

منتشر شده در پایگاه نشر مقالات حقوقی، حق گستر

بانک ها، موسسات مالی و اعتباری و شرکت هایی که به مشتریان خود وام یا اعتبار می دهند و یا کالا و خدمات را اقساطی می فروشند، با وجود آنکه از مشتریان وثیقه می گیرند، اما باز هم با ریسک وصول نشدن مطالبات خود، یا خسارت ناشی از تاخیر در وصول آن روبه رو هستند.

برای جبران این خسارت، بیمه های اعتباری این ریسک ها را پوشش می دهند. شرکتهای بیمه می توانند با ارائه بیمه های اعتباری، ریسک عدم وصول یا تاخیر در وصول مطالبات را کاهش داده و نیز همینطور پیگیری برای وصول و بازیافت مطالبات سوخت شده را برعهده می گیرد. لذا موجب کاهش هزینه های حقوقی و قضایی موسسات مالی و اعتباردهندگان و فروشندگان کالا و خدمات اقساطی می شوند.

تحولات عمده در محیط کسب و کار امروزی از قبیل جهانی شدن کسب و کار و سرعت بالای تغییرات در فناوری، باعث افزایش رقابت و دشواری مدیریت در سازمانها گردیده است. به طوری که در محیط کسب و کار امروزی، مدیریت و کارکنان می بایست توانایی برخورد با روابط درونی و وابستگی های مبهم و بغرنج میان فناوری، داده ها، وظایف، فعالیت ها، فرایندها و افراد را دارا باشند. در چنین محیط های پیچیده ای سازمانها نیازمند مدیرانی هستند که این پیچیدگی های ذاتی را در زمان تصمیم گیری های مهمشان لحاظ و تفکیک کنند. مدیریت ریسک موثر که بر مبنای یک اصول مفهومی معتبر قرار دارد، بخش مهمی از این فرایند تصمیم گیری را تشکیل می دهد. ریسک یا عدم اطمینان در معنای عام، اشاره به تحقق نتیجه ای متفاوت با مورد انتظار دارد. از نظر مالی ریسک، انحراف بازده واقعی از بازده مورد انتظار است.

ریسک در هر حیطه ای قابلیت مطرح شدن دارد که یکی از این حیطه ها بانک و فعالیت های بانکداری و مالی می باشد و بانک ها به علت اعطای تسهیلات و لذا اهمیت بسزایی که در نظام اقتصادی دارند، در این زمینه مورد توجه خاص قرار می گیرند. بنابراین دلایل وجود ریسک در بانک را با نوع کارکرد آن می توان توجیه کرد؛ چرا که بانک ها از یک سو سرمایه های مردم را که در قبال آن مسوولیت دارند، جمع آوری کرده و از سوی دیگر با استفاده از این سرمایه ها اقدام به انجام عملیات بانکی و فعالیت های اقتصادی می کنند.

چالش های یک مدیریت ریسک بانکی را می توان در نامشهود بودن ریسک ها نسبت به درآمدها و همچنین تامین بنیان هایی برای مدل سازی ریسک توسط مدل های آکادمیک دانست. لذا به علت اینکه بانکها در معرض انواع ریسک ها قرار دارند، مدیریت ریسک دارایی ها و بدهی ها رکن اصلی و اساسی فعالیت در صنعت بانکداری بوده و تجزیه و تحلیل موثر فعالیت بانکها مستلزم شناخت کافی و ارزیابی ریسکهای موجود می باشد. اما به هر حال مدیریت صحیح و علمی دارایی ها و بدهی های بانک ها می تواند یکی از عوامل مهم در جهت رشد سودآوری بانک ها بوده و به کاهش ریسک های احتمالی نیز کمک کند که یکی از این ابزار بیمه اعتباری می باشد. بدیهی است دسترسی به چنین وضعیتی (شناسایی ریسک، تجزیه و تحلیل و مدیریت ریسک) با کمک ساختار سیستم حسابداری مناسب و بکارگیری کنترلهای داخلی لازم ممکن خواهد بود.

بر اساس واقعیت های علمی می توان گفت که بیمه بر روی ریسک تعریف می شود و باید ریسکی وجود داشته باشد که بر بیمه معنی یابد. در ارتباط با بیمه اعتباری که در خصوص بیمه عدم پرداخت دیون توسط دریافت کنندگان از تسهیلات بوده، نمی توان

عملا ریسک تلقی کرد؛ بدلیل اینکه عدم تعهد محسوب می شود. چراکه هر یک از افراد جامعه به ادعای بیمه ای که انجام می شود، تسهیلات خود را بازپرداخت نکنند منتظر خواهند ماند تا شرکت های بیمه اقساط آنها را پرداخت کند.

بر روی این بحث نمی توان عنوان بیمه گذاشت می توان قرارداد عاملیت دانست به این معنی که در صورت عدم عمل کردن دریافت کننده وام بانکی به تعهدات خود، شرکت بیمه پرداخت خواهد کرد و بانک به او نمایندگی می دهد تا حق و حقوق خود را دریافت کند که جنبه ریسکی به خود نمی گیرد. در خصوص بیمه سپرده گذاری در نظام بانکداری دولتی عملا دولت تضمین بازپرداخت آن را در قراردادهای سپرده کرده و هیچ ضامنی قویتر از دولت وجود ندارد اما در راستای اصل ۴۴ و گسترش بانکهای خصوصی طبیعی است که مردم در بانکهایی سپرده گذاری خواهند کرد که ریسک کمتری داشته باشد یکی از عواملی که ریسک را کاهش می دهد بحث بیمه سپرده هاست لذا در آنجا بیمه معنی پیدا می کند و بانکها اقدام به بیمه سپرده می کند.

در دنیای امروز فروش اعتباری یکی از پررونق ترین روش های 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 می کند و فروشنده نیز برای وصول به موقع مطالبات خود، درصد تامین امنیت دریافت طلب هایش برمی آید. بنابراین فروشنده خطر احتمالی معامله را به بیمه گر منتقل می نمایند و با دریافت بیمه اعتباری این ریسک را به بیمه گر منتقل می کند. این روش فروش، بیشتر در کشورهای توسعه یافته و پیشرفته دنیا دیده می شود، چراکه این کشورها، از ثبات اقتصادی و اجتماعی نسبی برخوردارند.

این بیمه نامه برای اولین بار توسط شرکت بیمه اکسس (Exess) در سال ۱۸۹۳ میلادی صادر شد و اولین شرکت تخصصی بیمه اعتباری شرکت ایندمنتی بود که در سال ۱۹۱۸ تاسیس گردید. برخی صدور اولین بیمه نامه اعتباری را مربوط به شرکت CieAssurance Generle و در ۳۱ اکتبر ۱۸۳۱ می دانند. البته یک ایتالیایی به نام سانگینوتی در سال ۱۸۳۹ با چاپ مقاله ای با عنوان تلاش تئوری جدید برای تحقق سیستم بیمه اعتباری مربوط به خسارت ورشکستگی، اولین نظریه پرداز بیمه های اعتباری بود. به هر حال در خصوص تاریخ دقیق بیمه های اعتباری بین نویسندگان اتفاق نظر وجود ندارد.

تاریخچه بیمه های اعتباری در ایران به تاسیس صندوق ضمانت صادرات ایران باز می گردد. زیرا صندوق ضمانت صادرات اولین موسسه ای است که در زمینه بیمه اعتبار صادرات کالا در ایران شروع به فعالیت کرد. تفکر تاسیس صندوق به نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ بر می گردد. مقدمات تاسیس صندوق با کمک کارشناسان خارجی در سال ۱۳۵۰ فراهم شد و در مرداد ۱۳۵۲ قانون تاسیس صندوق که مشتمل بر ده ماده بود از تصویب مجلس وقت گذشت و صندوق ها با اهداف توسعه صادرات و حفظ حقوق صادرکنندگان ایرانی تشکیل شد.

بیمه های اعتباری خسارت های مالی بیمه گذاران که ناشی از عملیات مالی و پولی وام گیرندگان بوده را تحت پوشش قرار می دهد. در واقع خطرهای مختلف موجود در این بیمه نامه تحت پوشش قرار می گیرند. براین اساس انواع بیمه های اعتباری عبارتند از: اعتبار داخلی، اوراق قرضه، معاملات بین المللی، اعتبار وام نقدی، عمر اعتبار، بیماری و حوادث اعتباری، حساب های سپرده و حساب های دریافتی.

بیمه های اعتباری را که جزو بیمه های اموال و زیان های پولی بوده می توان به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم نمود. در بخش خارجی فروشنندگان کالا و خدمات از یک نوع پوشش بیمه ای به نام بیمه نامه اعتباری صادراتی برخوردار شده و زیان های مختلف را تحت پوشش قرار می دهند. اما در بخش داخلی بیمه تسهیلات اعطایی و بیمه فروش های اعتباری از جمله مهم ترین بیمه نامه های اعتباری هستند. با دریافت بیمه های اعتباری و در صورت اعسار خریدار جریان نقدینگی شرکت فروشنده تغییری نخواهد

زیرا با دریافت غرامت از شرکت بیمه به فعالیت خود ادامه خواهد داد. همچنین شرکت هایی که دارای برنامه توسعه فروش هستند، به اهداف گسترش فروش نائل می شوند. زیرا با محدود نمودن ریسک های عدم پرداخت، به مشتریان جدید با بازارهای جدید دست می یابند. بانک ها نرخ بهره پائین تری به تسهیلات گیرندگان ارائه می نمایند و به عبارت دیگر سرعت در گردش تسهیلات اعطائی بانک ها و موسسات اعتباری و برخورداری متقاضیان تسهیلات در بخش های مختلف اقتصادی از اعتبارات بانک ها و موسسات مالی بیشتر می شود. البته در صدور بیمه نامه اعتباری، بیمه گران تلاش می کنند با گنجاندن استثنائات و شرایط خاص، ماهیت این ریسک را از شکل تضمینی که تعهدی بی قید و شرط می باشد و همچنین از شرایط سوداگرانه آن متمایز ساخته و تنها زیان های مالی ناشی از وقایع و حوادث را که خارج از اراده و قصد بیمه گذار باشد، تحت شمول بیمه نامه در آورند.

ساز و کار بیمه ای در کشورهای در حال توسعه با کشورهای پیشرفته متفاوت است. بدین صورت که بیمه گران در کشورهای در حال توسعه به هنگام ارائه پوشش های اعتباری احتیاط بیشتری اعمال می نمایند. در صورتی که بیمه گران کشورهای پیشرفته و توسعه یافته، این گونه بیمه ها را به سادگی ارائه و صادر می نمایند.

در کشورهای در حال توسعه نظام اقتصادی تاحدود زیادی دولتی است. دولت در جریان مبادلات بازرگانی نیاز به تضمین دارد که عموماً با تشکیل صندوق های ضمانت صادرات این امر محقق می شود. نمونه این نوع تشکیلات در کشورما نیز وجود دارد. صندوق ضمانت صادرات، شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری، بانک توسعه صادرات که همه این موسسات یا بانک ها 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 بیمه های بازرگانی و صندوق های حمایتی به طور توأم استفاده می شود. در پایان باید گفت یکی از شاخص های توسعه یافتگی هر کشور را می توان حضور در بازارهای جهانی شمرد. پیشرو بودن در صحنه اقتصاد جهانی زمینه ساز گسترش تولید داخلی هر کشور است. در این زمینه بسترسازی لازم برای حضور اقتصاد کشور در صحنه جهانی باید آماده شود.

بیمه های اعتباری نقش کلیدی در کاهش ریسک های بازرگانی داشته و سبب افزایش فعالیت های اقتصادی و اشتغال می شود. صنعت بیمه در توسعه اقتصادی کشورها، اطمینان در سرمایه گذاری و ایجاد اعتبار در مبادلات بازرگانی نقش بسزایی دارد. این نقش به خصوص در تحقق و افزایش سرعت معاملات بین المللی آشکارتر می شود.