

## شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه اعتبار تجاری داخلی در بازار بیمه کشور (مورد شرکتهای بیمه دولتی)

دکتر سعید صحت<sup>۱</sup>

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۸۶/۱۱/۱۶

پژمان زندی<sup>۲</sup>

تاریخ پذیرش مقاله: ۱۳۸۷/۰۷/۱۶

### چکیده

علیرغم اهمیتی که کشورهای مختلف از جمله، کشورهای توسعه یافته برای بیمه‌های اعتبار و به ویژه بیمه اعتبار تجاری قائلند، این رشته بیمه‌ای در کشور ما، بسیار مهجور واقع شده است. مقاله حاضر، نتیجه تحقیقی است که در آن، ابتدا بر مبنای مرور ادبیات موجود در ارتباط با مباحث سیستم اعتباری، مدیریت ریسک اعتبار و مهم‌تر از همه، بیمه اعتبار، عوامل احتمالی مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری در کشور استخراج شد و سپس با جمع‌آوری نظرات خبرگان این رشته در شرکت‌های بیمه دولتی و به کار بستن روش‌های تجزیه و تحلیل آماری که مهم‌ترین آن آزمون علامت است، عوامل نهایی شناسایی شدند. در تحقیق یاد شده، در مرحله‌ای جداگانه، با جمع‌آوری داده‌های جدید، رتبه‌بندی اهمیت عوامل یاد شده به کمک فرآیند تحلیل سلسله مراتبی که یکی از تکنیک‌های شناخته شده تصمیم‌گیری است،

۱. عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبایی دانشکده مدیریت و حسابداری (Email:Sehhat@Yahoo.com)

۲. کارشناس ارشد رشته مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بیمه دانشگاه علامه طباطبایی دانشکده مدیریت و حسابداری

(Email:Pezhman\_Zandi79@Yahoo.com)

مقدور شد. نتایج این قسمت نشان می‌دهد که عوامل استخراج شده، درجه اهمیت کاملاً متفاوتی دارند.

**واژگان کلیدی:** سیستم اعتباری، ریسک اعتبار، مدیریت ریسک اعتبار، بیمه اعتبار تجاری داخلی

## ۱. مقدمه

امروزه سازمان‌های محدودی هستند که می‌توانند بدون واگذاری اعتبارات و استفاده از معاملات اعتباری به فعالیت خود ادامه دهند. در واقع فرآیند فعلی تجارت به این شکل است که پرداخت‌های مستقیم به ازای تحویل کالا و ارائه خدمات به ندرت صورت می‌گیرد. معامله اعتباری، معامله‌ای است که در آن کالاها یا خدمات، بدون استفاده از پرداخت آنی و مستقیم مورد داد و ستد قرار می‌گیرند. در چنین معامله‌ای، خریدار، کالاها یا خدماتی را به ازای تعهدی مبنی بر پرداخت وجوه آنها در تاریخی معین، دریافت می‌کند و برای فروشنده، این ریسک وجود دارد که خریدار در زمان از پیش تعیین شده پرداخت، مایل یا قادر به پرداخت وجوه مورد نظر نباشد (برای مثال، در حال ورشکستگی باشد). این عدم پرداخت، ریسکی است که موضوع بیمه اعتبار تجاری است. پس فروشنده با این پوشش بیمه‌ای، اطمینان می‌یابد که اگر وام‌گیرندگان قادر به عمل به تعهداتشان نباشند، خسارت‌های وارده و یا حداقل بخشی از آنها جبران می‌شود.

## ۲. سیستم اعتباری<sup>۱</sup>

ریشه کلمه اعتبار، واژه لاتین کریدر<sup>۲</sup> به معنای «اطمینان»<sup>۳</sup> است (Edwards, 1997). اعتبار، معامله‌ای بین دو طرف تجاری است که در یک سوی آن اعتباردهنده یا

1. Credit System
2. Credere
3. Trust

وام‌دهنده<sup>۱</sup> مقدار مشخصی پول، کالا یا خدمات را، در ازای تعهد طرف دیگر (مدیون یا وام‌گیرنده<sup>۲</sup>) مبنی بر پرداخت در زمان آینده، در اختیار او قرار می‌دهد. در این معامله، نرخ بهره‌ای به وام‌دهنده پرداخت می‌شود (Joseph, 2006).

### ۳. خسارت<sup>۳</sup> و ریسک اعتبار<sup>۴</sup>

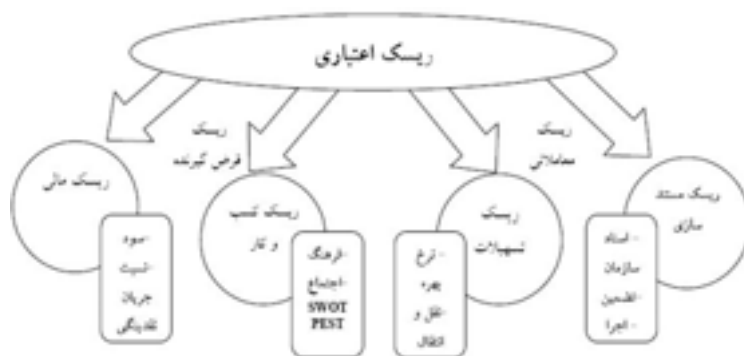
بعضی از قرض‌گیرندگان، بازپرداخت اعتبار را در تاریخی که تعهد کرده‌اند، انجام نمی‌دهند. این موضوع، باعث خسارت اعتباری، و حتی در پاره‌ای اوقات ورشکستگی اعتباردهنده می‌شود. برای این عدم عمل به تعهد، دلایل مختلفی وجود دارد؛ از جمله افزایش رقابت، ورود فناوری جدید، کالاهای جانسین محصولات سازمان، افزایش در قیمت‌ها، کاهش در تقاضای محصولات سازمان، پیش‌بینی بیش از حد تقاضا توسط سازمان، عرضه بیش از حد در بازار، مقررات دولتی، مسائل اتحادیه‌ای، ناکارایی مدیریت، مرگ افراد کلیدی سازمان، افول چرخه کسب و کار، وارد شدن در پروژه‌های بلند پروازانه، خسارات مالی و... (Joseph et al, 2006).

با مقدمه کوتاهی که در مورد خسارات اعتباری ذکر شد، می‌توان ریسک اعتبار را این‌گونه تعریف کرد: «ریسک اعتبار، احتمال عدم عمل شرکای تجاری - استفاده‌کنندگان از تسهیلات اعتباری - به تعهد خود به طور کامل، در زمان از پیش مقرر شده و یا حتی زمان بعد از آن است. خسارت ممکن است در اثر قصور و کوتاهی شریک تجاری و یا به علت عملکرد نامناسب و در نتیجه کاهش اعتبار در بازار رخ دهد» (Andersson et al, 2001). افزایش در تنوع شرکا (از اشخاص تا دولت‌ها) و حتی به تنوع در نوع تعهدات (وام‌های خودکار، معاملات پیچیده)، باعث

1. Creditor or Lender
2. Debtor or Borrower
3. Credit Loss
4. Credit Risk

شده که این نوع ریسک و مدیریت آن، نسبت به سایر ریسک‌هایی که سازمان‌ها با آن مواجهند، در اولویت قرار بگیرد (Fatemi & Fooladi, 2006). ریسک‌هایی که در هنگام ارائه تسهیلات مالی به متقاضی (وام گیرنده) وجود دارند، تحت عنوان ریسک اعتبار به صورت زیر خلاصه می‌شوند:

شکل ۱. اقسام تشکیل دهنده ریسک اعتبار



(Fight, 2004)

#### ۴. مدیریت ریسک اعتبار<sup>۱</sup> و تجزیه و تحلیل اعتباری<sup>۲</sup>

در یک مؤسسه، هدف مدیریت ریسک اعتبار، بیشینه نمودن نرخ بازده سرمایه با حفظ خسارت‌های ریسک اعتبار، بین مقادیر قابل قبول است. اداره مؤثر ریسک اعتباری، جزء مهمی از نگرش جامع به مدیریت ریسک و هم چنین فاکتوری کاملاً ضروری برای موفقیت هر سازمانی (مخصوصاً سازمان‌های مالی) در درازمدت است. (Risk Management Group of the Basel Committee on Banking Supervision, 2000)

1. Credit Risk Management

2. Credit Analysis

## ۵. تکنیک‌های مالی مدیریت ریسک اعتبار

شرکت‌های صنعتی و مالی، انگیزه‌های مختلفی برای بهبود وضعیت ریسک اعتباری‌شان دارند. تحقیق انجام شده در سال ۱۹۹۵ در کشور ایالات متحده، نشان داد که ۵۲٪ شرکت‌های مشارکت‌کننده در تحقیق، در مورد اداره ریسک‌های اعتباری‌شان اظهار نگرانی می‌کردند. در این میان، ۱۸٪ نگرانی بیشتری داشتند.

تحقیق دیگری که آمار آن در سال ۲۰۰۱ منتشر شد، نشان داد، جهت رفع این نگرانی، از سه نوع تکنیک انتقال ریسک استفاده شده است. ۱۴٪ این شرکت‌ها اقدام به استفاده از مشتقات مالی اعتباری کردند، ۳۲٪ از اعتبار اسنادی بهره بردند و ۳۶٪ به خرید بیمه‌های اعتبار پرداختند (Freeman, Cox & Wright, 2006).

## ۶. بیمه اعتبار

بیمه اعتبار، بیمه‌نامه‌ای است که در رابطه با اعتبار یا نوعی وام ویژه صادر می‌شود که به موجب آن، اگر اتفاق معینی از قبیل مرگ، از کارافتادگی، ورشکستگی یا بیکاری برای وام‌گیرنده رخ دهد، بخشی از بدهی وی یا تمام آن به وام‌دهنده بازپرداخت می‌گردد (لعل فام، ۱۳۸۴). انواع بیمه‌های اعتبار، عبارتند از:

### ۶-۱. بیمه اعتبار مشتری<sup>۱</sup>

این بیمه نامه بر دو نوع است:

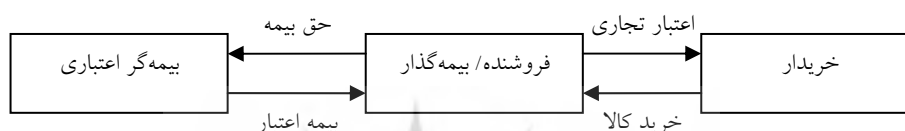
- بیمه عمر اعتبار گیرنده: بیمه نمودن، اعتبار دهنده در مقابل ریسک عدم پرداخت اقساط بدهی به وی، که ممکن است به علت فوت اعتبار گیرنده اتفاق بیفتد.

- بیمه حوادث و بیماری اعتبار گیرنده: بیمه نمودن اعتبار دهنده در مقابل ریسک عدم پرداخت اقساط بدهی به وی، در دوره بیماری یا دچار حادثه شدن اعتبار گیرنده (ترشیزی فاروجی، ۱۳۸۴).

## ۶-۲. بیمه اعتبار تجاری<sup>۱</sup>

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, Black & Webb, 1996).

شکل ۲. مدل بیمه اعتبار تجاری



(Karl, Raturi & Schmolck, 2002)

در حالی که دامنه پوشش بیمه‌های اعتبار سنتی، محدود به واگذاری اعتبارات معمول تجاری در رابطه با فروش کالا و ارائه خدمات بود و معمولاً به پوشش تجارت‌های مبتنی بر خریدهای اقساطی و فعالیت‌های انجام شده در زمینه‌های بانکی نمی‌پرداخت (Hall, 1989).

انواع جدید بیمه اعتبار، تمامی خسارت‌های تجاری را پوشش می‌دهند که تولیدکنندگان، عمده فروشان، آژانس‌های تبلیغاتی و سایر سازمان‌های خدماتی در ارتباط با بنگاه‌های تجاری متحمل می‌شوند. از آنجا که در بیمه‌های اعتبار تجاری، بیمه‌گذار به واسطه سهم بیمه مشترک (فرانشیز) در تمامی خسارتی که اتفاق می‌افتد

متضرر می‌گردد، خسارات اعتباری را که بیمه‌گر جبران می‌کند، خسارت‌های غیرمعمول است. این خسارت‌ها شامل خسارت فروشندگان جزء کالا و خدمات و نیز مؤسسات وام‌دهنده به مصرف‌کنندگان نیست. فروشندگان جزء، به چند دلیل قادر به استفاده از مزایای بیمه اعتبار تجاری نیستند. اولین دلیل، مشکلات موجود در درجه‌بندی اعتباری تعداد زیاد مشتریان این مؤسسات است. بعد از آن، عدم وجود مشتریان دائمی در خرده‌فروشی‌ها است. در نظر گرفتن این مطلب که تعداد زیاد مشتریانی که این کسب و کارها با آن سر و کار دارند آنها را نسبت به استفاده از چنین محافظتی بی‌نیاز می‌سازد، زیرا متوسط اعتبارهای واگذار شده به مقداری جزئی می‌رسد (Huebner, Black & Webb, 1996). بیمه‌نامه اعتبار تجاری، تحت تأثیر عواملی که در زیر 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 (Dacey, 1989)

#### ۷. پوشش بیمه‌های اعتبار تجاری

اشکال مختلف پوشش بیمه‌های اعتبار تجاری عبارتند از:

### ۷-۱. پوشش داخلی<sup>۱</sup>

بسیاری از افراد این پوشش را تقاضا می‌کنند. بیمه اعتبار داخلی، پوشش گسترده‌ای را متناسب با نیازهای بیمه‌گذاران ارائه می‌کند. پوشش داخلی به طور معمول برای پوشش مبادلات معمول اعتباری بین تولید کنندگان و مشتریان‌شان تهیه می‌شود.

### ۷-۲. پوشش اعتبار صادرات<sup>۲</sup>

پوشش اعتبار صادرات به‌طور هم‌زمان مجموعه پوششی را برای ریسک‌های سیاسی و ریسک‌های تجاری پیش روی بنگاه‌هایی که به طور اختصاصی در امر صادرات حضور دارند، ارائه می‌کند (Wildman, Wright & McNamara, 2000). بر همین اساس، بعضی از متون، بیمه‌های اعتبار تجاری را در دو شاخه مجزای «بیمه اعتبار تجاری داخلی<sup>۳</sup>» و «بیمه اعتبار صادرات<sup>۴</sup>» بررسی می‌کنند (Dawson, 1997). در حالی که بسیاری دیگر، تقسیم‌بندی مشخصی از بیمه‌های اعتبار تجاری ارائه نمی‌کنند، و بیمه اعتبار صادرات یا بیمه اعتبار خارجی<sup>۵</sup> را پوششی اضافه بر پوشش بیمه‌های اعتبار تجاری در حالت عادی تلقی می‌کنند (رویکرد تحقیق حاضر نیز این گونه است اما به پوشش اعتبار صادرات نمی‌پردازد). در واقع امروزه به دلیل ازدیاد شرکت‌های بین‌المللی، دیگر نمی‌توان مرز مشخصی را بین بیمه‌های اعتبار داخلی و صادرات متصور شد (Karl, Raturi & Schmolck, 2002).

1. Domestic Coverage
2. Credit Export Coverage
3. Home Trade Credit Insurance
4. Export Credit Insurance
5. Foreign Credit Insurance



### ۸. بیمه‌نامه اعتبار تجاری معوق در برابر بیمه‌نامه اعتبار تجاری وعده‌دار

بیمه‌نامه اعتبار ممکن است بدون توجه به زمان فروش، برای جبران کلیه خسارت‌هایی که در طول دوره قرارداد بیمه‌نامه اتفاق می‌افتند، صادر گردد؛ و یا بدون توجه به اینکه خسارت چه زمانی اتفاق می‌افتد، جهت پوشش تمامی خسارات فروش‌هایی که در طول قرارداد بیمه صورت می‌گیرند، ارائه گردد. بیمه‌نامه‌هایی که کلیه خسارت‌های رخ داده در طول مدت قرارداد بیمه را پوشش می‌دهند، بیمه‌نامه‌های اعتبار معوق<sup>۱</sup> می‌نامند و بیمه‌نامه‌هایی که به پوشش خسارت‌هایی که منشأ فروش‌های انجام شده در طول دوره قرارداد هستند، بیمه‌نامه‌های اعتبار وعده‌دار<sup>۲</sup> می‌گویند (Vaughan & Vaughan, 2003).

### ۹. قرارداد پوشش فوق‌العاده در مقابل قرارداد پوشش عمومی

پوشش فوق‌العاده<sup>۳</sup> (پوشش حساب‌های خاص<sup>۴</sup>) به جبران خسارت مشتریان خاصی از مشتریان بیمه‌گذار می‌پردازد و معمولاً به یک یا تعداد کمی از حساب‌های بیمه‌گذار محدود می‌شود. از این پوشش، هنگامی استفاده می‌شود که حساب‌های تسویه نشده یک یا چند مشتری محدود، خسارت جدی را برای بنگاه در پی داشته باشد و معمولاً شرکت‌هایی آن را خریداری می‌کنند که با تعداد محدودی از مشتریان سر و کار دارند. دومین نوع آن، پوشش عمومی<sup>۵</sup> است. این پوشش که در کشور انگلستان بیمه تمام عملکرد<sup>۶</sup> نامیده می‌شود، بیمه‌گذار را در مقابل کلیه مشتریانی که در محدوده قابل قبولی از درجه بندی اعتباری - اشاره شده در بیمه‌نامه - جای دارند، محافظت می‌کند. بررسی انفرادی مشتریان در این نوع قرارداد ضرورتی ندارد، چرا که مقدار و کیفیت

1. Back Coverage Policy
2. Forward Coverage Policy
3. Extraordinary Coverage
4. Specific Account
5. General Coverage
6. Whole Turnover

پوشش حساب‌ها با توجه به درجه‌بندی‌های تجاری که از جانب سازمان‌های متصدی آن (نظیر Dun & Bradstreet) منتشر می‌شود، صورت می‌گیرد. مقدار پوشش در نظر گرفته شده برای هر حساب، توسط بیمه‌گذار و با رجوع به جدول درجه‌بندی تجاری تعیین و در قرارداد لحاظ می‌شود (Vaughan & Vaughan, 2003).

### ۱۰. وضعیت بیمه‌های اعتبار

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.

#### ۱-۱۰. وضعیت بیمه‌های اعتبار در خارج از ایران

آمار جهانی بیمه‌های اعتبار تجاری نشان‌دهنده توجه روزافزون به این حوزه در کشورهای مختلف، خصوصاً اروپای غربی است. در همین زمینه، پژوهشی ارائه شد که نشان داد در سال ۲۰۰۴ حق بیمه صادره اعتبار در جهان ۶/۶ میلیارد دلار آمریکا است، که پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۰۵ به ۶/۹ میلیارد دلار برسد. کشورهایی که از این رقم بزرگ دارای سهم قابل توجهی هستند، عبارتند از: کشور ژاپن ۲٪، آمریکای لاتین ۳٪، آمریکای شمالی ۱۷٪، اروپای مرکزی و شرقی ۲٪، اروپای غربی ۷۳٪ و سایر کشورها که سهم آن‌ها تنها ۳٪ این بازار است. شاید تصور شود که بزرگی ارقام به دلیل درآمدهای بالای این کشورها است. اما با بررسی سهم بیمه اعتبار از تولید ناخالص داخلی<sup>۱</sup> این کشورها نیز به نتایج تقریباً مشابهی دست می‌یابیم. چرا که در همین سال، سهم بیمه اعتبار تجاری از GDP بزرگ کشورهای فرانسه، آلمان، اتریش، سوئیس،

---

1. Gross Domestic Product (GDP)

ایالات متحده و ایتالیا به ترتیب نزدیک به ۰/۰۳۵، ۰/۰۴۵، ۰/۰۳۵، ۰/۰۳۹، ۰/۰۰۹ و ۰/۰۲ درصد است (Swiss Re insurance company Economic Research & Consulting, 2006).

## ۲-۱۰. وضعیت بیمه‌های اعتبار در ایران

طبق آمار بیمه مرکزی ایران در سال ۱۳۸۴، حق بیمه صادره رشته اعتبار (داخلی و صادرات) در بازار بیمه کشور ۱۷۶/۶ میلیارد ریال بوده و سهم آن از صنعت بیمه طی این سال به ۰/۸٪ رسیده است، با در نظر گرفتن سهم کل صنعت بیمه از GDP که ۱/۲۴٪ است، پایین بودن سهم این رشته بیمه‌ای از GDP کشور (۰/۰۰۹۹۲٪) در مقایسه با کشورهای دیگر نیز مشخص می‌شود. در همین سال تعداد بیمه‌نامه‌های صادره رشته اعتبار، حدود ۲ هزار فقره بوده که تنها ۰/۰۱٪ از بیمه‌نامه‌های بازار است. این تعداد در مقایسه با سال قبل نه تنها رشدی نداشته، بلکه ۶۶/۲٪ کاهش داشته است. هم چنین خسارت پرداختی رشته اعتبار در همین سال، ۸۵/۶ میلیارد ریال و سهم این رشته از خسارت‌های پرداختی صنعت بیمه کشور ۰/۶٪ بوده است و سهم خسارت‌های پرداختی رشته اعتبار، کمتر از سهم حق بیمه‌های صادره بازار است. آمار سال‌های قبل نیز وضعیتی بهتر از سال ۸۴ را نشان نمی‌دهد.

جدول ۱. وضعیت بیمه‌های اعتبار در ایران از سال ۸۰ تا ۸۴

۱۳۸۰	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	
۰/۲٪	۰/۸۲٪	۰/۶٪	۱/۱٪	۰/۸٪	سهم حق بیمه صادره
-	۴/۲	۰/۷۳	۱/۸۳	۰/۷۲	مقایسه با سال قبل
۰/۲٪	۰/۳۵٪	۰/۳٪	۰/۵٪	۰/۶٪	سهم ضریب خسارت
-	۱/۷۵	۰/۸۵	۱/۶۶	۱/۲	مقایسه با سال قبل

(اداره بررسی‌های آماری، ۱۳۸۴)

صدور این بیمه‌نامه در کشورمان در دو شاخه بیمه‌های اعتبار صادرات و بیمه اعتبار داخلی انجام می‌شود (قدیانی، ۱۳۸۵). شورای عالی بیمه، بر اساس بند ۳ ماده ۱۷ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، در جلسه مورخه ۸۲/۹/۱۸ آیین‌نامه گروهی بیمه اعتبار داخلی (آیین‌نامه شماره ۵۱) را در ۱۷ ماده و ۳ تبصره تصویب

کرد. آنچه که امروزه شرکت‌های بیمه در ایران به عنوان بیمه‌های اعتبار داخلی عرضه می‌کنند، با تمام تفاوت‌هایی که با استانداردهای جهانی آن دارد، برگرفته و مطابق با همین آیین‌نامه است.

### ۱۱. فرضیه‌ها و مدل پژوهش

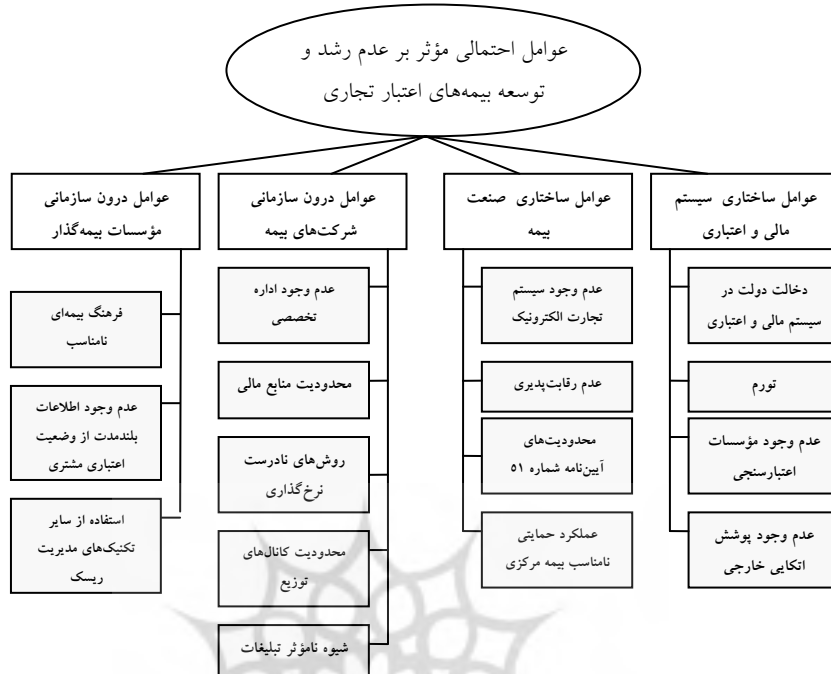
در جهت دستیابی به اهداف تحقیق، یعنی شناسایی و رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری (داخلی) در بازار بیمه کشور، به سؤالات زیر پاسخ داده شد:

- عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری داخلی در کشور کدامند؟
- اهمیت نسبی این عوامل از نظر تأثیر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی در کشور چگونه است؟
- در راستای مدل تحقیق، عوامل تأثیرگذار احتمالی با مرور ادبیات تحقیق و مصاحبه‌های صورت گرفته با کارشناسان این رشته شناسایی شدند و در چهار طبقه اصلی بررسی شدند:
- عوامل ساختاری سیستم اعتباری، که به مشکلات و عوامل کلان اقتصادی و سیاسی محیط اعتباری کشور اشاره دارد.
- عوامل ساختاری صنعت بیمه، که به مشکلات موجود در صنعت بیمه کشور و موانع ایجاد شده توسط بیمه مرکزی ایران می‌پردازد.
- عوامل درون سازمانی شرکت‌های بیمه که حول کمبود منابع مالی، منابع انسانی و روش‌های نادرست فعالیت بیمه‌ای مطرح می‌شوند.
- عوامل درون سازمانی مؤسسات بیمه‌گذار، که به مشکلات فرهنگی، مدیریتی آنها تأکید می‌کنند.

اهمیت وجود چنین مدلی این بود که در مراحل بعد با کمک آن، نه تنها عوامل موجود در هر طبقه مقایسه شدند، بلکه اهمیت خود طبقات نیز نسبت به یکدیگر

مورد ارزیابی قرار گرفت تا در نهایت چارچوبی برای مقایسه کلیه عوامل بدون در نظر گرفتن اینکه در کدام طبقه قرار دارند به دست آید.

شکل ۳. مدل تحقیق



بر اساس عوامل موجود در سطح سوم مدل تحقیق (شکل ۳)، ۱۶ فرضیه تحقیق استخراج شد که در ادامه به بعضی از آنها اشاره می‌شود.

- دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری کشور از عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری در کشور است.
- عدم وجود پوشش اتکایی خارجی از عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری در کشور است.
- عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی در سطح ملی را می‌توان از عوامل تأثیرگذار بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار تجاری در کشور دانست.

## ۱۲. روش تحقیق، جامعه و نمونه آماری

پس از جمع‌آوری داده‌ها توسط پرسشنامه‌ای که به همین منظور طراحی شده بود، ابتدا با به‌کارگیری آزمون علامت که یکی از روش‌های آمار ناپارامتریک است، شاخص‌های عمده مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار در میان عوامل احتمالی شناسایی شد و شاخص‌های کم اهمیت حذف گردید. در مرحله بعد و بر پایه همین شاخص‌های شناسایی شده و به کمک پرسشنامه فرآیند تحلیل سلسله مراتبی<sup>۱</sup>، صورت گرفت که خروجی آن، رتبه‌بندی شاخص‌های تأثیرگذار بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار از نظر اهمیت بود.

در این پژوهش، خبرگان صنعت بیمه (مدیران و کارکنانی که در زمینه بیمه‌های اعتبار، دارای تخصص و یا آشنایی لازم هستند) در شرکت‌های بیمه دولتی، جامعه آماری را تشکیل می‌دهند. دلیل انتخاب شرکت‌های بیمه دولتی در درجه اول تجربه بالای این شرکت‌ها در صدور این بیمه‌نامه (برای مثال شرکت بیمه ایران از سال ۱۳۴۷ در این رشته فعالیت دارد) و نیز سهم بزرگ بازار بیمه اعتبار کشور است که در اختیار آن‌ها قرار دارد. شرکت‌های بیمه مورد بررسی شامل پنج شرکت بیمه ایران، آسیا، البرز، دانا و صادرات و سرمایه‌گذاری (معلم) بوده‌اند.

در مورد نمونه آماری، از آنجا که در تحقیق حاضر تعداد خبرگان و حتی کارکنانی که دارای حداقل آشنایی با بیمه‌های اعتبار هستند بسیار محدود بود، سعی شد که از نظرات کلیه خبرگان استفاده شود و نمونه آماری برابر جامعه آماری باشد. در این راستا و در مرحله اول و دوم تحقیق به ترتیب ۲۸ و ۲۲ پرسشنامه بین خبرگان این رشته (به پیشنهاد مدیران ادارات کل)، توزیع شد که در مرحله اول ۲۲ و در مرحله دوم ۱۸ نفر پرسشنامه‌ها را به طور صحیح تکمیل و ارجاع نمودند.

### 1. Analytic Hierarchy Process (AHP)

## ۱۲-۱. روش آزمون علامت

در این قسمت با کمک یکی از فرضیات تحقیق به تشریح چگونگی استفاده از این آزمون آماری در تحقیق حاضر می‌پردازیم.

فرضیه: استفاده از سایر تکنیک‌های مدیریت ریسک (مانند کنترل ریسک اعتباری و یا خود بیمه‌گری) در مؤسسات اعتبار دهنده در عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی در کشور مؤثر است. نتایج حاصل از جمع آوری نظرات خبرگان و کارشناسان بیمه‌های اعتبار در رابطه با سؤالات مطرح شده که به کمک طیف لیکرت صورت گرفت، به قرار زیر است:

در میان پاسخ‌های ارائه شده به دو سؤال مرتبط با این فرضیه، ۸ نفر به گزینه بسیار زیاد، ۱۱ نفر به گزینه زیاد، ۱۹ نفر به گزینه متوسط، ۴ نفر به گزینه کم و در نهایت ۲ نفر گزینه بسیار کم اشاره داشته‌اند.

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0: \mu \leq 3 \\ H_1: \mu > 3 \end{array} \right. \quad \text{- فرض‌ها}$$

آماره آزمون:  $n=25$  و  $\alpha=0/5$  (چون ۱۹ نمونه به طور دقیق برابر ۳ است، آن نمونه‌ها حذف می‌شوند، بنابراین  $n=25$  است).

## - مقدار بحرانی

$0/5 = 25$ ،  $c=0/05$ ، که در آن  $X$  تعداد علامت‌های مثبت است. اگر  $X$  بزرگ‌تر از ۱۷ باشد، فرض صفر رد می‌شود. مقدار  $c=17$  برای  $p(x \geq c)$  از جدول احتمال‌های تجمعی دو جمله‌ای به دست می‌آید.

- تصمیم‌گیری: چون  $x=19$  بزرگ‌تر از ۱۷ است پس در ناحیه بحرانی قرار می‌گیرد، لذا فرض صفر رد می‌شود؛ از این رو می‌توان ادعا کرد عامل مطرح شده در این فرضیه از عوامل مهم مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی در کشور است.

جدول ۲. نتیجه حاصل از بررسی ۱۶ فرضیه تحقیق

فرضیه مربوط	عنوان بررسی		سؤال تحقیق	فرضیه مربوط	عنوان متغییر مورد بررسی		سؤال تحقیق
	قبول	رد			قبول	رد	
	●	عدم وجود کارکنان اداره تخصصی بیمه اعتبار	عوامل درون سازمانی شرکت‌های بیمه مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه های اعتبار داخلی در کشور کدامند؟		●	دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار در کشور کدامند؟
	●	عدم بهره‌گیری از شیوه‌های مؤثر تبلیغات			●	تورم	
	●	محدود بودن کانال‌های توزیع			●	عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی	
	●	محدودیت منابع مالی شرکت‌های بیمه			●	عدم وجود پوشش اتکایی خارجی	
	●	عدم بهره‌گیری از شیوه‌های صحیح نرخ‌گذاری	عوامل درون سازمانی مؤسسات بیمه‌گذار مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی کدامند؟	●	عدم رقابت‌پذیری در ساختار صنعت بیمه	عوامل ساختاری صنعت بیمه مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار در کشور کدامند؟	
	●	فرهنگ پایین بیمه‌ای		●	عملکرد حمایتی نامناسب بیمه مرکزی ایران		
	●	استفاده از سایر تکنیک‌های مدیریت ریسک		●	محدودیت‌های آیین‌نامه بیمه‌های اعتبار داخلی		
	●	عدم وجود اطلاعات بلندمدت از وضعیت اعتباری		●	عدم وجود سیستم تجارت الکترونیک		



## ۲-۱۲. فرآیند تحلیل سلسله مراتبی

### ۱-۲-۱۲. ساختن سلسله مراتب

همان‌طور که در مدل تحقیق مشاهده می‌شود، سه نوع گره در سلسله مراتبی وجود دارد، گره سطح اول که گره هدف نامیده می‌شود، تنها یک بار ظاهر شده و در بالاترین سطح درخت قرار گرفته است. گره هدف، «تعیین اهمیت نسبی عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی» است. گره‌های سطح دوم، ضمن اینکه گزینه‌های تصمیم برای سطح اول هستند، معیارهای تصمیم‌گیری سطح سوم نیز محسوب می‌شوند. در نهایت گره‌های سطح سوم، گزینه‌های تصمیم‌گیری برای سطح دوم را نشان می‌دهند. نحوه اتصال گره‌ها در درخت به این صورت است که هر گره سطح بالاتر به کلیه گره‌های یک سطح پایین‌تر خود که به نحوی مربوط به موضوع گره سطح بالاتر می‌شوند، متصل شده است.

### ۲-۲-۱۲. تشکیل ماتریس‌های فردی مقایسات زوجی

در این مرحله، عناصر هر سطر، نسبت به عنصر مربوط خود در سطح بالاتر به صورت زوجی، توسط هر یک از خبرگان به صورت انفرادی مقایسه شد. در زیر به سه نمونه از این ماتریس‌ها اشاره می‌شود:

- ماتریس مقایسه زوجی عناصر تشکیل دهنده عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری، مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی
  - ماتریس مقایسه زوجی عناصر تشکیل دهنده عوامل درون سازمانی شرکت‌های بیمه‌گذار، مؤثر بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی
  - ماتریس مقایسه زوجی بین خود عوامل اصلی، که در بالا به آنها اشاره شد.
- در ادامه جدول مربوط به مقایسه زوجی صورت گرفته توسط یکی از خبرگان برای عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری، آمده است.

جدول ۳. ماتریس فردی مقایسه زوجی عناصر سیستم مالی و اعتباری

عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری	دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	عدم وجود پوشش اتکایی خارجی	عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی
دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	۱	۴	۲
عدم وجود پوشش اتکایی خارجی	۱/۴	۱	۱/۲
عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی	۱/۲	۲	۱

### ۳-۲-۱۲. ماتریس گروهی مقایسه زوجی

استخراج ماتریس گروهی مقایسه زوجی عوامل، طی دو مرحله انجام گرفت:

- محاسبه سازگاری هر یک از ماتریس‌ها جهت حذف ماتریس‌های ناسازگار

- ترکیب ماتریس‌های فردی مقایسات زوجی عوامل

### ۴-۲-۱۲. محاسبه سازگاری ماتریس‌های فردی مقایسه زوجی عوامل

در این مرحله برای به دست آوردن ماتریس گروهی مقایسات زوجی، ماتریس‌هایی که از سازگاری مناسبی برخوردار بودند، ترکیب شدند. برای روشن شدن چگونگی محاسبه سازگاری این ماتریس‌ها، نمونه تکمیل شده توسط یکی از خبرگان را بررسی می‌کنیم.

۵-۲-۱۲. محاسبه نرخ سازگاری برای ماتریس مقایسه زوجی عناصر ساختاری صنعت بیمه

$$D_2 = \begin{bmatrix} 1 & 4 & 6 \\ 1/4 & 1 & 2 \\ 1/6 & 1/2 & 1 \end{bmatrix} \xrightarrow{\text{Normalize}} \begin{bmatrix} 0.709 & 0.727 & 0.666 \\ 0.177 & 0.181 & 0.222 \\ 0.118 & 0.09 & 0.111 \end{bmatrix}$$

$$\xrightarrow{\text{Rowmeans}} \begin{bmatrix} 0.710 \\ 0.193 \\ 0.106 \end{bmatrix} = W_2$$

$$D_2 \cdot W_2 = \lambda_{\max} \cdot W_2$$

$$D_2 \cdot W_2 = \begin{bmatrix} 1 & 4 & 6 \\ 1/4 & 1 & 2 \\ 1/6 & 1/2 & 1 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} 0.710 \\ 0.193 \\ 0.106 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 2.11 \\ 0.582 \\ 0.32 \end{bmatrix}$$

$$\lambda_{\max} \cdot W_2 = \begin{bmatrix} 2.11 \\ 0.582 \\ 0.32 \end{bmatrix} \longrightarrow \lambda_{\max} = \begin{bmatrix} 2.971 \\ 3.015 \\ 3.018 \end{bmatrix}$$

$$\lambda_{\max} = \frac{\lambda_{\max 1} + \lambda_{\max 2} + \lambda_{\max 3}}{3} = 3.001$$

$$I.I = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1} = \frac{3.001 - 3}{2} = 0/0005$$

$$I.R_2 = \frac{I.I}{I.I.R} = 0.0008 < 0.1$$

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
رتال جامع علوم انسانی

### ۶-۲-۱۲. ترکیب ماتریس‌های فردی مقایسات زوجی عوامل

ماتریس‌های گروهی مقایسات زوجی از ترکیب عناصر ماتریس‌های فردی سازگار مرتبط به دست آمده‌اند. این ترکیب با استفاده از میانگین هندسی صورت گرفته است.

جدول ۴. ماتریس گروهی مقایسه زوجی عناصر سیستم مالی و اعتباری

عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری	دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی	عدم وجود پوشش اتکایی خارجی
دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	۱	۰/۵۶	۲/۰۶
عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی	۱/۷۷	۱	۴/۶۶
عدم وجود پوشش اتکایی خارجی	۰/۴۸	۰/۲۱	۱

### ۷-۲-۱۲. نتایج حاصل از تحلیل سلسله مراتبی

بعد از محاسبه وزن هر یک از ماتریس‌ها این نتایج حاصل شد:

جدول ۵. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی عوامل در هر یک از گروه‌های مورد بررسی

رتبه در گروه	وزن بدست آمده	عنوان متغیر مورد بررسی	گروه عوامل
۲	۰/۲۷۱	عملکرد حمایتی نامناسب بیمه مرکزی ایران	عوامل ساختاری صنعت بیمه
۳	۰/۱۵۷۰	محدودیت‌های آیین‌نامه اعتبار داخلی	
۱	۰/۵۷۰	عدم وجود سیستم تجارت الکترونیک	

جدول ۶. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی عوامل در هر یک از گروه‌های مورد بررسی

رتبه در گروه	وزن بدست آمده	عنوان متغیر مورد بررسی	گروه عوامل
۲	۰/۲۹۶	دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری	عوامل ساختاری سیستم مالی و اعتباری
۱	۰/۵۷۰	عدم وجود مؤسسات اعتبارسنجی	
۳	۰/۱۳۱	عدم وجود پوشش اتکایی خارجی	

جدول ۷. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی عوامل در هر یک از گروه‌های مورد بررسی

رتبه در گروه	وزن بدست آمده	عنوان متغیر مورد بررسی	گروه عوامل
۲	۰/۱۲۴	عدم آشنایی واقعی و فرهنگ پایین بیمه‌ای	عوامل درون سازمانی مؤسسات بیمه‌گذار
۳	۰/۰۹۷	استفاده از سایر تکنیک‌های مدیریت ریسک	
۱	۰/۷۷۹	عدم وجود اطلاعات بلندمدت از وضعیت	

جدول ۸. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی عوامل در هر یک از گروه‌های مورد بررسی

رتبه در گروه	وزن بدست آمده	عنوان متغیر مورد بررسی	گروه عوامل
۱	۰/۷۴۴	عدم وجود کارکنان و اداره تخصصی بیمه اعتبار	عوامل درون سازمانی شرکت‌های بیمه
۳	۰/۰۸۹	محدودیت منابع مالی شرکت‌های بیمه	
۲	۰/۱۶۶	عدم بهره‌گیری از شیوه‌های صحیح نرخ‌گذاری	

جدول ۹. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی عوامل در هر یک از گروه‌های مورد بررسی

رتبه در گروه	وزن بدست آمده	عنوان متغیر مورد بررسی	گروه عوامل
۱	۰/۳۹۲	عوامل ساختاری سیستم اعتباری و مالی	عوامل کلان تأثیر گذار بر عدم رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار داخلی
۴	۰/۱۳۵	عوامل ساختاری صنعت بیمه	
۳	۰/۱۴۲	عوامل درون سازمانی شرکت‌های بیمه	
۲	۰/۳۲۷	عوامل درون سازمانی مؤسسات بیمه‌گذار	

حال به تعیین اهمیت نسبی کل عوامل فرعی در مقایسه با هم می‌پردازیم. این رتبه‌بندی حاصل ضرب وزن عوامل یک گروه در وزن متغیری است که معیار مقایسه آنها بوده است. همان‌طور که در جدول مربوطه مشخص شده است، این عوامل با توجه به وزنشان در سه طبقه اهمیت قرار می‌گیرند.

$$0.392 \times \begin{bmatrix} 0.296 \\ 0.570 \\ 0.131 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.116 \\ 0.223 \\ 0.051 \end{bmatrix}$$

$$0.142 \times \begin{bmatrix} 0.744 \\ 0.089 \\ 0.166 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.109 \\ 0.012 \\ 0.023 \end{bmatrix}$$

$$0.327 \times \begin{bmatrix} 0.124 \\ 0.097 \\ 0.779 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.04 \\ 0.031 \\ 0.254 \end{bmatrix}$$

$$0.135 \times \begin{bmatrix} 0.271 \\ 0.157 \\ 0.57 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.036 \\ 0.021 \\ 0.076 \end{bmatrix}$$

جدول ۱۰. نتیجه حاصل از تعیین اهمیت نسبی کلیه عوامل

رتبه	وزن	عامل مورد بررسی
۱	۰/۲۵۴	عدم وجود ارتباطات و اطلاعات از وضعیت اعتباری مشتریان در بلندمدت
۲	۰/۲۲۳	عدم وجود مؤسسات اعتبار سنجی در سیستم مالی و اعتباری
۳	۰/۱۱۶	دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری
۴	۰/۱۰۹	عدم وجود کارکنان آموزش دیده و اداره تخصصی
۵	۰/۰۷۶	عدم بهره‌گیری از سیستم تجارت الکترونیک
۶	۰/۰۵۱	عدم وجود پوشش‌های اتکالی خارجی
۷	۰/۰۴	فرهنگ بیمه‌ای نامناسب مؤسسات اعتبار دهنده
۸	۰/۰۳۶	عملکرد حمایتی نامناسب بیمه مرکزی از گسترش بیمه‌های اعتبار داخلی
۹	۰/۰۳۱	استفاده از سایر تکنیک‌های مدیریت ریسک در مؤسسات اعتبار دهنده
۱۰	۰/۰۲۳	استفاده از روش‌های نادرست نرخ‌گذاری در شرکت‌های بیمه
۱۱	۰/۰۲۱	محدودیت‌های آیین‌نامه گروهی بیمه‌های اعتبار داخلی
۱۲	۰/۰۱۲	کمبود منابع مالی در شرکت‌های بیمه

### ۱۳. نتیجه گیری

پژوهش حاضر سعی بر آن دارد که ضمن پرداختن به موضوع ضرورت وجودی بیمه‌های اعتبار تجاری داخلی، نگاهی اجمالی به استانداردها و وضعیت آن در سایر کشورها، به شناسایی و تعیین درجه اهمیت عوامل مؤثر بر عدم رشد و توسعه این بیمه‌نامه در کشورمان بپردازد. نتایجی که از این طبقه‌بندی به دست آمده است. همان‌طور که قابل مشاهده است، عوامل طبقه اول یعنی «عدم وجود ارتباطات و اطلاعات از وضعیت اعتباری مشتریان در بلند مدت» و «عدم وجود مؤسسات اعتبار سنجی در سیستم مالی و اعتباری» از لحاظ وزنی به طور مشخصی از سایر عوامل متمایز هستند. لذا از لحاظ اولویت نیز توجه دوچندان مؤسسات اعتبارگیرنده و دولت را می‌طلبند. در سطح بعدی، با اهمیتی نسبتاً کمتر دو عامل دیگر قرار می‌گیرند: دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری و عدم وجود کارکنان آموزش دیده و اداره تخصصی، که باید مورد توجه دولت و شرکت‌های بیمه قرار گیرند. نکته قابل توجه آن است که مانند طبقه اول، باز هم دولت مخاطب رسیدگی یکی از این عوامل است. با نگاهی اجمالی به این طبقه‌بندی متوجه می‌شویم که به طور کلی نیز عوامل ساختاری سیستم اعتباری که مرجع رسیدگی آن‌ها دولت است، از وضعیت بحرانی‌تری برخوردارند. در مورد سایر عوامل، نوعی پراکندگی مشاهده می‌شود که برای قضاوت صحیح در مورد اهمیت این عوامل باید به ماتریس‌های مقایسه عوامل اصلی در قسمت‌های قبلی مراجعه کرد.

متناسب با گروه‌های مختلف متغیرهایی که در این پژوهش تحت بررسی قرار گرفتند، پیشنهادهایی ارائه می‌شود:

کاهش دخالت دولت در سیستم مالی و اعتباری و حتی المقدور استفاده از نظرات صاحب‌نظران صنعت بیمه برای بررسی تبعات این تصمیمات بر صنعت بیمه و به طور خاص بیمه‌های اعتبار، حتی بررسی اثرات این تصمیمات بر معاملات اعتباری.

ایجاد یک چارچوب اجرایی قانونی در سیستم اعتباری که به ترویج رعایت قوانین پردازد تا با این روش حقوق و مزایای وام‌دهندگان و قرض‌گیرندگان حفظ شود. گنجاندن متون بیمه‌ای اعتبار در برنامه‌های آموزشی، اجبار شرکت‌های بیمه به برگزاری دوره‌های آموزشی برای آشنایی مؤسسات اعتباردهنده با آن و برنامه‌های تبلیغات عمومی بیمه، جهت آشنایی با این نوع بیمه‌نامه از راهکارهای ارتقاء فرهنگ بیمه‌ای (اعتبار) توسط دولت و بیمه مرکزی است.

حمایت مالی و حفظ مالکیت معنوی طرح‌های جدید ارائه شده توسط افراد و شرکت‌های بیمه، مشاوره جهت راه‌اندازی این رشته بیمه‌ای در شرکت‌هایی که قابلیت فعالیت در چنین حوزه‌ای را دارند؛ تهیه لیست سیاه از مشتریانی که از وضعیت اعتباری نامناسبی برخوردارند و ارائه آن به سایر شرکت‌های بیمه، تهیه متون مرتبط با این رشته بیمه‌ای، برگزاری سمینارها و دوره‌های آموزشی در ارتباط با این موضوع و نظارت بیشتر بر رقابت سالم در زمینه بیمه‌های اعتبار، از اموری هستند که می‌توانند مورد توجه بیمه مرکزی ایران قرار گیرند.

به کارگیری چارچوب و روشی که در سایر کشورهای جهان - مخصوصاً کشورهای که دارای صنعت بیمه موفق هستند - 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 راه‌گشا است.

شرکت‌های بیمه برای رفع مشکل عدم وجود پوشش اتکایی می‌توانند اقدام به اجرای سیاست‌های بیمه‌گری اتکایی داخلی و یا بیمه مشترک<sup>۱</sup> نمایند.

دعوت از متخصصان داخل و خارج از کشور جهت برگزاری دوره‌های آموزشی، ایجاد فرصت‌های مطالعاتی خارج از کشور برای مدیران بیمه‌های اعتبار، ایجاد اداره



تخصصی این بیمه که دارای کارکنان آموزش دیده در زمینه‌های بیمه اعتبار، بانکداری، اعتبارسنجی، حقوقی و ریکاوری مستقل توسط شرکت‌های بیمه می‌تواند مثر ثمر باشد.

فراهم آوردن زیر ساخت‌های مالی، حقوقی، فنی، آموزش کارکنان و آموزش مشتریان در زمینه ایجاد سیستم تجارت الکترونیک بیمه‌های اعتبار. چنین سیستمی نیازمند به وجود آمدن پایگاه‌های فعال اطلاعاتی جهت جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات در شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران، هم‌چنین ایجاد مکانیزم برقراری ارتباط بین این پایگاه‌ها است.

مؤسسات ارائه دهنده اعتبار هنگامی به استفاده از سایر تکنیک‌های مدیریت ریسک روی می‌آورند که بیمه‌های اعتبار برای آنها جذابیتی نداشته باشد. تنوع در ارائه پوشش‌های اعتباری، تنوع در قیمت این محصولات، مزایای جانبی (تحصیل حساب‌های متأخر)، راه‌هایی هستند که جذابیت این محصولات را افزایش می‌دهند.

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 مددجویی از متخصصین اکچوئری باید مد نظر شرکت‌های بیمه قرار گیرد.

با توجه به اینکه فعالیت بیمه‌گری اعتباری، نیازمند منابع مالی بیشتری نسبت به سایر رشته‌های بیمه‌ای است، لازم است شرکت‌های بیمه برای رشد این رشته، ضمن رعایت احتیاط لازم در اختصاص منابع مالی به آن، سخاوت بیشتری به خرج دهند.

برای دسترسی به اطلاعات منسجم از وضعیت اعتباری بلندمدت مشتریان در شرکت‌های بیمه‌گذار، توجه به این نکات ضروری است: ایجاد پایگاه‌های اطلاعاتی در این مؤسسات، حفظ ارتباطات نزدیک با مشتریان جهت کنترل کلیه فعالیت‌های تجاری آنها، استفاده از مکانیزم‌های حفظ ارتباطات بلندمدت مانند ارائه تخفیف و بررسی سابقه اعتباری مشتریان از سایر نهادهای فعال (مانند بانک‌ها) در سیستم اعتباری و شرکای تجاری مشتریان است.

## منابع

۱. اداره بررسی‌های آماری بیمه مرکزی ایران ۱۳۸۵، گزارش آماری عملکرد صنعت بیمه کشور سال ۱۳۸۴، انتشارات بیمه مرکزی ایران.
۲. ترشیزی فاروجی، هادی ۱۳۸۴، 'بیمه‌های اعتباری و توسعه اقتصادی'، پیام بیمه ایران، انتشارات بیمه ایران، چ ۸ ص ۴۵.
۳. قدیانی، آرزو ۱۳۸۵، 'تأسیس مؤسسات اعتبار سنجی، گام اول در توسعه بیمه‌های اعتباری'، فصلنامه تخصصی آسیا، انتشارات بیمه آسیا، ش ۳۹، ص ۶۴.
۴. لعل فام، بابک ۱۳۸۴، 'مدیریت صحیح حساب‌های اعتباری یا مدیریت اعتبار'، پیام بیمه ایران، انتشارات بیمه ایران، چ ۸ ص ۳۱.
5. Andersson, F, Mausser, H, Rosen, D & Uryasev, S 2001, 'Credit risk optimization with conditional value-at-risk criterion', *Mathematical Programming*, vol. 89, issue 2, p. 273.
6. Dacey, M 1989, *Property and pecuniary insurance*, Witherby Co. Ltd, 2<sup>nd</sup> ed, p. 45.
7. Dawson, P 1997, *Credit management handbook*, Gower Publishing Limited, 4<sup>th</sup> ed, pp. 247- 59.
8. Edwards, B 1997, *Credit management handbook*, Grow Publishing Company Limited, 4<sup>th</sup> ed, p. 5.
9. Fatemi, A & Fooladi, I 2006, 'Credit risk management: a survey of practices', *Managerial Finance*, vol. 32, no. 3, pp. 227-28.
10. Fight, A 2004, *Credit risk management*, Elsevier Butterworth-Heinemann, 1<sup>st</sup> ed, pp. 67- 9.
11. Freeman, MC, Cox, PR & Wright, B 2006, 'Credit risk management: the use of credit derivatives by non-financial corporations', *Managerial Finance*, vol. 32, no. 9, pp. 762-63.
12. Hall, CE, 1989, *Property and pecuniary insurances*, The CII Tuition Service, Study Course 060, p. 1, p. 11.
13. Huebner, SS, Black, KJR & Webb, BL 1996, *Property and liability insurance*, Prentice Hall. Inc, 4<sup>th</sup> ed, pp. 353- 54.

14. Joseph, C 2006, *Credit risk analysis*, McGraw-Hill, 1<sup>st</sup> ed, pp. 3-4.
15. Karl, K, Raturi, M & Schmolck, B 2002, 'Trade credit insurance: globalization and e-business are the key opportunities', *Business Credit*, vol. 104, issue 4, p. 16.
16. Risk Management Group of the Basel Committee on Banking Supervision 2000, *Principle for the management of credit risk*, Basel Committee on Banking Supervision, p. 5.
17. Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting 2006, 'Credit insurance and surety: solidifying commitments', *Sigma*, no. 6, pp. 22-3.
18. Vaughan, E J & Vaughan, TM 2003, *Fundamentals of risk and insurance*, John Wiley & Sons, Inc, *Ninth Edition*, pp. 612-13.
19. Wildman, P, Wright, J D, McNamara, M 2000, *Principle of Property and pecuniary insurances*, The Chartered Insurance Institute, Study Course 745, p. 5, pp. 10-13.





پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی  
پرتال جامع علوم انسانی