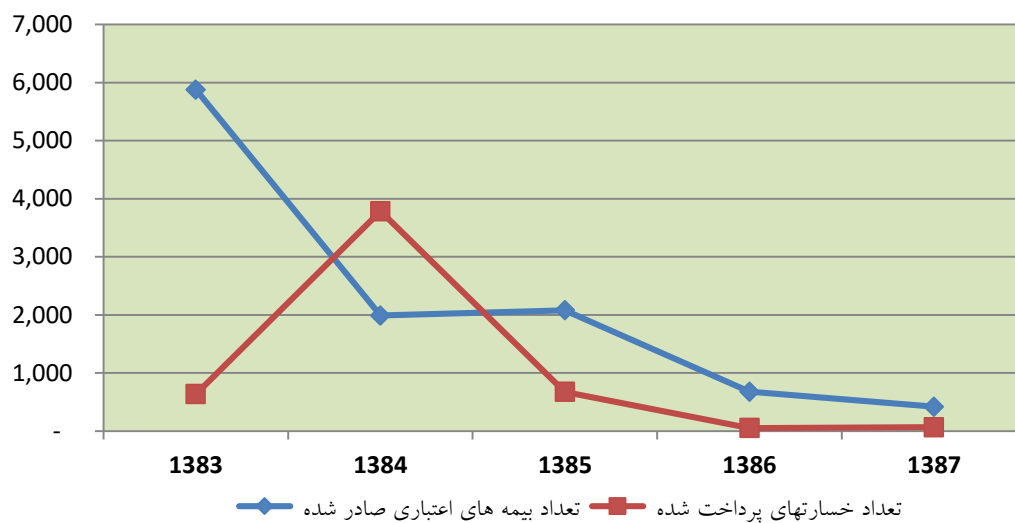
اولین بار شرکت بیمه ایران این بیمه‌نامه را در سال ۱۳۴۸ صادر کرد ولی به جز چند سال اخیر جایگاه قابل توجهی در میان سایر رشته‌های بیمه‌ای نیافت. بیمه‌های اعتباری تا پایان سال ۱۳۸۳ از رشد خوبی برخوردار بوده و هر ساله پرتفوی آن افزایش پیدا کرده است، اما متأسفانه از سال ۱۳۸۴ تاکنون روند نزولی داشته و از رشد منفی برخوردار گشته است، همانطور که در نمودار زیر - مربوط به بیمه مرکزی ایران - مشاهده می‌شود، در سال ۱۳۸۷ سهم بازار بیمه اعتباری ۰/۰۳ بوده است و تعداد خسارت‌های پرداخت شده به تعداد بیمه‌های اعتباری صادره ۱۶،۱ درصد می‌باشد.

سهم بازار بیمه تفکیک رشته‌های بیمه در سال ۱۳۸۸ (%)



با توجه به نمودار در می‌یابیم که بیمه اعتباری درصد ناچیزی از بازار بیمه را به خود اختصاص داده و چنانچه شرکت بیمه تمامی اصول و قوانین بیمه‌ای را رعایت کرده و به تعهدات خود پایبند باشد، مطالبات معوق به حداقل میزان خود می‌رسد، زیرا عدم توجه مناسب به بیمه اعتباری در ایران، از دیگر دلایل ایجاد مطالبات معوق است، این در حالی است که در تمام دنیا، بانکها بخشی از ریسک یک پروژه بزرگ را به شرکت‌های بیمه منتقل می‌کنند و آن بیمه نیز ریسک پذیرش شده را در بازار بیمه توزیع می‌کند.

وضعیت روند بیمه اعتباری از سال ۱۳۸۳ الی ۱۳۸۷



سال	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	۱۳۸۷	کل
تعداد بیمه های اعتباری صادر شده	۵,۸۷۹	۱,۹۹۰	۲,۰۸۱	۶۷۸	۴۲۰	۱۱,۰۴۸
تعداد خسارتهای پرداخت شده	۶۳۷	۳,۷۸۷	۶۷۶	۵۴	۶۸	۵,۲۲۲

روند رو به کاهش بیمه اعتباری به دلیل بالا رفتن ضریب عدم وصول مطالبات و عدم وجود ابزارهای مناسب وصول مطالبات (اعتبارسنجی صحیح) بوده است و چنانچه از ابزارهای مناسبی استفاده شود این رشته از بیمه دارای پتانسیل مناسب جهت رشد می باشد.

منابع:

- ۱- وب سایت بیمه مرکزی - www.centinsur.ir
- ۲- وب سایت بیمه ایران - www.iraninsurance.ir
- ۳- "Karin price mucller", protect your business with credit insurance, www.entrepreneur.com
- ۴- "World Leading Credit Insurance", www.eulerhermes.co.uk