

Af tab, der opstår af de under A. 1. og 2. nævnte årsager, må eksportøren selv bære 15 pct., mens han af tab, der opstår af de øvrige under A. og B. nævnte årsager, kun bærer 10 pct. selv. Policerne tegnes i almindelighed kun for samtlige de af det pågældende firma gennem et år gennemførte forretninger på samtlige lande under eet. Præmien, der svinger mellem 5 sh. og 40 sh. pr. 100 £, varierer, efter hvilke lande det pågældende firma handler med. Det meddeles eksportøren, hvilken præmie han skal betale for hvert enkelt land.

De ovenfor under A. og B. omtalte risici dækkes kun under eet (comprehensive policy); eksportøren kan ikke selv bestemme, mod hvilke af de opregnede risici han ønsker at blive dækket.

Præmierne fastsættes uden hensyntagen til, med hvilke firmaer den pågældende eksportør handler. I praktisk talt alle lande indhentes der gennem oplysningsbureauer banker, særlige stedlige agenter og alle andre tilgængelige kilder oplysninger om de firmaer, der handler med britiske eksportører, som har policer hos E.C.G.D. Disse oplysninger tager man hensyn til ved fastsættelsen af det beløb, der udgør overgrænsen for den risiko, departementet vil bære for den pågældende eksportør i løbet af et år.

Som nævnt gives der aldrig garanti for kursrisikoen på den fremmede valuta.

Schweiz.

Det schweiziske exportkreditsystem etableredes i 1934. Den nugældende ordning hviler på en schweizisk lov om export-risikogaranti af 6. april 1939.

Ansøgning indgives til og afgøres af en kommission, der for tiden består af 6 medlemmer, hvoraf de 3 repræsenterer forbundsregeringen og de 3 de schweiziske erhverv.

Ifølge lovens formålsparagraf kan der — med henblik på tilvejebringelse og opretholdelse af beskæftigelsen og for at fremme udenrigshandelen — af det schweiziske exportkreditinstitut gives garanti til støtte for schweiziske eksportører.

Den garanti, der opnås, dækker mod tab, der forårsages ved forringelse af kursen på en fremmed valuta, transfereringsvanskeligheder og moratorier samt insolvens eller betalingsnægtelse fra stater, kommuner eller andre offentligtretlige institutioner.

Tab, der opstår som følge af den private købers insolvens, dækkes således ikke af det schweiziske exportkreditinstitut. I Schweiz betragter man solvensrisikoen som en typisk købmandsmæssig risiko, som man anser det for rimeligt at lade eksportøren selv bære.

Med hensyn til spørgsmålet om, hvor stor en del af risikoen staten kan overtage, bemærkes, at garantiprocentens størrelse er fastsat i loven, hvor det hedder, at garantien i reglen andrager 70 pct. af tabet eller den udestående betaling og ikke må overstige 80 pct. heraf. Maksimumsgarantien på 80 pct. benyttes kun sjældent. I praksis er det almindeligste 70 pct. I nogle tilfælde anses det imidlertid ikke for nødvendigt at sætte garantiprocenten helt op til 70, fordi man mener, at risikoen for en langvarig forsinkelse af transferringen ikke er nærliggende, eller fordi man mener, at samhandelen mellem Schweiz og vedkommende land erfaringsmæssigt foregår i et forholdsvis regelmæssigt tempo og inden for nogenlunde beregnelige rammer, der i det hele gør risikoen mindre.

Først i 1947 gik man over til at opkræve en risikopræmie på $\frac{1}{2}$ pct. af det garanterede beløb. Denne betaling må i virkeligheden snarest betegnes som et ekspeditionsgebyr, idet betalingen altid er $\frac{1}{2}$ pct., hvad enten den garanterede kredit er langvarig eller kortvarig, og uden hensyn til køberlandet og forholdene i dette. Præmien afpasses altså ikke efter risikoen. Denne tages der kun hensyn til ved afgørelsen af spørgsmålet om, hvorvidt man vil påtage sig garantien, og hvor højt man vil gå med garantiprocenten. Præmien skal erlægges senest 30 dage efter garantiens udstedelse. I modsat fald bortfalder garantien.

Som det fremgår af det ovenfor anførte om omfanget af de afgivne garantier, er der principielt adgang for schweiziske eksportører til at få kursrisikoen for en fremmed valuta dækket gennem exportkreditordningen. Dette har imidlertid ingen større praktisk interesse, idet der i reglen sælges i schweizerfrancs, for hvilke der ikke garanteres nogen kurs. I de undtagelsestilfælde, hvor der ikke er solgt i francs, er der ofte tale om salg i dollars. I de tilfælde, hvor en eksportør har solgt i fremmede deviser og ønsker kursdækning, henvises han i første omgang til at dække sig ind gennem terminsforretninger, og kun hvis dette ikke kan ske på rimelige vilkår, går man ind i en kursgaranti.