

بیمه‌های اعتباری، چالش‌ها و راهکارها

مسعود باغستانی میبدی^۱

بازار سرمایه بازار مبادله اقلام سرمایه‌ای و به‌طور عمده دارایی‌های مالی و به‌طور خاص اوراق بهادار است. بازار سرمایه به دلیل ماهیت سرمایه‌گذاری با انواع ریسک مواجه است. ریسک‌ها سرمایه‌گذاری در بورس را تحت تأثیر قرار می‌دهند. برخی از این ریسک‌ها درون‌زا و ناشی از عملکرد شرکت‌ها و دست‌اندرکاران آنها می‌باشند که قابل اجتناب، تقلیل و حتی قابل حذف هستند، اما مخاطرات برون‌زا یا ریسک‌های ناشی از شرایط فرابورس، وضع اقتصاد کلان یا اقتصاد بین‌المللی به سادگی گریزپذیر و قابل حذف نیستند. بازار سرمایه بازار پرمخاطره‌ای است که بدون فراهم بودن پوشش‌های لازم برای آن ادامه فعالیت در این بازار تقریباً غیرممکن است. حساسیت بازار سرمایه و نوسان‌ها و ضربه‌پذیری این بازار تحت تأثیر تحولات اقتصادی و غیراقتصادی نیازمند ساز و کارهای مناسب برای توسعه ریسک‌پذیری است. بازار سرمایه می‌تواند ابزارهای مختلفی را برای پوشش انواع ریسک‌های مختلف خود بکار گیرد. یکی از مفیدترین این ابزارها بیمه است. بیمه در تمام شاخه‌ها و رشته‌های فعالیت اقتصادی به گسترش اطمینان کمک می‌کند. یکی از این زمینه‌ها، بازارهای مالی است که در سطح جهانی بیمه در آن نقش فعالی ایفا می‌کند. بیمه کارکرد بیمه‌گری خود در بازار سرمایه را عمدتاً از طریق بیمه‌های اعتباری انجام می‌دهد. بیمه‌های اعتباری شامل بیمه اعتبار تجاری، بیمه اعتبار اوراق قرضه، بیمه اعتبار وام نقدی، بیمه اعتبار عمر مانده بدهکار، بیمه اعتبار بیماری و حوادث، بیمه سپرده‌های بانکی، بیمه اعتبار اسناد حساب دریافتی، بیمه اعتبار بیکاری اجباری و بیمه اعتبار اموال می‌باشد که بسته به نوع آنها کاربردهای مختلفی دارند. در این مقاله ضمن بررسی انواع مختلف بیمه‌های اعتباری به تاریخچه تشکیل این نوع بیمه‌نامه در دنیا و در ایران و همچنین کاربردهای انواع آن پرداخته شده است.

واژه‌های کلیدی: تأمین مالی، بیمه اعتباری، اعتبارات صادرات، اعتبار تجاری

۱. مقدمه

بیمه‌های اعتباری را که جزء بیمه‌های اموال و زیان‌های پولی است می‌توان به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم نمود. در بخش خارجی، فروشندگان کالا و خدمات از نوعی 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. اعتبار در ماده ۱ آیین‌نامه قرارداد گروهی بیمه اعتبار داخلی شورای عالی بیمه (مصوب ۱۳۸۲/۹/۱۸) به صورت ظرفیت بدهی یک مشتری تعریف شده است که از سوی بنگاه‌های اقتصادی (در قبال ارائه کالا و خدمات) یا بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری (به صورت تسهیلات مالی) در اختیار مشتریان قرار گرفته است. از این‌رو، می‌توان بیمه‌اعتباری را به صورت تحت پوشش قراردادن نگرانی بیمه‌گذار در مقابل ریسک عدم بازپرداخت دیون مالی (که می‌تواند بصورت کالا و خدمات یا تسهیلات مالی باشد) تعریف کرد. بیمه اعتباری براساس آیین‌نامه ۵۱ شورای عالی بیمه که ارائه آن منوط به فروش به صورت گروهی گردیده، ریسک عدم بازپرداخت تسهیلات مالی ارائه شده توسط بنگاه‌های اقتصادی، بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری که از ناحیه مشتریان ایجاد شود را تحت پوشش بیمه قرار می‌دهد. آنچه از مفهوم بیمه اعتباری قابل استنباط می‌باشد این است که رفع نیازهای بخش اقتصادی و کاهش اضطراب عدم بازپرداخت اقساط و ارائه تسهیلات که منجر به فروش اقساطی و نهایتاً به فروش بیشتر می‌انجامد. رفع نیازهای مشتریانی که توانایی خرید بصورت نقدی را ندارند که به عنوان نمونه می‌تواند یک شخص حقیقی جهت خرید یک دستگاه تلویزیون یا خریداران حقوقی جهت رفع مایحتاج باشد.

در دنیای امروز شرکت‌های بیمه با ارائه پوشش بیمه‌ای فوق که علاوه بر ترکیب پرتفوی، می‌توانند تسهیل‌کننده و حلال مشکلات قراردادهای فروش اقساطی باشند و همچنین فروش اعتباری یکی 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 درصدد تأمین امنیت دریافت طلب‌هایش برمی‌آید. بنابراین، فروشنده خطر احتمالی معامله را به بیمه‌گر منتقل می‌نماید و با دریافت بیمه اعتباری این ریسک را به بیمه‌گر منتقل می‌کند. این روش فروش، بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته دنیا مشاهده می‌شود چراکه این کشورها از ثبات اقتصادی و اجتماعی نسبی برخوردارند. به لحاظ اهمیت این

رشته بیمه‌ای در توسعه اقتصادی کشور گزارش زیر به بررسی انواع بیمه‌های اعتباری و کاربردهای آن و دلایل ناشناخته ماندن آنها می‌پردازد.

۲. تاریخچه بیمه‌های اعتباری

این بیمه‌نامه برای اولین بار توسط شرکت بیمه اکسس^۱ در سال ۱۸۹۳ صادر شد و نخستین 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 تحت عنوان "تلاش ثوری 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.

۳. بیمه‌های اعتباری در ایران از آغاز تا کنون

اولین بار شرکت بیمه ایران این بیمه‌نامه را در سال ۱۳۴۸ صادر کرد، اما بجز چند سال اخیر جایگاه قابل توجهی میان سایر رشته‌های بیمه‌ای نیافت. پس از پیروزی انقلاب اسلامی و وقوع جنگ تحمیلی و شرایط اقتصادی آن ایام استمرار فرایند تولید بدون حمایت دولت امکان‌پذیر نبود، بنابراین سیاست‌های پولی و مالی کشور همچون اختصاص ارز به قیمت دولتی و ارائه تسهیلات بانکی با سود پایین و مناسب برای حمایت از بخش‌های تولیدی به اجرا درآمد. با خاتمه جنگ و آغاز دوران بازسازی، تولیدکنندگان در وضعیت مناسب‌تری قرار گرفتند. حجم تولیدات در زمینه‌های مختلف افزایش یافت و به تبع آن موضوع ارائه تسهیلات به مصرف‌کنندگان زمینه‌های رشد و گسترش فروش‌های اعتباری را فراهم آورد.

۳-۱. عملکرد بیمه‌نامه اعتباری در صنعت بیمه کشور

بیمه‌های اعتباری تا پایان سال ۱۳۸۳ از رشد خوبی برخوردار بوده و هر ساله پوررتفوی آن افزایش یافته است، اما از سال ۱۳۸۴ تا کنون روند نزولی داشته و از رشد منفی برخوردار گشته است.

جدول (۱) عملکرد بیمه‌های اعتباری در کشور را از سال ۱۳۸۰ تا سال ۱۳۸۹ نشان می‌دهد. همان‌طور که در این جدول ملاحظه می‌گردد روند حق بیمه‌های اعتباری از سال ۱۳۸۰ تا پایان سال

1.Exess

۱۳۸۳ صعودی بوده و سهم آن در پرتفوی صنعت بیمه کشور در حال افزایش می‌باشد، اما از سال ۱۳۸۴ این روند نزولی شده و سهم در پرتفوی بیمه در حال کاهش می‌باشد.

جدول ۱. عملکرد بیمه‌های اعتباری در صنعت بیمه کشور

(میلیارد ریال)

| سال | ۱۳۸۰ | ۱۳۸۱ | ۱۳۸۲ | ۱۳۸۳ | ۱۳۸۴ | ۱۳۸۵ | ۱۳۸۶ | ۱۳۸۷ | ۱۳۸۸ | ۱۳۸۹ |
|------------------|------|------|------|-------|-------|-------|------|------|------|------|
| حق بیمه تولیدی | ۱۱/۷ | ۷۵/۹ | ۸۶/۶ | ۱۸۴/۶ | ۱۷۶/۶ | ۱۲۸/۳ | ۹۱/۷ | ۷۰/۱ | ۳۳ | ۲۹۴ |
| سهم بازار (درصد) | ۰/۲ | ۰/۸۳ | ۰/۵۴ | ۱/۰۷ | ۰/۸۲ | ۰/۴۸ | ۰/۲۷ | ۰/۱۷ | ۰/۰۷ | ۰/۵ |

مأخذ: سالنامه آمار صنعت بیمه (۱۳۸۹-۱۳۸۰).

البته این نکته قابل ذکر است که میزان حق بیمه اعتباری در سال ۱۳۸۹ نسبت به سال ۱۳۸۸، ۱۳۰۸ درصد رشد داشته است.

براساس آیین‌نامه ۵۱ شورای عالی بیمه، تمام 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 نمایند.

به‌طور کلی ریسک‌های صادراتی در ارتباط با خطرات سیاسی و اقتصادی است. 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 می‌شود. در این رشته دو نوع بیمه برای متقاضیان صادر می‌شود که یکی بیمه اعتبار تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی است که این تسهیلات عمدتاً به صادرکنندگان اعطا می‌شود که به نوعی تأمین مالی صادرات را مؤسسات مالی و بانک‌ها انجام داده‌اند. نوع دوم بیمه، فروش‌های غیرنقدی (عملیات لیزینگ) است که بیمه‌گر اعتباری پوشش آنرا تأمین می‌کند.

۴. بیمه‌های اعتباری و نقش آن در توسعه اقتصادی کشورها

یکی از شاخص‌های توسعه‌یافتگی هر کشور را می‌توان حضور در بازارهای جهانی شمرد. پیشروبودن در صحنه اقتصاد جهانی زمینه‌ساز گسترش تولید داخلی هر کشور است. در این زمینه بسترسازی لازم برای حضور اقتصاد کشور در صحنه جهانی باید آماده شود.

بیمه‌های اعتباری نقش کلیدی در کاهش ریسک‌های بازرگانی دارد و سبب افزایش فعالیت‌های اقتصادی و اشتغال می‌شود. صنعت بیمه در توسعه اقتصادی کشورها، اطمینان در سرمایه‌گذاری و ایجاد

اعتبار در مبادلات بازرگانی نقش بسزایی دارد. این نقش به‌ویژه در تحقق و افزایش سرعت معاملات بین‌المللی آشکارتر می‌شود.

سازوکار بیمه‌ای در کشورهای در حال توسعه با کشورهای پیشرفته متفاوت است. به این 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 صادرات این امر محقق می‌شود. نمونه این نوع تشکیلات در کشورما نیز وجود دارد. صندوق ضمانت صادرات، شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، بانک توسعه صادرات که تمام این مؤسسات یا بانک‌ها 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 به‌صورت همزمان استفاده می‌شود. ایجاد اطمینان و تضمین از طریق این صندوق‌ها در برابر وقوع خطرهایی است که پس از اعطاء 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 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 اعتبار نیازمند است و بیمه‌گران تجاری این نیاز را مرتفع می‌سازند و دولت تنها ناظر بر فعالیت‌های اقتصادی است.

۵. انواع بیمه‌های اعتباری

بیمه اعتباری انواع مختلفی دارد که عبارتند از بیمه اعتبار تجاری، بیمه اعتبار اوراق قرضه، بیمه اعتبار وام نقدی، بیمه اعتبار عمرمانده بدهکار، بیمه اعتبار بیماری و حوادث، بیمه سپرده‌های بانکی، بیمه اعتبار اسناد حساب دریافتنی، بیمه اعتبار بیکاری اجباری و بیمه اعتبار اموال می‌باشد که بسته به نوع آنها کاربردهای مختلفی دارند. در ادامه به بررسی انواع مختلف این بیمه‌نامه‌ها پرداخته شده است.

۵-۱. بیمه اعتبار عمر مانده بدهکار و بیمه اعتبار بیماری و حوادث

وقتی نیاز به خریدهای عمده از قبیل ماشین، مبلمان، یخچال و... باشد می‌توان از یک وام استفاده نمود. این وام می‌تواند از شرکت فروشنده کالا باشد یا یک مؤسسه مالی بیرونی مانند یک بانک. زمانی که تقاضاکننده خواهان چنین وامی باشد ممکن است قرض‌دهنده خواهان این باشد که بیمه‌نامه‌ای خریداری و به وی تحویل داده شود که از سرمایه‌گذاری وی حمایت نماید. ممکن است دلیل خوبی برای خرید یا عدم خرید این نوع بیمه‌نامه وجود داشته باشد. به‌عنوان مثال، زمانی که تقاضاکننده، بیمه عمر کافی برای بازپرداخت وام، پس از مرگ و در حالی که همه وام بازپرداخت نشده را داشته باشد اقدام به خرید این نوع بیمه‌نامه نمی‌کند. بیمه‌ای که این نوع وام‌ها را تحت پوشش قرار می‌دهد بیمه اعتبار عمر و یا اعتبار ناتوانی نام دارد. برخی از این بیمه‌نامه‌ها تنها عمر و برخی تنها ناتوانی و برخی هر دو را تحت پوشش قرار می‌دهند. بیمه اعتبار ناتوانی اغلب بیمه اعتبار سلامتی و حوادث نیز نامیده می‌شود. یک بیمه‌نامه اعتبار عمر دقیقاً برابر با همان مقدار درخواستی صادر می‌شود. اگر بیمه‌گذار قبل از بازپرداخت کامل وام خود فوت کند بیمه‌گر معادل همان مقداری که در صورت زنده بودن بیمه‌گذار باید پرداخت می‌نمود، می‌پردازد. افراد جوان معمولاً توانایی خرید بیمه عمر کاهشی را با هزینه‌ای پایین‌تر از بیمه اعتباری عمر دارند، اما با افزایش سن هزینه خرید بیمه عمر معمولاً افزایش می‌یابد.

بیمه اعتبار ناتوانی نوعی بیمه سلامت می‌باشد که بدهی فرد بیمه‌گذار را به قرض‌دهنده در صورتی که بیمه‌گذار، بیمار، ناتوان و قادر به کار کردن و کسب درآمد نباشد پرداخت می‌نماید. بیمه اعتبار ناتوانی معمولاً از بیمه اعتبار عمر گرانتر می‌باشد. به‌طور کلی بیمه‌های اعتبار عمر و ناتوانی برای بازپرداخت وام بیمه‌گذار در صورت فوت و یا قادرنبودن به انجام کار وی می‌باشد. بیمه اعتبار عمر باقی‌مانده وام بیمه‌گذار را در صورت فوت وی پرداخت می‌نماید. بیمه اعتبار ناتوانی باقیمانده وام بیمه‌گذار را در صورت بیماری یا قادر به کار کردن نبودن وی پرداخت می‌نماید. هر دو نوع بیمه‌نامه‌های اعتباری هم بیمه‌گذار و هم قرض‌دهنده را حمایت می‌نمایند. از فرد بیمه‌گذار در مورد از دست‌دادن پس‌انداز یا دیگر حقوق وی در صورتی که توانایی بازپرداخت وام را به دلیل فوت، بیماری و یا تصادف نداشته باشد حمایت می‌کند. از قرض‌دهنده به دلیل پولی که به بیمه‌گذار قرض داده است، حمایت می‌کند. برای انتخاب بین بیمه اعتبار عمر یا بیمه اعتبار ناتوانی ذکر چند نکته لازم است:

- به‌طور کلی بیمه اعتبار میزان بدهی بیمه‌گذار را افزایش می‌دهد، زیرا حق بیمه به مقدار وام اضافه می‌شود. بنابراین، بیمه اعتبار عمر یا بیمه اعتبار ناتوانی می‌تواند هزینه‌بر باشد.

- اگر فرد قرض‌دهنده از فرد بیمه‌گذار بیمه بخواهد، بیمه‌گذار نباید آن بیمه‌نامه را از قرض‌دهنده خریداری کند بلکه محل خریداری به انتخاب بیمه‌گذار است.

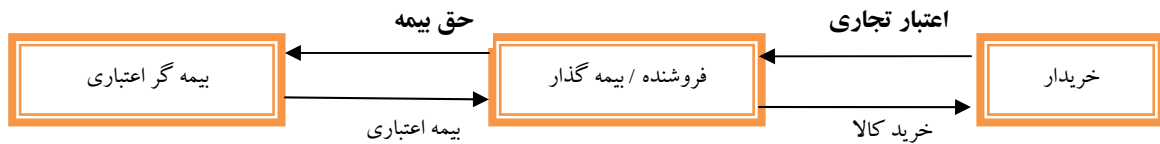
- اگر بیمه‌گذار، بیمه عمر کافی برای بازپرداخت وام داشته باشد و یا توانایی خرید بیمه عمر را داشته باشد نیازی به خریداری بیمه اعتباری عمر یا ناتوانی ندارد و در صورتی که بیمه‌گذار بیمه اعتبار عمر را بدون دانستن اینکه می‌تواند از بیمه عمر خود استفاده کند خریداری کند می‌تواند بیمه اعتبار عمر خود را متوقف سازد.

۲-۵. بیمه اعتبار بیکاری غیراختیاری

بیمه اعتبار بیکاری غیراختیاری برای بازپرداخت باقیمانده وام بیمه‌گذار است تنها در صورتی که فرد بیمه‌گذار کار خود را به‌صورت غیراختیاری از دست داده باشد و توانایی بازپرداخت وام خود را نداشته باشد. تفاوت آن با بیمه اعتباری ناتوانی در این است که بیمه اعتباری ناتوانی برای زمانی است که فرد به دلیل تصادف یا بیماری قادر به کار نکردن نباشد در این صورت بیمه‌گر باقیمانده وام وی را به قرض‌دهنده پرداخت می‌نماید، اما بیمه اعتبار بیکاری غیرداوطلبانه تنها برای زمانی است که فرد کار خود را بی‌اختیار از دست داده باشد. به‌عنوان مثال، در مواقع بحران که شرکت‌ها مجبور به اخراج کارگران خود می‌شوند کارگران توانایی بازپرداخت وام‌های خود را ندارند بنابراین در صورت بیمه‌بودن، شرکت بیمه باقیمانده وام آنها را پرداخت می‌نماید البته تا زمانی که فرد مجدداً شغل یابد. نکته دیگر اینکه این نوع بیمه‌نامه با بیمه بیکاری تفاوت دارد. بیمه بیکاری یکی از وظایف دولت‌ها می‌باشد که به عنوان مخارج تأمین اجتماعی آنها محسوب می‌گردد. در صورتی که در این نوع بیمه‌نامه فرد خود را در مقابل احتمال عدم توانایی بازپرداخت وام بیمه می‌نماید.

۳-۵. بیمه اعتبار تجاری

بیمه اعتبار تجاری قراردادی است میان یک شرکت بیمه و بنگاه تجاری که در آن به بنگاه تجاری (بیمه‌گذار) اطمینان داده می‌شود که تمام خسارت‌های غیرمعمول اعتباری که به‌واسطه ورشکستگی، ناتوانی یا اکراه بدهکاران تجاری ایجاد می‌شوند، جبران می‌گردد.



نمودار ۱. مدل معامله بیمه اعتبار تجاری

مأخذ: کارل و همکاران، ۲۰۰۲.

از آنجایی که در بیمه‌های اعتبار تجاری بیمه‌گذار به واسطه سهم بیمه مشترک در تمام خسارت‌هایی که اتفاق می‌افتد متضرر می‌گردد و خسارت‌هایی که بیمه‌گر جبران می‌کند از نوع خسارت‌های غیر معمول محسوب می‌شوند. این خسارت‌ها شامل خسارت فروشندگان جزء کالا و خدمات و نیز مؤسسات وام‌دهنده به مصرف‌کنندگان جزء نمی‌شود (هوبنر و همکاران، ۱۹۹۶) خرید این بیمه‌نامه در جهت جبران سود از دست رفته کمکی نمی‌کند. به همین دلیل، مقدار نسبی خسارتی که مورد پوشش قرار می‌گیرد با توجه به حاشیه سودی که مدنظر فروشنده بوده است، تغییر می‌کند. طبیعی است که نسبت پوشش آن برای یک تولیدکننده بیش از خرده فروش باشد. اغلب تولیدکنندگان به دنبال حاشیه سود کمتری باشند (ویدمن و همکاران، ۲۰۰۰).

بیمه اعتبار تجاری از شاخه‌های بسیار خاص بیمه محسوب می‌شود و به دلیل اینکه عده کمی از مدیران، دلالتان و بیمه‌گران فعال در زمینه‌های عمومی بیمه با آن آشنایی دارند تنها تعداد محدودی از بیمه‌گران، آن را ارائه می‌دهند (بریگزو ادوارد، ۱۹۸۸). به‌عنوان مثال، در کشور ایالات متحده حجم عمده‌ای از فروش بیمه‌نامه‌های اعتبار تنها توسط دو شرکت خسارت اعتباری آمریکایی و شرکت تضمین لندن صورت می‌گیرد (واقان، ۲۰۰۳). البته بیمه اعتبار تجاری جایگزین‌هایی مانند اعتبار اسنادی، سرویس وصول دیون، سند تجاری پشتوانه دارایی و سوآپ قصور اعتباری دارد.

۴-۵. بیمه اعتبار اسناد حساب دریافتنی

یکی از انواع بیمه‌نامه‌های اعتباری و ابزارهای مدیریت ریسک بنگاه‌های تجاری است که حساب دریافتنی این بنگاه‌ها را از احتمال عدم دریافت بدهی‌ها به دلیل ورشکستگی یک خریدار محافظت می‌نماید. این نوع بیمه‌نامه برای مشتریان داخلی و خارجی وجود دارد. به‌عنوان مثال، زمانی که یک بنگاه تجاری تصمیم به افزایش میزان فروش و درآمد خود در یک سال مالی دارد می‌تواند به فروش

محصولات خود حتی به افرادی که سابقه اعتباری خوبی هم ندارند اقدام نماید در مقابل حساب‌های دریافتی خود را نزد یک شرکت بیمه، بیمه نماید. شرکت‌های بیمه نیز با بیمه‌نمودن بنگاه خسارت‌های وارده به حساب‌های دریافتی وی را پرداخت می‌نمایند. در رابطه با اینکه یک بنگاه تجاری به چه دلیل نیاز به بیمه اعتباری حساب‌های دریافتی دارد ذکر چند نکته ضروری است:

- ورود به بازارهای جدیدتر می‌تواند یکی از دلایل باشد. البته این به معنای گسترش بازار به سمت مشتریان کم‌اعتبار نیست بلکه به معنای باز شدن بازارهای بین‌المللی به روی بنگاه است به‌ویژه بازارهای کشورهای کمتر توسعه‌یافته که دارای ریسک‌های بالاتری هستند.

- برخی بنگاه‌ها مقداری نقدینگی را نزد خود جهت بدهی‌های بد نگهداری می‌نمایند. حال اگر آن بنگاه خود را تحت پوشش بیمه حساب دریافتی قرار دهند این پول می‌تواند برای فعالیت‌های تجاری مورد استفاده قرار گیرد. البته به این شرط که سود حاصل از فعالیت تجاری بیش از حق بیمه پرداختی باشد.

- یکی دیگر از جنبه‌های مثبت بیمه اعتبار حساب دریافتی این است که بانک‌ها اعتبار بیشتری به فرد برای اعطاء وام می‌دهند، زیرا متقاضی وام تمام بدهی‌های خود را بیمه نموده است.

این نوع بیمه‌نامه به بیمه اعتبار تجاری نیز معروف است. نکته قابل توجه اینکه این نوع بیمه‌نامه برای اشخاص حقیقی غیر قابل استفاده می‌باشد. میزان هزینه آن معمولاً به طور ماهانه و بر اساس درصدی از میزان فروش ماهانه و یا بر اساس درصدی از کل حساب‌های دریافتی محاسبه می‌گردد. این نوع بیمه‌نامه از اواخر قرن ۱۹ به وجود آمد و بین جنگ جهانی اول و دوم در اروپای غربی گسترش یافت. چند شرکت در هر کشور به وجود آمدند که به پوشش ریسک‌های سیاسی برای صادرات نیز می‌پرداختند. در طول دهه ۱۹۹۰ تمرکز در بازار بیمه‌های اعتبار تجاری ایجاد شد و سه گروه بیش از ۸۵ درصد از بازار بیمه اعتبار تجاری دنیا را در اختیار داشتند. این نوع بیمه‌نامه اوایل در اروپای غربی متمرکز بود، اما به سرعت به اروپای شرقی، آسیا و آمریکا گسترش یافت.

۵-۵. بیمه اعتبار اوراق قرضه

مهم‌ترین بیمه اعتباری که ارتباط مستقیم با بازار سرمایه دارد، بیمه اعتبار اوراق قرضه است. بیمه اعتبار اوراق قرضه بیمه‌نامه‌ای است که میان شرکت بیمه (به‌عنوان بیمه‌گر) و صادرکننده اوراق قرضه (به‌عنوان بیمه‌گذار) منعقد می‌گردد و براساس آن بیمه‌گر متعهد می‌گردد در صورت

ورشکستگی یا ناتوانی بیمه‌گذار در پرداخت اصل و سود اوراق قرضه تمام یا بخشی از زیان خریداران این اوراق را جبران نماید.

هرچند با توجه به حرمت قطعی ربا در دین اسلام و حرمت اوراق قرضه نمی‌توان مستقیم چنین پوششی را عرضه کرد و اصولاً موضوعی برای عرضه آن در بازار سرمایه کشورمان وجود ندارد، اما با این حال به راحتی این بیمه‌نامه را می‌توان در خصوص اوراق مشارکت و سایر اوراق بکار گرفت. به عنوان مثال، در مورد اوراق بهادار می‌توان این بیمه‌نامه را بکار برد. یکی از مسائل اساسی پیش‌روی خلق و انتشار اوراق بهادار مجاز به جایگاه اعتباری شرکت‌های صادرکننده آنها مربوط می‌شود. سرمایه‌گذاران اوراق بهادار به صورت سنتی با اوراق دولتی مواجه بوده‌اند و همواره دولت را پشتوانه اوراق صادرشده تصور کرده و از این رو، نسبت به تضمین سود و اصل سرمایه نگرانی بسیاری نداشته‌اند. در این شرایط استفاده از ابزار اوراق بهادار و انتشار آن برای تأمین مالی پروژه‌های مختلف توسط شرکت‌های کوچک و به‌ویژه بدون نام نشان و خصوصی با بحران اعتباری مواجه است. هرچند برخی از شرکت‌های کوچک و خصوصی تازه کار، آینده و چشم‌انداز اقتصادی خوب و روشنی هم داشته باشند با توجه به اینکه نمی‌توانند هم اکنون اعتبار لازم را کسب نمایند و اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کنند در عمل نمی‌توانند از این ابزار مفید استفاده نمایند. صدور این بیمه‌نامه باعث جلب اعتماد خریداران در خرید اوراق صادره توسط شرکت‌های بخش خصوصی شده و توان رقابت آنها را در مقابل صادرکنندگان اوراق دولتی که از نظارت و ضمانت دستگاه‌های دولتی و بانک مرکزی بهره می‌برند، افزایش خواهد داد.

۵-۶. بیمه اعتبار وام نقدی

به‌طور کلی نوعی بیمه‌نامه جهت فرار از ریسک عدم بازپرداخت وام از سوی قرض‌گیرنده برای وام‌دهنده می‌باشد. به‌طوری‌که فرد وام‌دهنده از قرض‌گیرنده تقاضای این نوع بیمه‌نامه اعتباری را می‌نماید که در صورت عدم بازپرداخت وام مبلغ بدهی را از شرکت بیمه وصول نماید. این نوع بیمه‌نامه بیشتر برای فعالیت‌های تجاری قابل استفاده می‌باشد. به‌طوری‌که گسترش آن می‌تواند مطالبات معوق بانک‌ها را تا حد بسیار زیادی کاهش دهد و فضای اطمینان را برای بانک‌ها و یا مؤسسات پولی و مالی برای اعتباردهی ایجاد نماید.

۵-۷. بیمه سپرده

به طور کلی مهم‌ترین موضوعی که یک سپرده‌گذار با آن مواجه است، اطمینان از بازپرداخت سپرده خود توسط بانک می‌باشد. بهترین کاری که فرد سپرده‌گذار می‌تواند انجام دهد این است که خود را در قبال احتمال ورشکستگی بانک و احتمال عدم بازپرداخت سپرده بیمه نماید. با توجه به اینکه در سال‌های اخیر در اثر بحران‌های مالی بسیاری از بانک‌ها ورشکسته شده‌اند این نوع بیمه‌نامه می‌تواند کاربری بسیاری داشته باشد. در ایران به دلیل اینکه تمام سپرده‌های بانکی توسط بانک مرکزی ضمانت می‌شود این نوع بیمه‌نامه کاربری لازم را نخواهد داشت.

۶. چالش‌های فراوی بیمه‌های اعتباری در کشور

واقعیت این است که نقش صنعت بیمه در رفع نیازهای بخش صنعت، مالی و اعتباری و بانکی کشور چندان قابل توجه نبوده است و به صورت واضح‌تر بیان کنیم صنعت بیمه در تطبیق وضعیت خود با تغییرات شگرف و سریع اقتصاد و بازار به کندی عمل نموده است.

برای انجام امور اعتباری اولین و اساسی‌ترین کاری که می‌بایست صورت پذیرد، اعتبارسنجی مشتریان توسط شرکت‌های بیمه می‌باشد. شرکت اعتبارسنجی ایرانیان تا حدودی در سال‌های اخیر به این امر پرداخته است اما بهتر انجام گرفتن این امر نیازمند تعامل سازنده بخش بانکی با شرکت‌های بیمه در جهت ایجاد و بکارگیری بانک اطلاعات مشتریان می‌باشد. کمبود نیروهای انسانی متخصص در زمینه اعتبارسنجی و انجام امور اعتباری نیز از چالش‌های دیگر توسعه این رشته بیمه‌ای می‌باشد.

۷. راهکارهای بهبود عملکرد بیمه‌های اعتباری در کشور

راهکارهایی که جهت توسعه بیمه‌های اعتباری در کشور می‌توان نام برد عبارتند از:

- آزادسازی تعرفه‌ها در راستای طرح تحول صنعت بیمه
- پذیرش بیمه‌نامه‌های اعتباری به‌عنوان جایگزینی برای اسناد ضمانتی از سوی بانک‌ها
- افزایش شرکت‌های تخصصی اعتبارسنجی مشتریان
- بکارگیری انواع بیمه‌نامه‌های اعتباری در شرکت‌های بیمه
- فرهنگ‌سازی در جهت استفاده از بیمه‌نامه‌های اعتباری توسط عموم مردم
- پی‌گیری و تسریع در امر پرداخت خسارت به دریافت‌کنندگان بیمه‌نامه‌های اعتباری توسط

شرکت‌های بیمه

منابع

- صحت، سعید و پژمان زندی پژمان (۱۳۸۷)، "بررسی و مقایسه ابزارهای رقیب بیمه اعتبار تجاری در مدیریت ریسک اعتبار"، *تازه‌های جهان بیمه*، شماره ۱۲۵، آبان و آذر.
- Briggs, D. & B. Edwards (1988), *Credit Insurance, How to Reduce the Risks of Trade Credit*, Woodhead-Faulkner Limited, (1st ed), PP.93 – 97.
- Consumer Letter Urging CFPA Authority over Credit-Related Insurance Products, 07/29/09.
- Fernando Augusto Coimbra Gomes (2004), "Export Credit Insurance" , Institute of Brazilian Issues The Minerva Program.
- Huebner, S.S., Black, K.J.R. & B.L. Webb (1996), "Property and Liability Insurance", Prentice Hall, Inc, (4th ed), PP. 353 – 365.
- Karl, K., Raturi, M. & B. Schmolck (2002),"Trade Credit Insurance: Globalization and E-Business are the Key Opportunities", *Business Credit*, Vol. 104, Issue. 4, PP. 16 , 20 –22.
- Vaughan, E.J. & TH.M.Vaughan (2003), *Fundamentals of Risk and Insurance*, John Wiley& Sons, Inc (9 th ed), PP. 612 – 614.
- Wildman, P., Wright, J.D.& M. McNamara (2000)," Principle of Property and Pecuniary Insurances", The Chartered Insurance Institute, Study Course 745, PP. 5/9 – 5/13.